

仕事図鑑

株式会社イシダ

本社：京都市左京区聖護院山王町44番地

TEL：075-771-4141

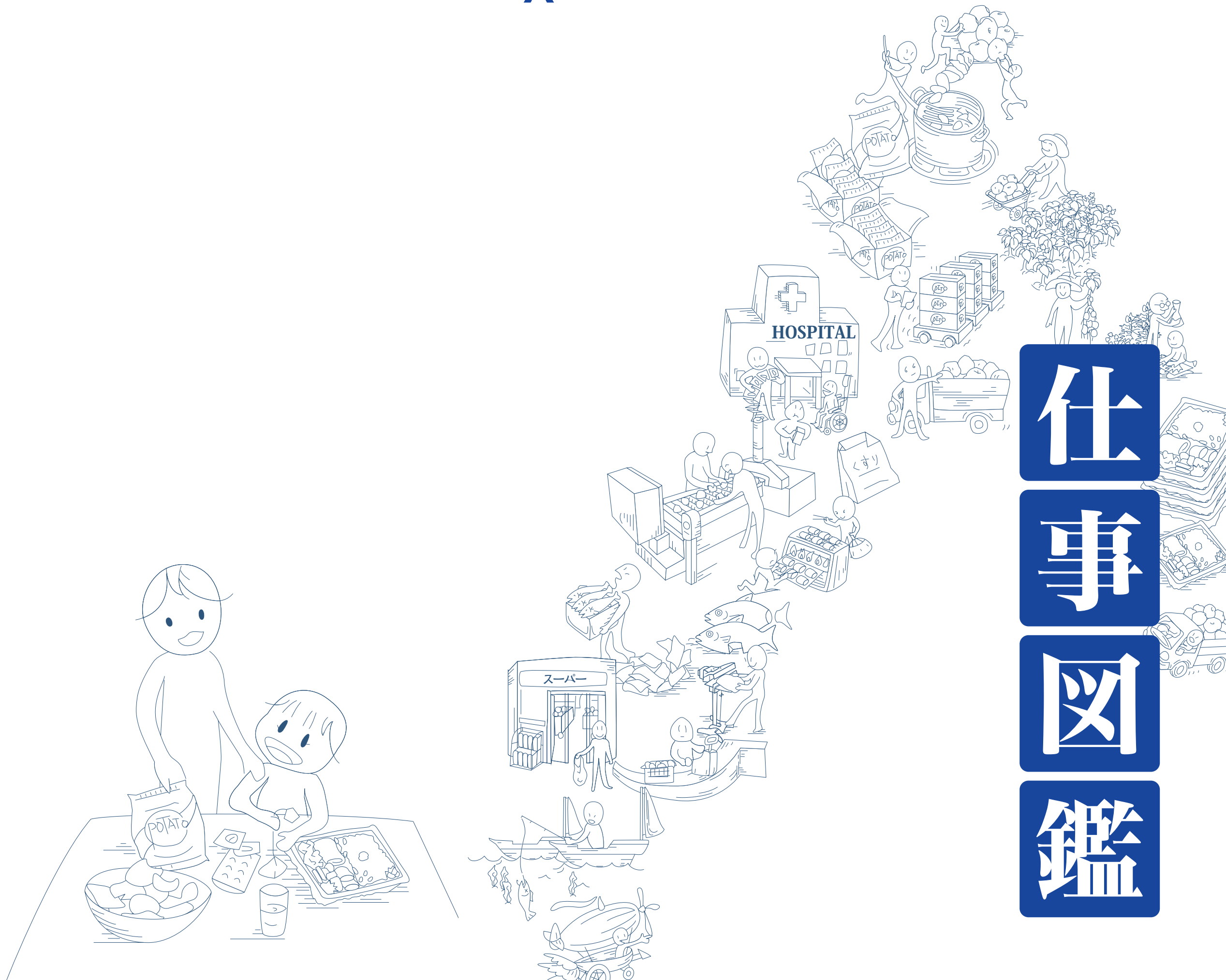
<https://www.ishida.co.jp>



新卒採用の情報は
こちらからご確認ください

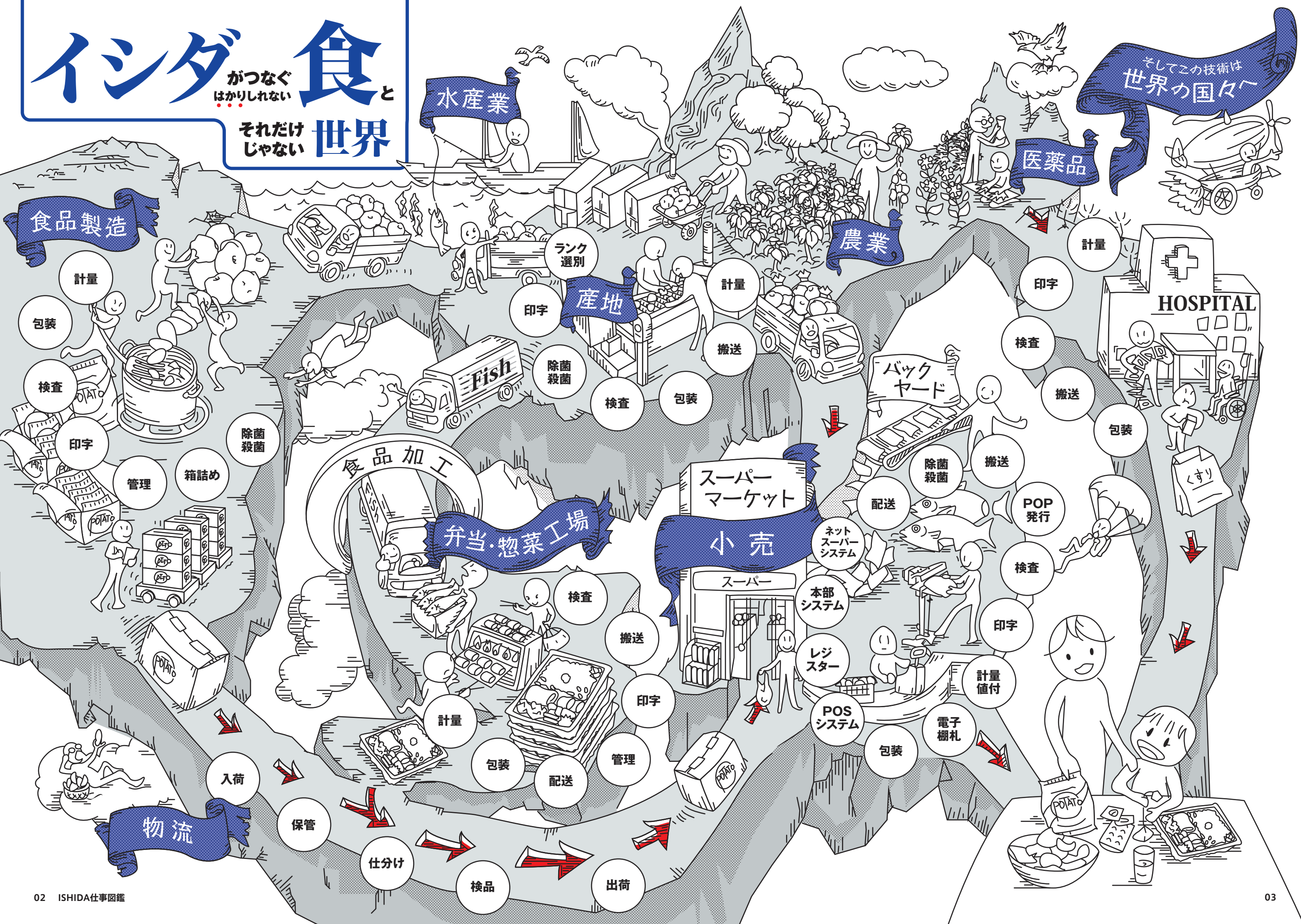


仕事図鑑



食と世界

インダがつなが
はかりしれない
それだけ
じゃない



もし、インダの仕事を サッカーにたとえるなら。

チーム「インダ」は、全力でお客様に向き合う。ポジションを越えて飛び交う情報は、まるで華麗なパス回しのような。国内外を攻め上がる営業マンのために、SE、営業技術は的確で鮮やかなパスを送る。惜しみない運動量で、縦横無尽に切り込むCE。前向きでガッツあふれる選手たちの姿は、見るものの胸を熱くする。

フォワード

16

ページへ

世界100ヶ国以上のネットワークを活用。現地の営業マンたちが得点を上げられるよう、ときに海外で絶妙にボールを回していく。

海外営業

中盤のパス回しから、攻めへ駆けあがる中軸のポジション。最大の武器は「お客様の欲しいもの」にこたえるアイデアと、実現する技術だ。

開発設計

12

ページへ

バックス

10

ページへ

営業技術

あらゆる機械や装置をさまざまに組み合わせて、お客様の求める生産ラインを構築・提案。技術の面から、営業活動を効果的に支援する。

生産

インダの自社工場の生産プロセスを統括するのが生産管理の役割。営業からの注文書をもとに、製品完成までの動きをコントロールする。

事務

総務・人事・法務・経理。この4部門は社員の採用や、決算の報告、取引・契約・不動産管理など、多岐にわたる企業活動すべてをサポートする。

経営

経営企画部門は、企業経営に不可欠な情報を経営者に分析報告する。未来の市場動向を見通す力で、経営者を支えていく。

CE

カスタマー
エンジニア

06

ページへ

製品の設置・稼働や、点検・修理などを担当。お客様と、直接コミュニケーションをとる機会も多く、インダの基盤と信頼を支えるエースの部門だ。

国内営業

14

ページへ

お客様との最前線で、ファーストコンタクトをとる。インダの製品やシステムの魅力を伝え、採用につなげる。得点を生む、ストライカーの役割。

18

ページへ

製品を導入したお客様に、使い方の説明だけでなく、店舗運営のアドバイスまで行う。このサポートが満足度を上げ、次の得点を呼び込む。

インストラクター

CE カスタマーエンジニア

お仕事CASE ▶ 01 customer engineer

あたたかさを実感できる仕事です。

「その製品をどう使うのか?」、同じ製品でもお客様によって、使われ方は異なります。問題解決のヒントは、お客様との会話のなかにあります。

人と人とのつながりや

コミュニケーションをとる機会も多く、

思われがちですが、お客様と

機械と向き合うのみの仕事と

点検・修理などを担当します。

製品の設置・稼働や、

製品の納入のときには、営業と一緒にお客様のところに赴いて、うまく稼働するように調整します。



工場やスーパーマーケットなどの現場では、私たちの製品はビジネスに欠かせません。トラブルがあったときは、できるだけ早く赴いて解決する。お客様からの本気の「ありがとう」がうれしいです。

2013年入社、
テクニカルサポート部門の

岩田雅彦さんの場合



どんな部署に
所属していますか?

東日本エリア約40名ほどで、そのエリアのイシダの機械の不具合を修理します。具体的にはスーパーや工場。専門性が高いぶん、研修期間は長いです。1年目は、点検チームに先輩と同行し、機械の仕組み、基礎を学びます。早ければ、翌年に先輩と同行しながら、修理を担当し、一人立ちします。

どんなときにやりがいを感じますか?
自分の技術で問題を解決し、お客さんに喜んでもらえることが、こんなに楽しいとは知りませんでした。結果がわかるのに時間がかかり、どう社会の役に立つのかわかりにくい研究ではなく、幅広く実学ができて役に立つ実感のある実務が、自分には向いています。

イシダの将来性をどういうときに感じますか?

食品産業界を支え、海外進出に注力している。社員の教育に力を入れて、人手不足の業界を助ける視点をもっている。そして、現地でお客様のイシダに対する要望・改善点などを聞き出し、社内に発信する。このサイクルによって、より優れた製品づくり・サービスに貢献できるのが、なによりもの強みですね。

大切にしている言葉

「三現主義」

3つの「現」とは、「現場に行く、現物を見る、現実を知る」。フィールドサービス業務において、日々の業務内容に直結する言葉です。場合によっては、再発防止・新商品開発に役立つ情報などを他部署メンバーと共有した結果、品質向上につながります。



SE システムエンジニア

お仕事CASE ▶ 02 system engineer

いろんな機器をプログラムで連動させて、ひとつのラインに仕立てていく。これがイシダの真骨頂です。自社でもっていない製品の場合、他社製品とも連動させて、お客様のためにカスタマイズをすることもめずらしくありません。

一般的なSE（システムエンジニア）の仕事はこの定義です。でも、イシダは違います。

「プログラムを自身で書く」という仕事ではありません。お客様との密な打合せやヒアリングを通じて、お客様のご要望を明らかにし、当社の様々な機器と連動するPCシステムを設計・開発する仕事です。

実は、この部分がいちばん難しく、いちばんおもしろい。なぜなら、お客様は自分の要望を明確にわかっていないことも多いからです。

「プログラムを自身で書く」

という仕事ではありません。

お客様との密な打合せや

ヒアリングを通じて、

お客様のご要望を明らかにし、

当社の様々な機器と連動する

PCシステムを設計・開発する仕事です。



2016年入社、
SE部 SE二課の

川口晶大さんの場合



どんな部署に
所属していますか？

SEはシステムの設計や開発を手掛けるSEであると同時に、お客さまのニーズをすくい取る役目もある“技術コンサルタント”。私自身は主に、コンビニなど小売店の物流配送センターを担当。入荷時の検品や店舗ごとの仕分けなどの作業を効率化するシステムを提案しています。



どんなシステムが採用されましたか？

大手日用雑貨品卸や北海道の医療器具物流センターで、計量検品ピッキングシステム「さいまるカート」が採用されました。商品のピッキングから検品までを一度にできるので、間違いや時間ロスが少なくなったと、お客様に喜ばれています。

イシダの将来性をどういうときに感じますか？

デジタルの物流システムを導入している会社はまだまだ少ないのが現状。今後は少子化で人手不足が予測されるため、物流会社は生産性が向上できるシステムを求めています。イシダの計量技術を応用すれば、顧客企業のさまざまな課題を解決できると自負しています。



大切にしている言葉

「信用され、
信頼される人になる」

実績に対して信用をいただく。そして、信用をもとに未来の自分に期待してもらえる自分になる。今の私は、与えられた案件に対して誠実に仕事をし、信用を重ねている期間。周囲の方々に「川口なら、いい仕事ができる」と言ってもらえる人間になることが目標です。

営業技術

お仕事CASE ▶ 03 business support technology

営業がヒアリングしてきた課題を、技術で解決するのが腕の見せどころ。「手束さんでないとできなかった」と声をいただけたときは本当に嬉しかったですね。営業担当者と一緒に、お客様のところへ一緒にいきます。

インダの機械はもちろん、
さまざまな他社の機械や
装置を組み合わせ、
お客様の求める生産ラインを
構築・提案して、全体を取りまとめる。
営業活動を効果的に支援する、
技術の仕事です。

メカだけでなく、デンキ・ソフトも営業技術が担当し、仕様を取りまとめて技術になげかけたり、協力メーカー様を用いています。

自社で作っていない製品は、他社のものとも組み合わせます。だから他社の技術職とも話せるので、「機械について知りたい気持ち」、好奇心がすごく満たされるんです。



2014年入社、
第四開発部 営業技術一課所属の

手束勇太さんの場合



どんな部署に
所属していますか？

お客さまに技術提案を行う「技術コンサルタント」。自社と他社の製品を組み合わせ、工場ごとに最適なシステムを設計する部署です。私は、商品をダンボールに詰めるロボットなど自動機器の開発を担当。他メーカーと協同し、新しい装置を作ることもあります。

どんな商品を
開発しましたか？

大手菓子メーカーの工場で、箱詰め機械を導入する案件があったこと。そのままでは処理スピードが遅い小さな機械しか置けなかったのですが、生産ライン全体の見直しを図ることで高速機械を設置することができました。翌年、別ラインの新規導入を担当しました。

インダの将来性を
どういうときに感じますか？

まず、社内・社外ともにネットワークが広く、どんな案件にも対応できること。次に、歴史がある会社なので信頼性が高いこと。そして、メカ、デンキ、ソフトなど社員個々のスキルが高いこと。インダの強みはこの3つが組み合っていることだと思います。

大切にしている言葉

「配られたカードで
勝負するしかない」

漫画『ピーナッツ』にある、スヌーピーの名言です。やたらと高望みしたり、変えることができない現状を嘆いたりするのではなく、今の自分にできることでベストを尽くす。私は難しい仕事をやり遂げるために、たくさんの人たちと関わるように心がけています。



開発設計

お仕事CASE ▶ 04 implementation design

設計、開発する仕事です。

「あったら便利だな、と思うもの」を

「今、欲しいもの」

さまざまな技術を組み合わせ、

お客さまの困りごとを聞き、

開発設計とは、

お客さまとは
食品工場などのメーカーさま、
スーパーマーケットや
百貨店などの小売店さま、
農業漁業の生産者さまです。



「今、欲しいもの」「あったら便利」とは
お客様のニーズやシーズ（潜在欲求）を
叶える製品の事です。

さまざまな技術とは、
計量、包装、情報など世界のあらゆる
技術や学問の事です。

2016年入社、
第二開発部検査開発三課の

岩渕瑞生さんの場合



どんな部署に
所属していますか？

第二開発部には100人ぐらい所属しています。
具体的には食品工場向けのチェッカー、エック
ス線の検査装置、物流でのはかりと組み合わ
せたベルトコンベアーといった商品です。なか
でも、私が所属する検査開発三課は人工知能（A
I）を活用して検査装置の性能を向上させるな
ど、まだ存在しない商品を開発しています。

どんな商品を
開発しましたか？

福井のチェーン店のお客様で採用されたのは、AIで画像認識を行
い、そうざいの種別を自動認識して計量するシステムです。エビチリ
とポテトサラダなど単価が異なる商品を自動で認識するシステムは
業界初で省人化に貢献。TV「ガイアの夜明け」で紹介されました。

イシダの将来性を
どういうときに感じますか？

お客様からの「こんな商品があつたらいいのに」という声を直接聞く
ことができます。なのでニーズにあつたものを開発できるし、お客
様からの信頼も得られる。さらにニーズはノウハウとして社内にとまる
ので、5～10年後の商品開発につながっていきます。



大切にしている言葉

「一石二鳥」

一度の動きで、効率よく、納期を達成する。お客様に満足してもらう。
ひとつの動作やひとつの動きで、
複数の目的を同時に達成することを大切にしています。

国内営業

お仕事CASE ▶ 05 domestic business

お客様にとってのベストソリューションを考え続ける。
仕事で、人と人がつながるおもしろさがあります。

現在手掛けているのは
医療品分野。
後発なのでチャレンジの
真っ最中です。

「前よりも断然良くなったね」と
言っていただけることが最高のご褒美。
自分の強みを最大限に生かして、
人と人をつなぐ架け橋となる仕事です。

自分の強みとは、顧客ファーストで
取り組みや提案を行う考えをもっていること。

当社のソリューションやシステムを

採用していただくことで、



2007年入社、
物流システム部 FA・物流営業課の

志田陽介さんの場合

どんな部署に
所属していますか？

FA・物流営業課は医療業界への営業を担当する
部署で、人数は10人在籍しています。ISHIDAの事
業領域のなかで、医療業界はこれから広げていく
部門。ベンチャー精神にあふれていて、挑戦心の
あふれるメンバーたちばかりです。やりがいを感じ
ます。



どんな企画を立てましたか？

入社5年目、営業で病院を訪問するうちに入院患者情報の表示と管理が悩みだと
気づきました。そこでスーパーの店舗で導入されていた、電子棚札を応用すること
を提案。自分がリーダーとなり他部署とチームを結成して、納品にこぎつけたときは
うれしかったです。

ISHIDAの将来性をどういうときに感じますか？

ISHIDA製品の価値を感じて、お客様に他社よりも高い価格で契約していただけたと
き「ISHIDAのノウハウとバリューチェーン」の強みを実感します。また、展示会での
お客様へのご案内でも、しっかりとしたブランドの確立に将来性を感じています。

大切にしている言葉

「チャレンジ&継続」

なにげとも行動しないことには始まりません。
そして、すべては継続していくことで強固なものになります。
仕事の取引はもちろん、プライベートの人間関係でも同じですね。

ISHIDA



海外営業

お仕事CASE ▶ 06 overseas business

海外には代理店があります。製品そのものだけを納品して終わりなら代理店でもできるのですが、難しいのは複数の製品をつなげたラインもの。現地と、日本の技術者をつないでカスタマイズをうまくいかせるのが、私の役割です。

心からたのしめる仕事です。
喜んでいただくことを、
お客様のお役に立ち、
産業用機器の普及・提案を通じて、
計量や検査などの

世界各地に広がる100ヶ国以上の
ネットワークを活用し、



アジアのお客様は感情が豊か。問題が解決してハッピーになったとき、本気で喜んでもらえるのがうれしいです。私もお客様に喜んでもらいたいから、いろんなアイデアを出して準備をします。

取引が大きい国はアメリカ、インドなど。ちなみに採用面接の時点で、アジア営業への部署配属がほぼ決定。入社後間もなく海外へ行きました。

2016年入社、
海外産機アジア部販社営業課の

藤岡桃子さんの場合



どんな部署に
所属していますか？

海外で、イシダ製品の販売やメンテナンスを行う子会社や代理店とともに営業活動をしています。機械のユーザーは食品や生活用品といったメーカーなど。店舗システムや物流システムの提案も行なっています。私はタイ、ベトナムを担当しています。



どんな仕事で達成感を得ましたか？

アジアでは、何よりもスピード感が求められます。機械の精度もちろんですが、即レスが命。他社製の機械を検討していたお客さまに、パーツ開発～日本での試験～現地でのデモンストレーションを素早くやってみせたところ、無事導入を決めていただきました。

イシダの将来性をどういうときに感じますか？

アジアでの営業活動に積極的なところ。アジアでは経済が大きく発展していますが、食品供給のシステムはまだ未発達。人口が多い＝食のニーズは高い、ということ。イシダの機械を導入すれば効率化が進みコスト減につながるので、需要が高まると思われます。

大切にしている言葉

「やらない後悔よりも、
やった後悔に学びがある」

海外のお客さまとの会話は英語。「間違っているかもしれない」と尻込みしてじっとしているよりも、まずは飛び込んでみるのが大事。語学力よりも「伝えようとする熱意」で乗り切っています。お客さまとのやり取りは、電話とメールとSNSを駆使しています！



インストラクター

お仕事CASE ▶ 07 instructor

「どう使ったらいいかわからない」「不具合が出た」など、うまくいかないときは、機器の故障ではなく使い手側の知識不足や間違いが原因であることも多々あります。そんなときに、気軽に聞けるインストラクターがいることで、安心してもらえるのがうれしいですね。

安心をご提供する仕事です。

喜びを分かち合い

製品と人をつなぐことで、

社内外の人と人、

運用のアドバイスをします。

機器の取扱い説明や、

製品を導入いただいたお客様に、



まずは人。営業担当者の手が回り切らない部分のコミュニケーションをとって、円滑に当社機器導入が進むようにサポートするのが私の役割です。そして、そのユーザー独自の設定情報を機器に反映させて、はじめて従業員の方々が機器を使えるようになります。使う方のために、その情報を整理して改廃するのも重要な仕事です。

スーパーマーケットに導入した製品は、実際に使うパートやアルバイトの方への取扱い説明が不可欠です。さらに機器の使い方は、その店の運営に密接にかかわっています。せっかく導入した機器をどう運用するのがベストなのか、責任者へアドバイスをします。

2008年入社、
広域流通システム部 営業企画課所属の

戸田麻衣子さんの場合



どんな部署に所属していますか？

主な顧客は、大手スーパーマーケットや量販店、専門店。私は、商談、機器のデータ作成、セットアップ、稼働立会いまでを行うインストラクターです。店舗スタッフ様向けに、機械の操作をご説明することもあります。

どんなときにやりがいを感じますか？
全国展開する量販店全店で上位システム変更・機器改造・入れ替え・設定変更を同時に行ったことがあります。私は営業担当者と協力して、生産・技術・サービス・企画・営業管理の社員に協力を仰ぎ、最適な方法を模索。無事稼働したときはホッとすると共に、達成の喜びを感じました。

イシダの将来性をどういうときに感じますか？

ハカリという大きな強みを持っているところ。そして、人間が生きていくのに欠かせない、衣食住のうち「食」の業界に貢献している点です。顧客を丁寧にサポートするインストラクターがいることに、企業としての誠実さや余裕も感じますね。

大切にしている言葉

「継続は力なり」

経験を重ねることで、さまざまな視点を持つことができました。「お客さまがご満足いただけるように」というゴールから逆算し、どのように作業を進めたら効率がいいのか、誰にお願いをすればスムーズに運ぶのかなどを考えて仕事を進めています。



品質保証・調達

お仕事CASE ▶ 08 quality guarantee and supply

検査で不具合が発生した場合、原因は何か、再発を防止するためにどんなルールが必要なのかを検討。部品納入元に原因があれば、再発防止の技術指導をすることも。

製品・部品が規格通りに
できているかをチェックするのが
品質保証の仕事です。
不具合が生じた場合、
再発防止に全力を尽くします。
また調達は、使用する部品の選定、
発注・納期管理、そして
コストダウンを目指します。

開発部署と連携し、製品に必要な機能を持った部品を調達。最新の技術情報で、より優れた製品づくりに貢献します。

イシダの商品は多彩。不備のある製品がお客様に届くことがないように、検査することは大切な仕事です。たとえば主力商品のハカリ。「ハカリ狂えば経済狂う」とも言われるほど、責任があります。

生産管理

お仕事CASE ▶ 09 production management

お客様のものづくりを支えるのが、当社のビジネスですが、そのための技術・生産部署などの工程全体を管理します。

自社の「ものづくり」を支える仕事です。
営業から送られる注文書の仕様を元に工場の生産スケジュール全体を管理します。実際に、製品が完成するまでの生産面での全体の動きをコントロールします。

設計開発部隊への折衝や、組立工程の調整。製品完成までの全体の動きをコントロールします。

お客様には希望の納期があります。間に合うように、どの工程にどれくらい時間がかかるのか。段取りを組むのは生産管理の仕事です。

2019/03/04 14:00

WMライン	40分タクト		
計画	11 台	00:38:1	
実績	4 台		
進捗	-2 台	進捗	-01:04:00
作業終了予測時間		19:13	
1工程	2工程	3工程	4工程
5工程	6工程	7工程	8工程
9	5	5	5
4	5	5	4

生産技術

お仕事CASE ▶ 11 production engineering

計量センサ、板金部品などの加工装置や生産設備は機能性やコストパフォーマンス向上のため、内製化にこだわっています。

社内生産部品の加工装置や生産で使う設備や治具を作るのも生産技術の仕事です。

イシダは世の中のニーズに応じて、新製品をリリースします。新製品の数だけ、新しい生産ラインが必要となります。

新製品を作る際にその生産プロセスを立ち上げる。あるいは、すでにあるラインの改善・改良を担当します。

プロセスタイムを短くしたり、生産コストを下げたりすることで会社の利益に貢献することができます。



社内SE

お仕事CASE ▶ 12 office system engineer

情報の価値を細大漏らさず、社内に伝えていく。システム化された的確な情報共有があって、お客様の役に立つことができます。

情報共有と活用が不可欠。そのための多岐にわたる社内システムの企画、開発、運用、保守を担うのが社内SE。システム面から業務改革を推進します。

社員が使用するPCやネットワーク機器等の選定や問合せ対応、管理も支えます。

資材調達、貿易管理、受注処理、人事給与管理、勤怠管理、代理店に向けた情報共有……。社内で使われるシステムはまさに多岐にわたります。

社内一丸となってお客様に喜ばれるものづくりを進めるためには、

