MOTEX
Secure Productivity

To the next!

Recruiting Book

MOTEX
Secure Productivity

Message

MOTEX 私たちは企業のIT環境における安全・安心・生産性を追求することで、社会の進歩発展に貢献します。

Secure Productivity

We contribute to the development and progress of society by pursuing safety, reliability and productivity in the IT environments of organizations.

禁止だけでは、安心は手に入らない。

Banning alone will not give you a sense of security.

今やセキュリティは、全従業員が取り組まなければならない企業の経営課題のひとつです。
しかし、企業を脅かす情報漏えいに対して、禁止するだけのセキュリティでは、確かな安心を手に入れることはできません。
私たちは各企業のセキュリティを可視化し、IT環境の現状を分かりやすく伝えることで一人ひとりの意識と行動を変え、安全で生産性の高いIT環境を実現しています。

Security is a business management issue that all employees must tackle. However, a true sense of security cannot come only by banning certain actions to prevent the leak of information that plague businesses.
By visualizing security at each organization and explaining the current state of the IT environment in a way that is easy to understand, we change the awareness and behaviors of each individual, to make safe, productive IT environments a reality.

大阪本社 1F エントランスホール

仕事を通して成長し、人として一流になって欲しい

学生の皆さんには、ぜひ「仕事を通して人として成長する」という考えをもって欲しいと思います。
成長するには、心の中に「一流になりたい」と願う向上心を持つことが大切です。社会に出て仕事をするにあたり、業種や条件ばかりに気を取られるのではなく、人として一流になり、豊かな人生を送ることを目指してもらいたいと思っています。社会人になると、1日の大半は仕事をして過ごします。一度しかない人生の貴重な時間を使うのだから、仕事を通して成長できる環境が大切であると考えて欲しいと思います。どんな会社で働くのか、どんな仕事をするのかよりも、何故働くのか?がはるかに重要です。

会社というものは、自分の力だけでは成し得ないことができる集団でもあります。資金や人材を活用して自分の夢を実現してください。新しい製品・サービスを創り、新しい価値を生み出してください。MOTEXの持つあらゆるリソースを使ってさらに大きなことへ挑戦してほしいと思います。

先輩の作った道に合流して安定を求めるのではなく、「日本でNo.1だけじゃなく、世界でもNo.1にしてやる」という強い気持ちで、私たちと一緒に、もっと上へ!と上昇志向の塊のような方と一緒に働きたいと思っています。

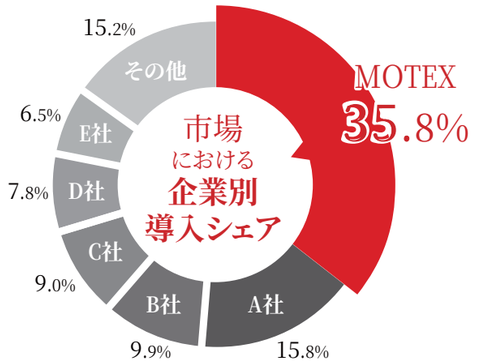
代表取締役社長 河之口 達也

Data

会社概要

会社名	エムオーテックス株式会社（MOTEX Inc.）
所在地	大阪本社 〒532-0011 大阪市淀川区西中島5-12-12 エムオーテックス新大阪ビル TEL.06-6308-8989 FAX.06-6308-8977 東京本部 〒108-0075 東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス 5F TEL.03-5460-0775 FAX.03-5460-0776 名古屋支店 〒460-0003 名古屋市中区錦1-11-11 名古屋インターシティ 3F TEL.052-253-7346 FAX.052-253-7345
代表	代表取締役社長　河之口 達也
設立	1990年7月
従業員数	218名（2017年1月現在）
資本金	2,000万円
株主	京セラコミュニケーションシステム株式会社
事業内容	自社商品“LanScopeシリーズ”の企画、 設計、開発、販売、保守

導入実績



シェアNo.1、10,000社以上のユーザー様に導入いただいています。

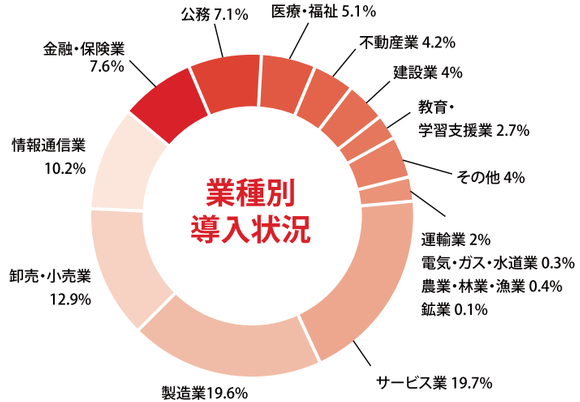
市場シェア35.8%　12年連続No.1

富士キメラ総研2016ネットワークセキュリティビジネス
調査総覧「IT資産／PC構成管理ツール・2015年度」

継続利用率93%

導入いただいたお客様のうち、93%の方に継続してご利用いただいています。
この数字はお客様満足度の証です。

2017年1月 現在



規模を問わず、すべての業種で幅広く利用されています。

金融機関の3社に1社、上場企業の5社に1社が導入

●上場企業導入数

東証一部 ····· 586社
東証二部 ····· 105社
マザーズ····· 33社
JASDAQ ····· 187社

●認証取得企業数

Ｐマーク取得企業··· 1,147社
ISO27001／
ISMS取得企業 ·····540社

●導入企業の業態

官公庁 ····· 498機関
病院・医療 ··· 358機関
銀行・金融 ··· 181機関
証券・保険 ····· 117社

2015年3月 現在

海外進出

Interfocus

MOTEXは、2015年10月にカリフォルニア州にあるシリコンバレーの都市・キャンベルに子会社を設立しました。社名は“Interfocus Technologies, Inc.”
この米国西海岸の拠点を皮切りに、私たちは本格的にグローバル展開を推し進めていきます。
「企業のIT環境における安全・安心・生産性を追求することで、社会の進歩発展に貢献する」— その思いを胸に、日本国内はもちろん、世界のデファクトスタンダードを目指して、MOTEXの挑戦は続きます。

In October 2015, MOTEX established a subsidiary company, “Interfocus Technologies, Inc.” in Campbell, a city in California’s Silicon Valley.
And we are planning to expand globally starting with this office on the west coast of the United States.
“Contributing to the development and progress of society by pursuing safety, reliability and productivity in IT environments of organizations.” With this motto, we shall continue to rise to any challenge, aiming to be the de facto standard not just for Japan, but for the world.

Mission

見えない製品だからこそ ベネフィットをしっかり伝えます

Hidehiko Tanno

丹野　秀彦 Hidehiko Tanno

営業本部 首都圏営業1部 首都圏営業1課
2010年10月 キャリア入社

— 営業本部の業務内容を教えてください。

当社の「顔」としてお客様と接し、自社製品「LanScope」の提案を行っています。それ以外にも、お客様向けセミナーの講師を務めたり、製品の運用課題の解決をお手伝いをしたり、「LanScope」の専門知識や業界経験を活かしながら、さまざまな方法で普及に努めています。

— 入社時に感じた印象を教えてください。

まず驚いたのは社員のプレゼンスキルの高さです。営業職担当はもちろん、バックオフィスの社員も製品について非常にうまく説明していました。中途入社したばかりの頃は「これはすごい会社に来たぞ」と、焦りを感じました(笑)。

あとは業務上の自由度の高さです。現場に裁量権の多くが委ねられていて、自主性を発揮しやすい環境は魅力的でした。ただその反面、個人プレーにもつながってしまうため、今は一人ひとりの成功事例や失敗体験をオープンにして、営業担当者全員で共有する機会を積極的に取り入れています。

— ソフトウェアを提案する際のやりがいや難しさは？

ソフトウェアは見えない製品です。そのため言葉による機能の説明に偏ってしまいがちですが、お客様が最も知りたいのは「LanScope」がもたらすベネフィットです。そのため、まずお客様が抱えている課題を徹底的に聞き出し、その解決手段として製品の活用法をお伝えするようにしています。

「LanScope」の多様な機能を覚えることも大切ですが、お客様から本質的なニーズを汲み取れるか、要件を実現できるか、そこに難しさとやりがいがあります。見えない製品だからこそ、言葉を選びながら慎重に提案をしています。

丹野さんのとある1日

- **8:30-出社**
- **8:50-朝礼**
  共有事項の確認の後、部門ごとに分かれて「フィロソフィ手帳」の輪読を行っています。
- **9:30-部の打合せ**
  営業担当者で集まって、各自、当月・次月の売上予測を報告します。
- **11:00-新規の提案**
  新しいエンドユーザー様のもとへパートナー企業様と伺い、製品の提案をします。
- **12:30-昼食**
  リフレッシュルームで、お気に入りの仕出し弁当に舌鼓。
- **13:30- 勉強会に参加**
  パートナー企業様の社員向けに、当社の製品を詳しく説明する勉強会の講師として登壇。
- **16:30-社内の打合せ**
  社内の顧客管理システムを見直すプロジェクトを、色々な部からメンバーが集まり進めています。
- **17:30- 問合せ対応**
  お客様からの製品への質問や、導入の進捗確認など、さまざまな問合せに対応します。
- **20:00-退社**

location▶ 東京本部 和室

お客様にフォーカスしているから 部を越えた連携ができるんです

Ai Sakata

坂田　愛 Ai Sakata

営業本部 営業推進部 パートナー課
2006年4月 新卒入社

— 営業推進部の業務内容を教えてください。

製品カタログやWebの制作による「LanScope」の広報業務と、セミナーやキャンペーンといった販促活動による「LanScope」のマーケティング業務を行っています。

私は主に販促活動に注力していて、お客様に合わせたキャンペーンなどを企画立案からツール製作まで、幅広く担当しています。

— 業務の中で大切にしていることはありますか。

しっかりと「お客様を見て」業務を進めることです。そこから逆算して今必要なことを進めていけば、深く長い関係を築くことは難しくありません。

入社間もない頃、お客様に問題が発生すればサポート担当だけでなく開発や営業担当者も連携して解決にあたる様子を目の当たりにし、その大切さを知りました。お客様を第一に考えているからこそ、何かあった時の結束力が高いんですよね。部の垣根を越えた連携や上司をも巻き込む力は、当社の大きな強みです。

— 女性が働きやすい職場だと感じますか。

全体の男女比は7:3ほどで、女性管理職は私を含めて4〜5名います。多くの女性が活躍している職場ですが、特に「女性が働きやすい」とは感じません。なぜなら、業務の中で男女の差が全くないからです。

もちろん就労環境として出産や育児に対応できる体制の整備は大切ですが、業務ではいかにお客様のために問題点を発見し、改善していけるかが大切です。ワンストップメーカーとして本来するべきことをしっかり理解していれば、男性でも女性でも働きやすく、活躍できる職場ですよ。

坂田さんのとある1日

- **8:30-出社**
  まずはメールチェックでウォーミングアップ。
- **9:30-朝礼**
- **10:00-外出先で打合せ**
  パートナー企業様を訪問し、販促イベントの詳細を決めていきます。
- **12:00-昼食**
  リフレッシュルームでランチ。お弁当をつくって持ってくることもあります。
- **13:00-部内の打合せ**
  新製品リリースに合わせた企画の打合せ。新製品の場合、開発や営業など部をまたいだプロジェクトになります。
- **14:30-定期訪問**
  取引のある企業様へ定期訪問して、製品の運用などについて打合せをします。
- **16:30-展示会の準備**
  出展予定の展示会に向け、資料をつくったり、配布物を準備したり。
- **20:00-退社**
  毎日、片道30分かけて歩いています。最近は20分もあれば着くようになりました！

location▶ 大阪本社 10F MOTEXカフェ

中西　由佳　Yuka Nakanishi

ITサービス本部 ユーザサービス部
ソリューションサービス課　2010年4月 新卒入社

location▶ 東京本部 リフレッシュルーム

産休・育休を経たことで やりがいのポイントも変わりました

Yuka Nakanishi

— ITサービス本部の業務内容を教えてください。

当本部には、直接お客様から問い合わせを受ける「サポートサービス部」、お客様に連絡し、運用提案や問題解決、資料作成を行う「ユーザサービス部」、製品の提案、導入時の技術支援や製品の構築作業、教育を行うSE部があります。「LanScope」の活用をサポートし、お客様との関係強化や満足度の向上を図ります。私は当初、サポートサービス部で電話対応をしていましたが、出産を経た復職後は、自らの希望で取扱説明書の制作担当に移りました。

— 産休・育休はスムーズに取得できましたか。

皆さん「復帰を待っているよ」と応援してくださいました。お互いに認め合う気風が強く、約30歳という平均年齢の若さもスムーズに理解を得られた要因だと思います。

ただ、産休・育休を経て復職した社員が当時、私の他に１人しかいなかったので、自分から働きかけた部分もあります。例えば、保育園への送迎のため時間の融通がきく業務に変えていただこうと自力で資料をつくり、「取説の業務なら活躍できます！」と上司にプレゼンしましたから（笑）。

個人の意志や希望も筋道を立てて発信すれば、きちんと受け止め、応えてくれる環境が当時からありましたね。

— 復職の前と後で業務へのスタンスは変わりましたか。

勤務時間も時短勤務になったことで、むしろ「限られた時間内で成果を出そう」と毎日、緊張感を持って取り組むようになりました。

出産前は１人で業務を抱え込むタイプだったんですが、今はチームで協力しながら効率良く進めることにやりがいと楽しさを感じています。

中西さんのとある1日

9:00-出社
8時に２人の娘を保育園へ送ってから出勤。時短勤務なので始業は9:15です。

9:30-課の打合せ
4名の同僚と1日の予定確認、情報共有をします。

10:00-運用資料の作成

12:00-昼食
コンビニでお弁当などを買い、水槽のあるリフレッシュルームで食べています。

13:00-メールマガジンの制作
月に2回、お客様向けに発行しているメルマガのライティング。

14:30-部の打合せ
議題は業務改善について。何か問題があれば積極的に良くしていこうという社風なので、常に何らかのプロジェクトが社内で動いています。

16:00-取扱説明書の制作
新しいユーザーインターフェース用の取説に着手。サポートサービス部で電話対応をしていた経験が、分かりやすい取説の制作に活きています。

17:30-退社
ダッシュで保育園にお迎えに！帰宅後も娘のご飯、お風呂と、大忙しです！

小沼　祐貴　Yuki Onuma

開発本部 システム1部 開発1課
2015年4月 新卒入社

location▶ 大阪本社 10F テラス

シェア No.1 製品の開発には チームワークが欠かせません

Yuki Onuma

— 開発本部の業務内容を教えてください。

主力製品「LanScope Cat」の開発を行っています。OS環境の変化やお客様からのご要望に合わせたアップデートだけでなく、稼働テストをしたり、さらには「販売後もサポートするのが開発」という考えを基に、問題が発生したら電話や訪問による問題解決を行っています。

その中で今、私が担当しているのは稼働テストです。「LanScope Cat」の新バージョンが問題なく稼働するか、日々チェックしています。

— どんな点に魅力を感じて入社を決めましたか。

開発に加えて販売からサポートまで手がける「ワンストップメーカー」という点です。好奇心が強いので、さまざまな工程を経験したいんです。

それから説明会や面接でお会いした先輩方の雰囲気ですね。とにかく皆さん仲が良くて。社員同士の距離が近く、自由な社風であることが伝わってきました。

実際、社内はオープンな雰囲気で、先輩方は厳しい指導も優しいフォローもしっかりしてくださいます。業務に求められるハードルは高いですが、今は「仕事が楽しいです」と胸を張って言えますね。

— 入社してからどんな点が最も成長しましたか。

チームワークが高まりました。現在の業務は量もレベルもチームで取り組まないとこなせません。効率良く進めるアイデアを共有したり、手が空けばサポートし合ったり、期日までにチームでタスクを完了するためには今、何をするべきなのか、それを常に心がけて行動するようになりました。入社間もない私の意見でもきちんと聞いてもらえる環境なので、余計に「チームのために」という気持ちで業務に打込めています。

小沼さんのとある1日

8:30-出社
会社まで徒歩で約10分。
毎日、歩いて出勤しています！

9:00-朝礼
課の朝礼で1日の業務予定を報告します。

9:30-製品の稼働テスト
新製品を色んな角度から試して、バグがないかテストします。

11:30-問題を発見
テスト中に問題を発見した場合は、すぐに報告書をつくり、上司に報告します。

12:00-昼食
お弁当を買って10階のカフェで昼食。7名の同期とは仲が良く、いつも一緒に食べています。

13:00-報告書の作成
引き続き、午前中に発見した問題点の報告書の作成。結構、時間がかかる書類なんです。

15:30-打合せ
課の打合せでは議事録作成をよく担当します。私の議事録は読みやすいと結構、好評です（笑）。

19:00-退社
通常はこれくらいに帰りますが、新製品が出る前の繁忙期になると1〜2時間は残業しています。

中本　琢也　Takuya Nakamoto

経営企画本部
2004年4月 新卒入社

挑戦する姿勢を忘れずに 会社の成長と海外展開を支えます

Takuya Nakamoto

— 経営企画本部の業務内容を教えてください。

どのチームも目的は「経営課題の解決」です。具体的には、社員数の増加によるコミュニケーションの希薄化に対処したり、出産や育児、介護などに社員が対応できるよう就労環境を整えたり、市場の変化に合わせた調査・戦略を進めるなど、会社の成長に必要な手を考えて実行する部署ですね。

私が近年、特に注力しているのが海外展開です。長年の挑戦の甲斐あって、2015年の秋に米国法人の設立を果たしました。

— 米国展開のねらい、やりがいはどんなところに？

法人を設立したのはシリコンバレーの中心都市・キャンベル。ネットワークセキュリティの最先進国で経験を積みつつも、当社の製品で勝負をすることがねらいです。米国のセキュリティは主に外部攻撃を想定していて、「LanScope」のような内部漏えい対策が実は不得意なんです。なので、日本人のきめ細やかさを活かした「LanScope」なら勝機はあると踏んでいます。

まだ始まったばかりですが、このチャレンジ自体がゼロからのスタートで、やりがいに満ちていますね。入社当時は、自分が海外展開に携わるとは思いもしませんでしたけど(笑)。

— 今後の「経営課題」を教えてください。

社員数が増え、会社の規模が大きくなりつつありますが、創業当初の「ベンチャー気質」、「挑戦精神」を忘れてはいけないと思っています。我々はまだまだ挑戦する立場ですし、業界的にも停滞は許されません。

一人ひとりの社員がもっと挑戦できる環境づくりを進めることでチャンスと活躍の場を提供し、さらなる社内の活性化につなげていきます。

中本さんのとある1日

7:00-出社
米国にいるスタッフと打合せするため早めのスタートです。

8:00-米国スタッフと打合せ
日本の早朝は米国西海岸では昼過ぎなので、始業前にスカイプで打合せをよくしています。

10:30-部下への業務指示
毎日、提出してもらっている日報をもとにその日の業務内容や進捗などを確認、指示します。

11:00- 情報収集
IT業界やセキュリティ業界の最新動向を、ツイッターやネットなどから収拾しています。

12:00-昼食
お弁当を買うことが多いですが、外食することも。近所のインドカレー屋がお気に入りです。

14:00-外出先で打合せ
グループ企業と一緒に進めているプロジェクトの打合せに出かけます。その他、同じセキュリティ業界の方々と情報交換するために相手企業を訪問することも。

18:00-米国スタッフへメール
この時間帯は向こうでは夜の25時前後。明朝に確認してもらえるよう、さまざまな業務内容のメールを送っておきます。

19:00-ITイベントに参加

20:00-退社
帰宅後は２人の子どもの寝顔に癒やされています。

月田　由香　Yuka Tsukida

総務本部 人事総務課
2014年10月 キャリア入社

総務のモットーは社員が最大限に 能力を発揮できる環境の提供です

Yuka Tsukida

— 総務本部の業務内容を教えてください。

端的にいうと、社員の能力を最大限、後押しするための仕組みや制度づくりです。勤怠管理や出張精算、労務といった総務的業務から、給与、昇級・昇格、採用などの人事的業務、さらには京セラグループで採用している、全社員の経営参加を促す「アメーバ経営」の推進まで本当にさまざまです。

物心両面からアプローチし、ES(従業員満足度)の向上を図ります。各本部の動きを注視することで、効果的に業務を進行できる仕組みや、社員の能力発揮につながる制度の提案を心掛けています。

— ご自身の担当業務で感じているやりがいは？

担当している新卒・中途社員の採用や研修業務は社外の人に出会う機会が多く、特に学生の皆さんと接することは大きな楽しみですね。夢や希望を抱えた方々には無限の可能性を感じます。また、お話ししていると改めて前向きな気持ちになります。採用業務は会社の経営戦略に密接に関わっているため、間接的に経営戦略を担っているのだという責任も感じます。

— MOTEXの特徴的な社風はありますか？

まず、「やりたいこと」が明確であれば、年齢や社歴に関係なくチャンスが与えられることです。良いアイデアは積極的に採用し、業務に反映させる気風があります。実際私も、入社後すぐにメインで採用担当をしています。

自分の発信した改善点が周囲に伝わり、賛成と協力を得てスピーディに実行されている時は、本当に大きな喜びを感じます。失敗を恐れず前向きに取り組める方にとっては、「自分の存在」を強く感じられる職場だと思います！

月田さんのとある1日

8:30-出社
始業前に各部から社員の欠勤・遅刻などの連絡を受けます。

9:30-マイナビ・リクナビチェック
エントリー数、会社説明会予約チェック、受験者・内定者へのメール返信などを行います。

11:00-会社説明会準備
会社についての説明、先輩社員との懇談、さらには社内の見学などを行います。

12:00-昼食
近所のイタリアンレストランがお気に入り!女子社員とお喋りしながらのランチです。

13:00-出張費などの精算
最近オンライン精算システムを導入したので、以前より作業時間が短くなりました。

14:00-採用打合せ
新卒者の面接の合否や内定者の入社準備などを行います。

15:30-キャリア面接
中途採用者に対しての面接を実施します。

20:00-退社
いつもはこれくらいですが、繁忙期は21時を過ぎることも。

Event

イベントの豊富さはMOTEXの特徴のひとつ。
年間5〜10の社内（外）イベントを通じて、社員同士が楽しく交流しています。

京セラグループ運動会
10月開催
参加：全社員

▲ 例年、万博記念競技場でチームMOTEXとして参加しています。

▲ 大の大人が本気でダッシュ！

練習風景

▲ 運動会の予選会（上）と河川敷でのBBQの様子。

MO会※主催イベント
不定期開催
参加：有志

▲ 社内の大型スクリーンを使ったゲーム大会。もちろん、みんな真剣です！

屋上BBQ大会
7月開催
参加：有志

▲ 大阪本社の10Fテラスで BBQ。昼間から飲みます！焼きます！食べます！

餅つき大会
1月開催
参加：有志

▲ 社員とその家族を前に、杵を振るうは河之口社長！

※MO会・・・社員が主体となって企画・運営をしている会です。イベント時期などは不定期で、いつ開催されるかは年ごとに異なります。

Ranking

MOTEXのことをもっと知っていただくために、全社員に緊急アンケートを実施！
オフタイム の過ごし方から会社のことまで、社員たちの実態とホンネをご紹介します。

社員のいろいろBEST3！

アフター5に 熱中していること！

1位 英会話
約35%の社員が英会話と回答。
昨年の海外進出も影響しているようです。

2位 スポーツジム

3位 ヨガ

入社後に行った旅先で もう一度行きたい所！

1位 ハワイ
以前、社員旅行で訪れたハワイが1位！11月にホノルルのビーチで夏を満喫しました！

2位 沖縄

3位 北海道

インドア派？アウトドア派？ 休日の過ごし方！

1位 家族と過ごす
家族思いの社員が多いMOTEX。
家族ぐるみの付き合いも珍しくありません。

2位 寝て過ごす

3位 ショッピング

観るのも、するのも 好きなスポーツ！

1位 サッカー
社内には約20名の男女が参加する
フットサルサークルがあります！

2位 野球

3位 テニス・バドミントン

会社のいろいろBEST3！

人気の社内イベント！

1位 社員旅行
この数年では、沖縄、北海道に行きました。

2位 MO会主催イベント

3位 京セラグループ運動会

うれしい社内制度！

Holiday Refresh Vacation

1位 5連有休
5連有休とは、年に1回全社員が取得できる休暇制度です。

2位 リフレッシュ休暇

3位 夏季休暇の時期が選べる

MOTEXのここが好き！

1位 社員の人柄
みんな面白いことが大好き！キャリア、役職関係なく
盛り上がれる社員が多いです。

2位 チャレンジができる環境

3位 仕事の内容

Support

研修制度

●4～5月：新入社員研修

入社後は約2ヶ月をかけて、会社のこと、製品のことなどをじっくり学んでいただきます。

グループ会社合同研修 → 会社理解 → ビジネスマナー → 業務関連基礎知識 → 製品関連基礎知識

●6～8月：OJT研修

仮配属先のOJT研修では、基礎研修のほか職種別スキルアップの専門研修を実施しています。

営　業	営業技術	C　S	開　発	マーケティング
商品知識 実機演習 同行訪問 他	商品知識 実機演習 技術演習 他	商品知識 実機演習 サポート演習 他	言語・理論研修 プログラム研修 開発演習 他	商品知識 実機演習 マーケ研修 他

●共通研修

全社員が継続的に受けている研修です。

フィロソフィ研修
京セラフィロソフィの理解・浸透・実践、および課題解決を目的とした研修です。

年次研修
社員一人ひとりの成長に合わせ、定期的に実施することで、自身と同期の成長を確認してもらう研修です。

●プレゼンテーション研修

プレゼンテーションのスキルを身に付けるために自分の成果や成長を全社員に発表する研修です。

▲人材開発、研修制度

▲新入社員研修

福利厚生

●各種手当
時間外手当、資格支援手当、住宅手当、通勤手当、地域手当、扶養手当

●健康・医療関連
定期健康診断、生活習慣病検診、メンタルヘルス支援、団体保険

●育児・介護支援関連
産前産後休暇、育児休暇、介護休暇、看護休暇、時短勤務制度

●慶弔・災害関連
慶弔見舞金（結婚/出産/傷病/香料）、災害見舞金

●文化・体育・レクリエーション関連
運動会、社員旅行

●研修制度
新入社員研修、年次研修、職制別研修、フィロソフィ研修

●その他
社会保険完備、退職金制度、財形貯蓄、永年勤続表彰、京セラ従業員持株制度

休暇制度

- ●5日連続休暇
- ●多目的休暇
- ●半日有給休暇
- ●産前産後休暇
- ●介護・看護休暇
- ●慶弔休暇
- ●海外長期出張休暇
- ●リフレッシュ休暇
- ●GW・夏季・年末年始休暇
- ●育児休暇、時短勤務
- ●罹災休暇
- ●公事休暇
- ●看護休暇

大阪本社 2-3F
MOTEXホール

Voice

〔社員対談〕

2014年に新設された九州営業課のリーダーである先輩社員・下坂毅と、彼が新メンバーとして選んだ入社2年目の後輩社員・荻晃宣。九州・沖縄エリアの開拓に取り組む２人が、現在の仕事やMOTEXについて語り合います。

後輩

荻 晃宣

Akinori Ogi

九州営業課
営業本部　西日本営業部
2014 年 新卒入社
先輩の第一印象▶「イケメン！」

先輩

下坂 毅

Tsuyoshi Shimosaka

九州営業課
営業本部　西日本営業部　課長
2007 年 新卒入社
後輩の第一印象▶「デカい！」

パフォーマンスの高い営業マンは「察する力」と「自分のスタイル」を備えているもの

下坂 荻君が九州営業課のメンバーに加わってもう1年が経つんだね。

荻 本当にあっという間でした。僕が呼ばれたのは、九州営業課のキックオフを任された下坂さんが、初年度から予想以上の成果を上げたタイミングでしたよね。まだ若いのに、すごい先輩だなぁって密かに憧れてたんです。

下坂 キックオフを任されたのは29歳の時だったけど、MOTEXでは20代で大きな案件を任されることが決して珍しくないからね。

荻 そもそも社員の平均年齢が30代前半ですもんね。とはいえ、僕が新メンバーに指名されたのは、まだ入社1年目の頃です。当時の僕も驚きましたけど、さすがに若過ぎたんじゃないですか。

下坂 年齢や社歴は関係ないよ。重視したのはコミュニケーション能力の高さだから。初めて会話をした時からこちらの気持ちを汲んで話してくれてたし、イベントのサポートをしてもらった時も、場の雰囲気を察して効率良く動いていたからね。その様子を見て、九州営業課の飛躍に必要な人材だと直感したんだよ。

荻 長所は「察する力」だけだと思ってますから（笑）。

下坂 すごく大事な感性だよ。営業マンは会社の「顔」として、毎日様々なお客様に柔軟に対応したり、時にはかけひきをすることもあるけど、それらはすべて察する力が第一歩になるからね。

荻 確かに下坂さんは、お客様が迷われている時はじっくりヒアリングを重ねて丁寧にリードされるし、決めに行く時は物怖じせずアグレッシブに推し進めています。「これがパフォーマンスの高い営業マンか」と、横で見ていて非常に勉強になってます。

下坂 まずはお客様に「この人の言うことなら大丈夫」と安心していただくことが大事だからね。競合も含めた選択肢から選んでいただくには、商品の力に加えて個々の営業マンがしっかり「自分のスタイル」で自分の考えを伝えることが大切なんだよ。

失敗を肯定的に受け止めてくれるからアグレッシブな気風が受け継がれている

荻 下坂さんの今の積極的なスタイルは、入社当時から完成されていたんですか。

下坂 とんでもない。実は入社したばかりの頃は様子をうかがい過ぎるタイプで、あまり積極的に行動できなかったんだ。

荻 それは意外ですね。何をきっかけに変わったんですか。

下坂 特に大きなきっかけはないんだよ。上司や先輩のスタイルから少しずつ吸収していった部分もあるし、知識が増えるにつれて自信がつき積極性につながった部分もある。でも、一番大きな要因は社風かな。

荻 というと？

下坂 MOTEXは失敗を肯定的に受け止めてくれる社風だから。意味のある挑戦をした結果の失敗であれば、きちんと評価してくれるからね。

荻 失敗を糧にできたということですか。

下坂 そうだね。例えば過去に、非常に大きな案件を競合に取られたことがあったんだけど、そのあとすぐに挑戦しがいのある別の大きな案件を担当させてもらったこともあったよ。

荻 それはモチベーションが上がりますね。今度こそやってやろう！って。

下坂 そういう気風が脈々と受け継がれているから、次第に一歩踏み出していくようになったんだと思う。

荻 よく下坂さんが「いかに能動的に動けるかが大切だ」と言っている背景がよく分かりました。僕ももっと自発的に動くようにならないといけませんね。

下坂 最近は自分で考えて、判断して動くようになってると思うよ。「荻スタイル」がだんだん出来上がってきてるんじゃないかな。

荻 ありがとうございます。じゃあ、あと僕に必要なことは、飲み会の時にもっとオープンになることくらいですか（笑）。

下坂 そんなこと荻君に言った？

荻 いつも言われてます、「飲んでる時にセーブをかけるな～」って（笑）。

下坂 確かに、もっと踏み込んできてほしいとは思ってるなぁ（笑）。いまだに遠慮してるような時があるからね。

荻 自分ではそんなつもりないんですが……いやでも、これからはもっと下坂さんの懐に飛び込んでいきます！今はまだ２人だけの九州営業課ですが、将来の「九州支店」の夢に向かって頑張りましょう！

下坂 そのためには、パートナーとしての荻君の力は欠かせないから、よろしく頼んだよ。

荻 もちろんです！

Future

Message from MOTEX

MOTEXは「挑戦」から始まった企業です。
1990年の創業より「一貫」してネットワーク技術を磨き、
「一番」支持されることを目指し、12年連続でシェア「No.1」
を果たしています。
しかし、MOTEXの挑戦はまだ終わりません。なぜなら、
私たちは常に「一歩先」の未来を見続けているからです。
あなたの「No.1」「Only1」は何ですか?
なりたい自分になれるステージが、ここにあります。

MOTEX is a company born from challenges.
Since MOTEX was founded in 1990, we have consistently improved our networking technologies, aiming to keep our place at the top, and we have achieved the highest market share for the past 12 years.
And we are always one step ahead and look out for new future challenges.
What is the only thing that you want, the pinnacle that you aim for?
We are the place where you can become that person.

To the next 1

MOTEXは、次の「1」へ。