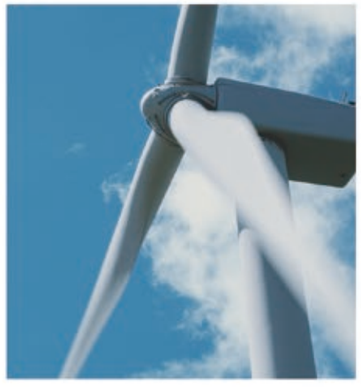
Obbli

SAN-AI OBBLI

SAN-AI OBBLI RECRUIT GUIDE



Obbli

SAN-AI OBBLI

PHILOSOPHY

三愛精神

人を愛し
国を愛し
勤めを愛す

ふれあうすべての
人々の人格を尊重し、
分け隔てのない
人間関係を築きます

企業活動を通して、
より良い社会の発展に
貢献します

仕事に誇りを持ち、
自律的、創造的に
行動します

愛ある未来に思いをつなぐ。

日々の生活の中で、
必要なものを、必要な方に確実にお届けする。
そこから信頼関係が生まれます。
私たちは、「お客様の顔が見えている会社」
これまでも、これからも、
変わることなくお客様とともに。
三愛オブリは、誠実で信頼に応える企業として
産業と人と社会を結び、
それを、未来へとつなげていきます。

BUSINESS

暮らしとオブリ

社会を動かしていくエネルギーを、質の高いサービスで安全・確実に日本全国へ供給しています。エネルギーで人々を幸せにする為に、石油、化学品、LPガス、エネルギーソリューション、航空燃料取扱の5つの事業と共に動き続けています。

事業内容

石油事業

ガソリンや潤滑油をはじめとする石油製品は、元売（メーカー）⇒代理店（ディーラー）⇒特約店（SS）／需要家といった経路で流通します。三愛オブリは国内トップクラスのディーラーとして販売エリアも充実。グループの一員であるキグナス石油を含めたネットワークは、日本でも有数の規模を誇ります。

化学品事業

三愛オブリの唯一のメーカー部門として、研究開発・製造と営業が一体となってお客様のニーズにお応えできるように、防腐・防カビ剤やオートケミカル商品を中心に事業を展開。近年は安全で環境にやさしい商品のラインナップを心がけています。関連会社として、三愛理研株式会社があります。

LPガス事業

LPガス（液化石油ガス）をはじめ、ホームエネルギー全般を担うガス事業。環境にやさしいLPガスを通じて、豊かなくらしのパートナーとして、進化するエネルギー機器で快適なくらしをご提供いたします。また、産業向け商品として、一般高圧ガス、エアゾール用脱臭ガス、特殊ガス、オートガスなど、その領域は拡大を続けています。

エネルギーソリューション事業

三愛オブリは、天然ガスの供給と潤滑油の販売を通じて工場や施設に対して課題を解決に導くソリューションをご提供します。お客様のニーズに合わせ、当社が総合エネルギー供給システムを構築し省エネ・省コストを中心とした高効率機器の運転・管理を行い、エネルギーの安定供給をしています。

航空燃料取扱事業

1955年、三愛オブリは羽田空港において、日本初のハイドラントシステム（航空燃料を地下パイプラインで航空機まで圧送するシステム）による航空機への給油業務を開始しました。以後、当社の給油システムは、国内主要空港（新千歳空港、成田空港、中部国際空港、関西国際空港）における給油施設のモデルとなっています。最新のコンピューターを駆使した効率的な運用によって、巨大な航空輸送機能をしっかりと支えています。

中期VISION

2030年度に目指す姿

低炭素・循環型社会に対応した事業ポートフォリオへの進化

石油
OIL

モビリティの進化に合わせた
サービスステーションの収益モデル開発

ローコスト体制の実現による収益性向上と
他事業への経営資源の再配分

化学
CHEMICALS

“第四の柱”とすべく、「M&A・提携」、「研究開発体制」、「営業力」を推進・強化のうえ、高付加価値自社商品を拡大

LPガス
GAS

営業強化とM&Aを通じた拡大による収益性向上

小売軒数

エネルギーソリューション
ENERGY SOLUTION

天然ガス
消費者及び需要家シェアの拡大

潤滑油
合成潤滑油の提案型販売を軸足に
「ソリューション」事業の領域を拡大

航空
AVIATION

羽田空港で培った国内トップクラスの
航空機給油施設運営能力を強みに、
業容拡大を図る

新規事業
NEW BUSINESS

企業の合併買収を含めた
投資拡大による事業・機能

拡大

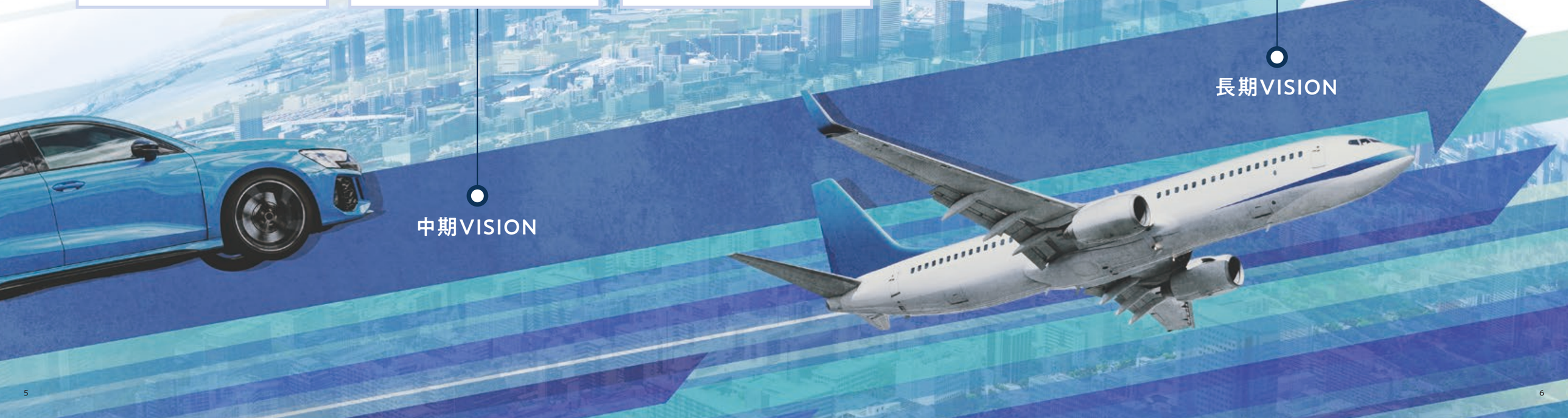
再生可能エネルギーの運
保守点検領域における収

用管理と
益源の確立

長期VISION

人々の生活と産業を支えるパートナー

「結びつける」という意味を持つ「Obbli(オブリ)」
事業環境が大きく変化する中、
私たちがめざすのは人と社会を、未来へつないでいくこと。
それが、地域や産業と人々をつなぐ
企業グループとしての社会に対する私たちの義務であり、
愛でもあります。



PERSON&WORK

職種紹介

ENERGY

エネルギーソリューション（天然ガス）

法人や工場のお客様へクリーンで環境にやさしい天然ガスの提案・販売を行っている。お客様が抱えている悩みや問題を的確に把握し、天然ガスと周辺機材も合わせた最善のソリューションを提案している。

総合職 / ES事業部 / 2014年入社　**西山 竜司** Ryuji Nishiyama

座談会や選考を通じて人柄の良さを感じ入社を決意。グループ会社への出向や人事部への異動を経て、現在は工場や事業所に天然ガス・LNG（液化天然ガス）などの販売を担当。

CHEMICALS

化学品

研究開発、製造、営業が一体となったメーカーとしての機能を持っている化学品事業部での営業は、メーカー企業に防腐・防カビ剤等の販売を行う。ときには研究開発と連携しながら新しい製品の可能性を見出していく。

総合職 / 化学品事業部 / 2015年入社　**加藤 一輝** Kazuki Kato

大学で学んでいた微生物の知識を活かして石油業界で社会に貢献したいと思い入社を決意。研究所で防腐・防カビ剤やオートケミカル製品等の開発を経験後、現在は営業として石油化学品の販売を担当。

OIL

石油

主にサービスステーションへの石油卸売販売と、工場や事業所への産業エネルギー販売を行っている。国内トップクラスのディーラーとして、そのネットワークを生かし、日本でも有数の販売規模を誇る。

総合職 / 石油事業部 / 2021年入社　**二橋 航太** Kota Nihashi

お客様に寄り添い、自分らしさを発揮しながら働ける環境に魅力を感じ入社を決意。直営のサービスステーションでの実務経験後、卸売販売部へ。「共走共汗」を体現し、お客様に心から寄り添う営業スタイルを貫く。

REFUELING

羽田（給油）

羽田空港でハイドラントシステムを用いた給油業務に携わっている。ANAをはじめ様々な航空機の離発着に合わせて、迅速な給油作業を行い、羽田空港の安全で安定した航空機の運行を支えている。

航空関連職 / 給油部 / 2020年入社　**木内 悠人** Yuto Kiuchi

航空機の給油作業を体験できるインターンシップに参加したことがきっかけで入社。一般作業者として半年間基礎を学び、現在は作業責任者として羽田空港で航空機への燃料給油を担当。

GAS

LPガス

地域に密着し、家庭・業務用のLPガスをはじめさまざまなホームエネルギーを安全に供給している。太陽光発電システムや家庭用燃料電池なども取り扱い、快適な生活を実現するエネルギーソリューションを提案している。

総合職 / LPガス事業部 / 2021年入社　**石川 裕康** Hiroyasu Ishikawa

「エネルギーを通して、人々の生活に貢献すること」を軸に就職活動を行い、三愛オブリに入社。現在は、三愛オブリガス九州の西九州支店に出向し、地域のLPガス販売店様に対する営業活動を行っている。

FACILITY

羽田（施設）

羽田空港で確実な給油業務を行うための設備・機器の管理に携わっている。給油設備にアクシデントが起きると航空機の安定した運行に大きな支障がでてしまう。そんなアクシデントを事前に阻止し羽田空港を支えている。

航空関連職 / 施設運営部 / 2021年入社　**中島 陽輔** Yosuke Nakajima

当たり前に飛んでいる航空機の裏にはそこで働く多くの人の支えがあることに感動し、入社を決意。2年間施設課で修繕工事や施設点検などの経験を積み、羽田空港で給油施設の維持管理、航空燃料の在庫管理業務を担当。

STAFF INTERVIEW.1

PROFILE

総合職 / ES事業部
2014年入社

西山 竜司 Ryuji Nishiyama

幅広い商材の中から ニーズにぴったりの提案をする仕事です

2014年 三愛オブリガス中国㈱ 西中国支店 卸売課 出向
2018年 ガス事業部 販売業務課
2019年 三愛オブリガス九州㈱ 西九州支店 西九州卸売課 出向
2022年 人事部 研修課
2023年 ES事業部 天然ガス・産業エネルギー部 大阪販売支店

会社の魅力は風通しの良さと人の良さ

東日本大震災で地元が被災したことをきっかけに、地域のインフラを支えるエネルギー業界、中でも災害に強いLPガスを扱う会社を中心に就職活動を始めました。三愛オブリとの出会いは大学の企業説明会。その後、先輩社員との座談会や選考を通じて人柄の良さを感じ、入社を決めました。今年で10年目になりますが、このとき受けた温かな印象は今でも変わらず、風通しの良い雰囲気の中で心地よく働くことができています。グループ会社への出向や人事部への異動を経て、現在は工場や事業所に天然ガスをはじめとする燃料の販売から脱炭素化に向けた省エネ・再エネの提案まで幅広く行う仕事をしています。取り扱う商材も多く、苦労もありますが、こちらの提案を採用いただき、お客様の課題を解決できたときにはとてもやりがいを感じます。また、他事業部ですでに取引があるお客様がターゲットになることもあり、社内で情報交換をしたり同行営業させてもらったりするなど、会社全体で協力しあって仕事ができるのも魅力です。お客様はもちろん、社内とも良い関係を築くことを意識しながら営業活動をしています。

Vision

手厚い資格補助制度で日々勉強を

仕事をスムーズに進めるためには、各種資格の取得も欠かせません。部署内で開かれる試験対策会や会社の受験料補助制度を使って、受験の準備をしています。私は営業の経験は長いのですが、今の部署に異動になってからはまだ半年ほどです。これからも知識を深め、提案の幅を広げる努力をしていきたいと思っています。

MY SCHEDULE

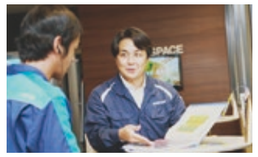
- 08:20 出社・スケジュール確認
- 09:00 メールチェック・処理
- 11:00 既存顧客 営業・保安点検
- 12:00 昼休憩
- 14:00 新規顧客 営業
- 17:00 事務作業（資料作成等）
- 18:00 退社

STAFF INTERVIEW.2

PROFILE

総合職 / 石油事業部
2021年入社

二橋 航太 Kota Nihashi



サービスステーションのお悩みに寄り添い、一緒に解決する仕事です

2021年 三愛オブリ東日本㈱ 出向
2022年 石油事業部 卸売販売部
2022年 石油事業部 卸売販売部 近畿支店

「共走共汗」を体現した営業活動を

初めて三愛オブリに出会ったときに聞いた、「共走共汗」というスローガン。「お客様と共に走り、共に汗を流す」というこの言葉がとても印象的で、ここならお客様に寄り添い、自分らしさを発揮しながら働けるのではないかと思ったのが入社のきっかけです。最初は「キャリアパス研修」の一環で、グループ会社のサービスステーションで半年間勤務しました。慣れない環境での実地研修は大変ではありましたが、お客様の仕事内容を知るために必要な時間だと考え真摯に仕事と向きあいました。現在は営業として、サービスステーションに対してガソリンをはじめ、潤滑油・洗車機薬剤などのカーケア商品を卸す仕事をしています。主に担当しているのは京都・大阪・和歌山県下にある11のガソリンスタンド。商品のご提案をしたり一緒に目標を設定したりして、お客様のお悩みを共に解決しています。一番楽しいのは、お客様のご希望に合ったベストな解決策を考えている時間。努力の末、感謝の言葉をいただいたときにはやりがいを感じます。普段から「お客様がいてはじめて自分の仕事が成り立つ」という気持ちを持ち、丁寧な対応を心がけているだけに、頑張ってよかったという喜びでいっぱいになります。

Vision

お客様と共に走り続ける営業でありたい

今の目標は、より信頼される営業になることです。「もっと知識があれば…」と後悔することがないよう、引き続き経験を積んでいきたいと思います。電気自動車が増える今、サービスステーションとしては売上の減少がお悩みのひとつでもあります。新たな商材に目を向けるお手伝いも含めて、これからもお客様に心から寄り添う営業でありたいと考えています。

MY SCHEDULE

- 08:00 自宅事務所 車で出発
- 09:00 既存顧客 営業
- 11:00 車内にて事務作業
- 12:00 昼休憩
- 15:00 新規顧客 営業
- 16:00 顧客営業
- 18:00 退社

STAFF INTERVIEW.3

PROFILE

総合職 / LPガス事業部
2021年入社

石川 裕康　Hiroyasu Ishikawa

エネルギーを通して人々の生活に貢献する、やりがいのある仕事です

2021年　三愛オブリ三神㈱ ガス販売課 出向
2022年　三愛オブリガス九州㈱ 西九州支店 西九州卸売課 出向

「石川君だからこの仕事を任せたい」という言葉が何よりの励み

私は現在、三愛オブリガス九州の西九州支店に出向し、地域のLPガス販売店様に対する営業活動を行っています。主な仕事内容は、経営の悩みを解決する提案やガス器具･住設機器の販売促進などです。また、企画･イベントの部分ではお客様が実際にコンロに触れることができる展示会の開催や、検針業務の自動化提案など、さまざまな施策を実施しています。お客様の信頼を掴み、「石川君だからこの仕事を任せたい」という言葉をいただけると、就職活動の軸である「エネルギーを通じて人々の生活に貢献する」という目標に近づけている実感がわきますね。仕事を通じて学んだ大切な教訓の一つは、先輩からの「販売店様はプロだから、知ったかぶりは通用しない」ということ。元々、印象を良くしようと取り繕う癖があった私ですが、先輩からのアドバイスを受けてからは、商談で分からない点があれば素直に伝えるようにしています。その結果、販売店様から親身にサポートしてもらえ、信頼を得やすくなりました。日ごろから私をよく見てくれている先輩のアドバイスは、とても勉強になります。今後はさらに多くの販売店様に信頼される存在になれるよう、努力を続けていきたいです。

Vision

スタートからクローズまで1人で完結できる営業マンに

今後の目標は、スタートからクロージングまで1人で完結できる営業マンになること。そのためにも、知識のキャッチアップやスピーディーなレスポンスを心がけ、経験を積みスキルを磨いていきたいと思っています。目の前の課題にしっかり取り組みながら成長していきたいです。

MY SCHEDULE

- 09:00 出社・朝礼
- 10:00 メールチェック・電話対応
- 11:00 資料作成
- 12:00 昼休憩
- 13:00 取引先訪問
- 16:00 事務処理
- 17:45 退社

STAFF INTERVIEW.4

PROFILE

総合職 / 化学品事業部
2015年入社

加藤 一輝　Kazuki Kato

製造現場の課題を化学の力で解決する、縁の下の力持ちです

2015年　化学品事業部 研究所
2022年　化学品事業部 化学品部 中部化学品販売支店

自社で分析や開発ができるのが何よりの強み

大学では、微生物からオイルをつくる研究をしていました。三愛オブリに興味を持ったきっかけは、微生物の知識を活かして石油業界で社会に貢献したいと考えたからでした。入社後は研究所に配属となり、防腐･防カビ剤や自動車用ケミカル商品の開発を8年間担当しました。現在は、営業として石油化学品を販売する仕事をしています。水や油を使う製造現場は腐敗トラブルが発生しやすい環境にあるため、工場ではあらかじめ金属加工油や接着糊などに防腐剤を混ぜて使用します。私は定期的に工場を回って、お客様のお悩みを聞いたりトラブルに対応したりして、製造現場をサポートしています。石油化学品を扱う会社はほとんどが商社ですが、メーカーでもある三愛オブリは、自社で調査･分析をするなどトラブルにすぐに対応できるのが強み。ときにはお客様が必要としている商品を、研究所と連携しながら開発したりもします。課題が解決し、お客様を笑顔にできたときにはとても嬉しく思います。自分が提案した商品が製造現場を支えていると実感できることは、何よりのやりがいです。

Vision

「まずはあの人に相談したい!」と思ってもらえる第一人者に

今後は三愛オブリが扱う化学品の全分野のスペシャリストとして、社内外から信頼される人になりたいです。「困りごとはまず三愛オブリの加藤さんに相談してみよう」と頼っていただけるような、そんな存在を目指しています。そしていずれは、まだこの世にない、あっと驚く新商品でお客様の課題解決に貢献したいと考えています。

MY SCHEDULE

- 08:00 出社
- 09:00 営業回り
- 12:00 昼休憩
- 14:00 面談
- 16:00 帰社・上司へ報告
- 17:00 事務作業
- 18:00 退社

STAFF INTERVIEW.5

政府専用機など、特別な航空機に関われるのが魅力です

PROFILE

航空関連職 / 給油部
2020年入社

木内 悠人 Yuto Kiuchi

2020年 航空事業部 給油部 給油1課

モットーは遅延なく安全に作業をこなすこと

出会いは、給油作業を体験できるインターンシップに参加したことでした。指導をしてくれた先輩がとても優しく、働きやすさを感じたので入社を決めました。また、石油やLPガス、化学品など、さまざまな分野の事業も行っているため安定していると考えたのも決め手のひとつです。実際、コロナ禍に見舞われ航空事業がストップしたときも、他事業のおかげで大変な時期を乗り越えることができ、改めてこの会社の強みを実感しました。現在は、作業責任者として航空機に給油する仕事をしています。国際線では10万リットルもの燃料を供給しますが、一定の流量でしか行えない給油は時間短縮が難しいため、いかに早く航空機に機材をセットし、スムーズに撤収するかが大切です。コントローラー（給油作業員に対して指示を出す役割）や他社の燃料担当の方と連携しながら、迅速かつ安全に作業をこなせた際には、やりがいとともに達成感を感じます。作業にあたっては、航空会社ごとに「作業資格」を取得する必要があるため、業務のかたわら知識習得にも励んでいます。最近では外国の航空会社の作業資格を取得し、政府専用機の給油作業も担当しました。こういった特別な航空機に関われるのは、羽田空港では三愛オブリだけです。この点も当社で働く魅力のひとつだと思っています。

Vision

羽田空港に発着する全航空機の給油ができるように

直近の目標は、大型車両の免許を取ること。プライベートジェットなど小型機の給油には給油タンクローリーを使用するからです。いずれは、羽田空港に発着する全ての航空機の給油ができるようになりたいですね。また、現在は決まったスケジュールに沿って作業をしていますが、将来的には現場を管理監督する立場も目指していきたいと考えています。

MY SCHEDULE

08:30	09:00	12:00	13:00	14:00	18:00	18:30
体操・始業前ミーティング	給油作業	書類整理（レシート処理）	昼休憩	給油作業	書類整理（レシート処理）	退社

STAFF INTERVIEW.6

羽田空港を利用する人の笑顔を守る仕事です

PROFILE

航空関連職 / 施設運営部
2021年入社

中島 陽輔 Yosuke Nakajima

2021年 航空事業部 施設運営部 施設課
2023年 航空事業部 施設運営部 管制課

責任が大きいからこそ感じるやりがい

消防士と看護師の両親の背中を見て育ち、「人の役に立つ仕事がしたい」という思いで就職活動をしていました。そんなとき、大学で開かれた企業セミナーで出会ったのが三愛オブリ。5日間のインターンシップにも参加し、「こんなにも多くの人の助けになる重要な仕事があるんだ」と感動して、入社を決めました。入社後2年間は施設課で修繕工事や施設点検などの経験を積み、今年になって管制課へ異動になりました。現在担当している業務は、給油施設の維持管理や、航空燃料の在庫管理です。航空燃料が適正に搬出されていることを制御用コンピュータを用いて24時間体制で監視するほか、航空燃料の貯蔵保管・在庫報告も行っています。機器の操作をひとつでも間違えると航空機の遅延や欠航に繋がってしまうため、手順を守り、常に落ち着いて作業するように心がけています。自分たちがいないと羽田空港を利用するお客様に影響が出てしまう。そんな責任感があるからこそ、航空機から無事に降り立ったお客様の明るい表情を見たときの喜びはひとしお。「自分がこの笑顔を守っているんだ」と実感し、やりがいを感じます。

Vision

将来を見据え、頼れる人材を目指して

仕事をスムーズに進めるためには、各部署とのコミュニケーションや幅広い知識が必要不可欠。常に勉強を欠かさず、資格取得や他部署理解に励んでいます。航空燃料の搬入から搬出まで全工程に精通し、あらゆる状況に的確に対処ができる人材になるために、今後も努力を重ねていきたいと思っています。

MY SCHEDULE （交代勤務のためナイト明けのスケジュールです）

16:00	17:30	19:00	02:00	05:00	07:30	09:45
出社	日中帯の作業場所現場確認	休憩	防火防災訓練	タンクローリーへの航空燃料払出	船による航空燃料受入準備	退社

TRAINING・WELFARE

研修制度・福利厚生

豊かな人間性と高いビジネススキルの習得に向け、入社から3年間にわたり、節目ごとに研修を実施。
新入社員一人ひとりのレベルアップを支援していきます。

新入社員のレベルアップを協力サポート

ビジネスマナー	社会人としての心得の習得	各事業についての基礎知識の習得
経営理念	チームビルディング	コンプライアンス教育

入社
新入社員研修

半年
半年フォローアップ研修

2年
2年目社員研修

3年
3年目社員研修

PickUP!

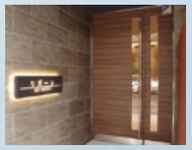
内定者福利厚生倶楽部

内定承諾後から利用可能な制度。旅行、グルメ、スポーツジムなどの約350コンテンツを会員特別価格で利用できます。

PickUP!

借上社宅（独身寮）制度

配属先決定後に利用できる制度。一般の賃貸マンションの一室を社宅として借り上げる制度で、一人暮らしをする場合は家賃の2~3.5割程度の負担で住むことができます。



リガーレ大井町

東京都品川区に構える新築の社宅（築年月:2023年6月）。羽田空港及び都内近郊に勤務する独身者が利用することができます。

PickUP!

合格祝金制度

指定の免許資格試験に合格した際に合格祝金がもらえる制度。

PickUP!

ヘルスケア奨励金

宿泊・レジャー施設利用時、予防接種、健康診断再検査時に一部奨励金がもらえる制度。

その他の福利厚生

- 各種社会保険
- 社員持株会
- 国内留学制度
- 選択制確定拠出年金
- 職場つみたてNISA
- リフレッシュ休暇
- 有給休暇（時間単位可）
- 短時間勤務制度
- ホームヘルプ制度
- 永年勤続表彰制度

主な研修制度

階層別研修		能力開発・スキルアップ選抜型研修		社員教育 自己啓発	社員教育 本社勤務
役員・管理職	ダイバーシティ・マネジメント研修	管理職	シニアキャリア研修	通信教育・女性社員通塾セミナー立志塾・eラーニング・国内留学	英会話　選抜型ビジネスクラス／応募型スキルズクラス
役員・管理職	アセッサー養成研修	管理職	次世代幹部育成研修		
役職による研修	ベーシックマネジメント研修	一般社員	キャリア採用者研修		
役職による研修	プレマネジメント研修	一般社員	ITリテラシー向上研修		
役職による研修	リーダーシップ研修	一般社員	プレゼンテーション技能向上研修		
新入社員~3年目	3年目社員研修	一般社員	トレーナー養成研修		
新入社員~3年目	2年目社員研修	一般社員	OJTリーダー研修		
新入社員~3年目	新入社員フォローアップ研修	一般社員	債権管理研修		
新入社員~3年目	新入社員研修	一般社員	安全運転講習		

熱海研修センター

静岡県熱海市の緑豊かな土地に研修センターを所有しています。新入社員研修ではビジネスマナーや社会人の心得などを主に学び、本社研修などを経てそれぞれの現場に配属となります。その他、フォローアップ研修をはじめ、各部門ごとに必要な能力やスキルの向上を目指す研修も行なっています。

設立・株式上場

設立
1952年

プライム市場上場

グループ会社数

23社

2024年4月時点

健康経営優良法人 ホワイト500

2024
健康経営優良法人
Health and productivity
ホワイト500

DATA

データで見る三愛オブリ

三愛オブリをデータで分析。
当社の強みや社風を感じてください。

売上高

6,595億円

2024年3月期（連結）

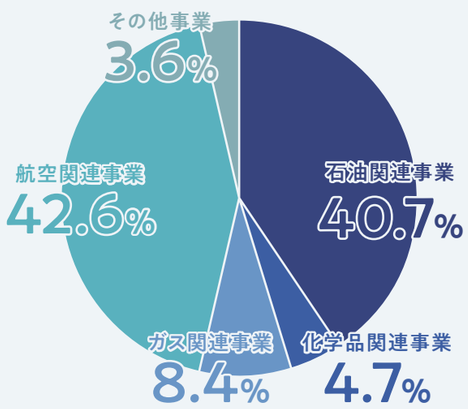
経常利益

177億円

2期連続
過去最高利益更新

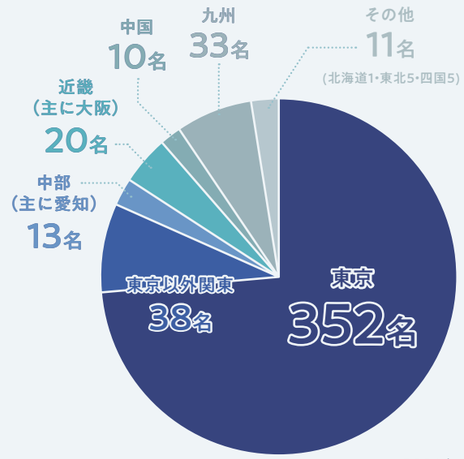
2024年3月期（連結）

利益比率



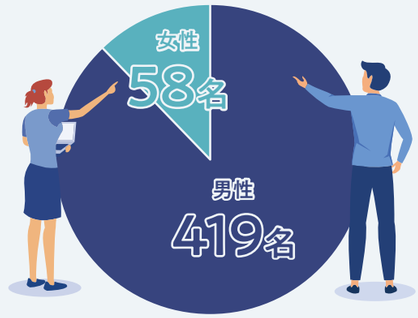
2024年3月期（連結）

勤務地別従業員比率



2024年4月時点

男女別従業員比率



2024年4月時点

産休・復職率

100%

2024年3月期

平均残業時間

7時間28分

2024年3月期

平均有給休暇取得実績

11.9日

2023年1月～12月

育児休業取得率

女性
100%
男性
45.5%

2024年3月期

平均勤続年数

16.6年

2024年3月時点

平均年齢

40.7歳

2024年3月時点

平均年収

959万円

2024年3月時点