

# つなぐ



採  
用  
案  
内

# つなぐ 誇り。

しっかりと大地を踏み込まなければ、高く跳べません。人や企業の動きを捉えながら

一つひとつのニーズや夢を丁寧に拾いあげてカタチにしてゆく仕事。

SALAのサービスを円滑につなぎ、SALAのお客さまの未来までの幸せをつなぐ。

いっしょに。プライド高い仕事をつないでください。

これまでの暮らし

sala

未来の暮らし



社会人として、サーラの社員として成長し、信頼できるプロフェッショナル、人財へ。

STEP  
1

## 新人研修



サーラグループの歴史や企業理念を学ぶほか、情報セキュリティ、ビジネスマナー、コミュニケーションなど、サーラグループの一員としてだけでなく社会人として必要な基本的な知識を習得します。

STEP  
2

## 商品知識



金融・保険商品に関わる広範囲で詳細な知識の獲得をめざして、社外講師を招いてのセミナー開催などのバックアップ体制を整えています。しかし最も大切なことは、自らが学ぼうとする姿勢であることは言うまでもありません。

STEP  
3

## 実践力



新人の頃の、先輩社員との営業同行が実践力育成の第一歩。ここで受けた驚きと刺激が、その後の成長の糧となることでしょう。実践力は人としての総合力。あらゆるチカラを身に付けて魅力的な社会人を目指しましょう。

STEP  
4

## キャリアアップ



入社後3年間を目安に、「貸金業務取扱主任者」「FP技能士2級」など取得すべき資格を定めています。その後は推奨資格の取得を目指すこととなりますが、会社として出来る限りのバックアップを行っていきます。

人柄が穏やかなSALAのスタッフはやさしい。

でも、仕事への取組みは厳しい。その伝統をあなたにもつなげます。

**誰でも最初是一年生。SALAの先輩たちが仲間として迎えます。**





07:00

朝ごはんをしっかり食べて  
今日も1日頑張ります。



09:30

パンフレットを参考にお客さまへ  
最適な見積りを作成。



12:30

チームのメンバーと  
楽しいお昼ごはん。



15:00

担当先の自動車ディーラーを訪問。  
ちょっとだけ慣れました。



17:00

帰社したら、お客さま対応と  
申込書作成などをします。



19:00

この日は先輩と一緒に夕飯。  
ふだんは自炊が多いかな。

自慢

担当先の方から、車の商談中に“保険のプラン”について  
相談を受けました。結果として車のご購入・保険のご加入  
につながった時はうれしかったです。

失敗

交通渋滞が予想以上にひどく、お客さま宅での約束に遅刻。  
営業担当の方だけでなく、そのお客さまも家の前に立って  
待っていただきました。

NANAMI MIWA

三輪 奈菜美

2020年入社  
豊橋営業所 グループ営業チーム  
趣味 / パンづくり



この仕事面白い。  
夢はパン屋さんだったけど…

人の役に立つ仕事に就きたいという漠然とした思いはあり  
ました。それが具体的にイメージできたのは当社のインターン  
シップに参加してから。金融商品が私たちの暮らしになくは  
ならないものだと気がつきました。現在はサーラグループの自  
動車販売会社を担当し自動車クレジットなどの金融商品を提  
案する仕事をしています。入社して1年足らずの私のような若

手社員でも担当会社を持ち、自らビジネスを動かして行ける風  
土が当社にはあります。毎日が勉強の連続です。仕事ですから、  
つらいこともあります。やりがいの方がずっと大きく、忙しさが  
心地よい充実した毎日です。自分でもちょっとかっこいいと思  
います。(笑) 今後は金融に関する全般的な知識を身につけ、多  
くの人に信頼して仕事を任せてもらえる存在になりたいです。

自慢

担当する企業の社長から「君が説明する保険の内容は本当に分かりやすい。会社全体だけでなく、従業員のことにも目を配ってくれてありがとう」と言われ、保険契約をお預りしたことがとても嬉しく思いました。

失敗

ある企業を訪問した際に、下調べが不十分で大失敗。その後は予習はもちろん、30分前には現地に立ち、周囲の環境も把握するなどして商談に臨んでいます。



## MOTOKI TAKESHITA

竹下 元基

2018年入社  
BS推進事業部 ビジネスサポートチーム  
趣味 / 野球・ゴルフ

09:30

担当する企業を訪問。  
さあ、頑張るぞ!



10:00

お客さまとの  
商談に熱が入ります。



12:30

お気に入りの店で先輩とランチ。



15:00

上司にこの日の商談内容を報告。  
今後の対策もしっかりと。



17:00

提案書づくりとその  
シミュレーション。ここが大切。



19:00

ゴルフの打ちっぱなし。  
けっこういいフォームでしょ。



毎日の片道 40 分の通勤時間は私の貴重な勉強時間。資格試験対策や経済新聞に目を通す時間に充てています。でもこれ、上司から強いられているのではありません。資格試験はもちろん受験しますが、勉強すること自体がビジネスの上で心強い武器になるため貪欲に学んでいます。学生時代の自分からは想像ができないですね。所属するビジネスサ

ポートチームは企業の経営者とお話をする機会が多いです。お客さまの万が一に備えて迅速かつ丁寧なサービスを提案し、安心をお届けすることが最大のミッションです。ゴルフの話だけでは仕事になりません。政治、経済と幅広い社会知識が求められます。仕事を通じて学ぶことの大切さと面白さを初めて感じています。

本人もびっくり。  
勉強好きに変身したボク



07:30

ちょっと早く起きたときは  
愛犬の散歩に出ます。



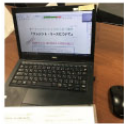
09:30

チームでミーティング。  
情報を共有します。



12:30

メンター・メンティ制度の一環  
で入社1年目の先輩とランチ。



15:00

ファイナンスの与信について  
オンラインで勉強会。



16:00

火災保険を提案中。表情は  
にこやかでも心の中は熱い!



19:00

地元の仲間とソフトバレー  
をするのが楽しみのひとつ。

## 自慢

自慢というよりも嬉しかったのは、営業担当の方から「古橋さんのおかげで契約できたよ」と報告を頂いたこと。自分の事のように胸が躍りました。

## 失敗

入社1年目。自分で開催をお願いした勉強会の日にちを間違えたこと。「いまどこにいるの?」「明日でしょ…えっ! うそでしょ、きょう!?!」「……」。

## KEI FURUHASHI

古橋 佳

2017年入社  
浜松営業所 グループ営業チーム  
趣味 / 読書・スポーツ観戦



慣れに流されず  
新鮮な毎日を送りたい

サーラグループのガス機器やリフォームを提案する会社を担当し、リフォームクレジット、給湯器やガスコンロのリース、ガスをご利用頂いているお客さまへ保険などの提案をしています。入社当時は保険の販売と聞いて「私には無理!」と思ったこともありました。そんな私も先輩になりました。嬉しいのは「相談しやすい」「声をかけやすい」と言っていただけ

ることです。心がけているのは常に緊張感を保ち続けること。そして知ったかぶりをしないこと。後から困るのは自分自身です。当社には私たち若手に仕事を任せ、仕事を切り開く経験を与えてくれる先輩や上司がいます。自分を磨き、高めるために、人との出会いを大切に日々過ごしたいと思っています。

## 自慢

ドラマみたいな成功談は残念ながらありません。でも着実に仕事をこなしているという実感はあります。地味かもしれませんが、大切なことだと思います。

## 失敗

現在の部署に異動してすぐの頃、経営会議用資料の数字を間違えたこと。簿記にも慣れていない“素人”だとはいえ、あつてはならないミスで真っ青に…



## HIRONAGA KOIKE

小池 洋大

2015年入社

総合企画部 総合企画グループ

趣味 / DJ・ランニング

08:30

月に1回ボランティアで清掃活動に参加しています。



09:30

銀行の担当者と面談のアポイント。



12:30

グループ会社の中華料理店の麻婆豆腐がお気に入りです。



15:00

社内で「システム」の打合せ。



17:00

お客さまにお渡しするチラシのデザインを考え作成しています。



19:00

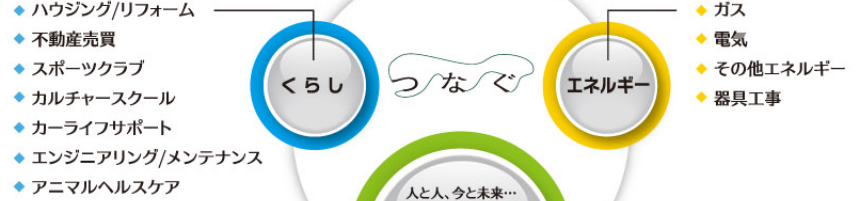
ちょっぴりお腹が気になるきょうこの頃。汗を流します。



入社当初は営業を担当していました。「お客さまのニーズを聞き出してプランを提案」言葉にするのは簡単ですが、お客さま一人ひとり異なる要望にフィットさせるのは簡単なことではありません。でもそれだけにやりがいがありました。現在は総合企画グループで経理・総務を担当しています。最初はどれだけ小さなことに見えても、アイデアを一つひとつ

つ着実に形にしていくこと。そうした手応えを感じながらお客さまや地域社会に貢献する仕事をしたいです。営業とはまた異なる視点で会社を見るのは新鮮で面白いですね。今後は会社の財務分野に、より深く関わっていき、財務的な視点から会社の事業運営についてサポートしていく存在になっていくことが目標です。

人生のお手伝い。  
やりがいを感じます



## 基本理念

### サーラグループ基本理念

美しく快適な人間空間づくりを通し、  
地域社会から信頼される企業グループとして  
豊かな社会の実現をめざします。

サーラグループは、エネルギー関連事業を中心として、生活のさまざまな分野で事業を展開する総合生活関連企業グループです。1909年の創業以来110年を超える時をきざみ、いつの時代も“美しく快適な人間空間づくり”をめざしています。

### サーラフィナンシャルサービス基本理念

お客様の人生をトータルサポートし、  
お客様に信頼され、選ばれる存在になる

ファイナンスのプロフェッショナルとしてコンサルティングに重点を置き、豊富な商品の中からお客様のニーズに合わせた提案をいたします。

## 採用情報

サーラグループでは、グループ合同で採用活動を行っています。  
※採用・選考は各社で行います。グループ一括採用ではありません。  
(筆記試験まではグループ合同で、面接は各社別に選考を行います。)  
採用に関する情報は、サーラグループ採用ページからご覧ください。  
皆様のご応募をお待ちしております。



## 概要

社名	サーラフィナンシャルサービス株式会社
代表者	代表取締役社長 山下 孝
本社所在地	〒441-8028 愛知県豊橋市立花町57番地
設立年月日	昭和50年4月14日
主な事業内容	・損害保険代理業 ・生命保険の募集に関する業務 ・住宅用設備機器・建材、家庭用生活用品等の割賦販売 ・リース事業 ・クレジットカード(サーラカード)事業運営
決算期	11月30日
営業所	豊橋営業所(豊橋市)、浜松営業所(浜松市)
資本金	30,000,000円

## 沿革

1965年(昭和40年)	3月	中部ガス不動産(株)で保険事業を開始
2003年(平成15年)	12月	中部ガス不動産(株)を会社分割して保険事業を分離、サーラカーズジャパン(株)の保険部門を統合し、サーラフィナンシャルサービス(株)を設立
2011年(平成23年)	9月	中部クレジット販売(株)とサーラフィナンシャルサービス(株)を合併
2011年(平成23年)	12月	サーラクラブ事務局を事業統合

## 組織図

