



小林産業株式會社

Recruiting

ねじで社会を変えていく。



ねじで社会を、未来をつくる仕事。 スケールは想像以上。可能性は無限大。

スマホから大型建築物まで!

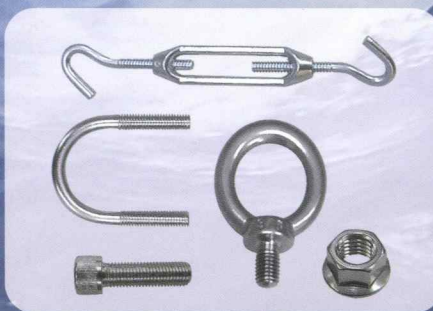
ねじは「産業の塩」と呼ばれ、あらゆる産業の基盤となっています。普段「ねじ」を意識することはないかもしれませんが、生活空間で自分の半径1m以内に必ず1個は存在しています。そんなねじの専門商社として、スマートフォンなどの精密機器から、東京スカイツリーやスポーツスタジアムなどの大型建築物まで、幅広い分野にねじを供給しています。

創立90年以上の伝統、東証一部上場

創立はさかのぼること大正15年。業界でも屈指の老舗の企業です。そして、ねじを専門に扱う商社の中で唯一の東証一部上場企業です。「ねじと言えば小林産業」と、お客様からの信頼、知名度はバツグン。しかし歴史や地位に甘んじることなく、さらに多くの分野への供給を目指しています。100年目に向けての新たな挑戦はすでに始まっています!

グループの力で「つなぐ」機能を幅広い分野に展開

モノとモノを繋げるねじ(鉚螺)、コンクリート構造物を支える建築資材、それらを取り付ける機械工具など、ねじに付随する様々な分野でより幅広いお客様のニーズにお応えするグループ経営を行っています。



鉚螺(びょうら)



コンクリート金物



機械工具

全国13拠点の広域ネットワーク!

世の中にはたくさんのねじの商社がありますが、全国的に拠点を展開しているのは小林産業だけ。地元に着目した営業が小林産業の強みです。また、それぞれの拠点に大きな倉庫を併設しているので、すぐに商品を出荷することができ、お客様のご要望にスピーディーに応えることができます。

約2,000社もの仕入先とのコネクション!

商社は仕入先が命です。小林産業の仕入先は約2,000社。それぞれの仕入先(メーカー)の強みを把握し、さらに小林産業社員の圧倒的な商品知識により、幅広い選択肢の中からお客様に最適な商品を選び出すことができます。その結果、お客様に「小林産業に手に入らないねじはない」と言ってもらえるほどの信頼関係を築くことができます。

企業理念

私たちの信条

- 私たちは、日本のものづくりとそれを取り巻く企業に貢献することで、豊かで安心できる社会をつくりたい。
- 私たちは、常に顧客の視点から発想し、速いスピードで行動し、顧客の期待を超えるサービスを提供します。
- 私たちは、業界のリーダーを目指し、リーダーとしてふさわしい仕事をし、顧客を含む全ての取引先に長期にわたって利益をもたらす、信頼されるパートナーになります。
- 私たちは、社員とその家族が満足でき、やりがいと誇りを持って働ける環境をつくりたい。
- 私たちは、企業として全てのステークホルダーに対して責任を果たすために、継続的に健全な利益を生み出します。

私たちの価値観

- フロンティアスピリット
商社マン・商社ウーマンとして志高く、失敗を恐れずに先頭に立ち、新しい道を切り拓きます。
- 成長
会社は社員が成長できる機会を提供し、社員の成長を通して会社が成長することを目指します。社員は自責の念を持って熱心に成長し続けます。
- 継続的改善
全社員が自由に提言や提案を行い、常に仕事を見直して効率を高めるためにチャレンジし続けます。
- 誠実さ
共に働く仲間を尊敬し、感謝を忘れず、規律を守り、誠実に行動します。

お客様に信頼される
ねじのスペシャリストになりたい。

同じ営業の仕事でも、何かのスペシャリストになりたいと思って就職活動をしていたとき、ねじを専門に扱うこの会社と出会いました。最初は正直、ねじと聞いてもあまりピンときませんでしたが、いざ仕事として携わってみると、身近な椅子や机、大きなものではビルなどの建造物まで、ねじは生活に関わる至るところで使用されています。その提供元となるのが私たち営業です。やりがいは色々ありますが、やはり、自分の提案がお客様に採用されたときは格別です。先日、工事物件用の定期納入を採用いただいたのですが、価格は他社よりも高かったものの、納期対応への安心感から任せていただけることになりました。まだまだ商品知識など足りないところもありますが、日々勉強のつもりで頑張りたいと思います。

総合職
上尾 崇洋
Takahiro Ueo
山陽支店
2016年入社

INTERVIEW
01



新規参入業界での
ビッグプロジェクト挑戦へ。

何よりも仕事のスケール感が、この仕事の大きな魅力だと思います。現在、コンクリート工場へ接続金物等の営業、大手ゴム会社への住宅や高層ビル、海峡大橋等の制振装置の提案を主に行っています。自分の携わった仕事が、建物やトンネルといった建造物となり、またそれを通して、多くの人々の豊かな生活づくりに貢献できることが何よりの喜びです。コパックスはコンクリート業界への製品販売からスタートした会社ですが、先日、ステージ拡大への第一陣として、新たに自動車業界への参入も決定しました。新しいステージでの、より大きなプロジェクトへの挑戦を通して、これからもコパックスブランドの成長を支えていきたいです。

総合職
白川 昂司
Takashi Shirakawa
コパックス株式会社 本社
2014年入社

INTERVIEW
03



営業の仕事は、答えがない。
だから、面白い。

入社のきっかけは、女性営業の先輩の活躍を聞いて、私も自分の頑張りが数字で見える営業の世界で頑張ってみようと思ったからです。まだまだ、覚えなければいけないことが多く、周りの先輩方やお客様に教わる毎日ですが、急な見積もり依頼や相談など、お客様からの要望にお応えすることで、感謝の言葉をいただくと嬉しいです。営業の仕事は、仕事の進め方に答えがありません。良いと思ってやったことが裏目にでることも多くあります。でもその反面、結果に繋がったときの喜びも大きいです。私が扱うねじの世界は奥深く、毎日新鮮な驚きだらけ。これからも上司や先輩に学びながら、試行錯誤を繰り返し、担当顧客に厚く信頼してもらえる営業になりたいです。

総合職
五百川 真代
Mayo Iogawa
東京支店
2017年入社

INTERVIEW
02

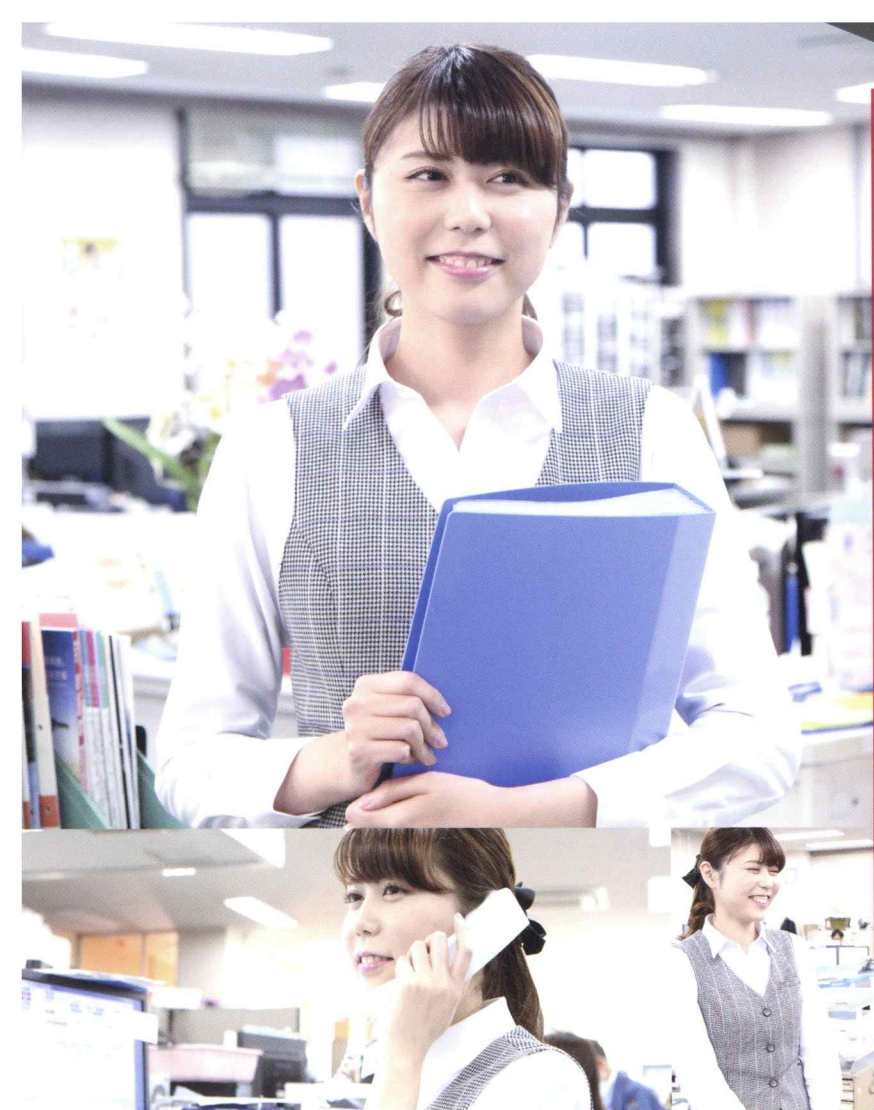


提案した商品が、東京オリンピックに。
完成の日が、楽しみです。

現在、小林産業のグループ会社であるコパックスに在籍し、コンクリート用金物等を販売しています。ユーザーと直接やりとりするため、自分が提案、販売した商品がどこで、どのように使われているのかを目にする機会が多く、実際にその商品が使用された大きな建築物が完成した時は、とてもやりがいを感じます。当社には、業界トップクラスの売上高を誇りながら、様々な事にチャレンジでき、自分が大きく成長できる風土があります。最近では、2020年に開催される東京オリンピック・パラリンピック関連の仕事にも設計段階から携わり、提案した商品の採用箇所などについて日々打ち合わせを重ねています。自分が関わった建築物で東京オリンピックが開催される様子を、ぜひこの目で確かめたいですね。

総合職
小林 卓也
Takuya Kobayashi
コパックス株式会社 東京支店
2011年入社

INTERVIEW
04



ねじを通して、
世の中のために役立ちたい。

正直、最初はあまりねじには興味がありませんでした。しかし、説明会で、ねじが世の中に必要不可欠なものであるということを知り、私もねじに関わる仕事を通して人の役に立ちたいと思いました。実際働いてみると、こんなにもねじが売れるのかと、驚きの毎日。街を歩いていても自然とねじが目につくようになりました。営業事務の仕事は、受発注業務、見積り業務、電話対応など多岐にわたります。一般職というと、補佐的なイメージがあるかもしれませんが、当社の一般職は、在庫確認や、仕入先への発注、見積り回答など、売上にも直接影響する責任の大きな仕事を任されています。ねじは奥深く勉強の毎日ですが、その分やりがいがあり、売上や世の中に貢献できていることを実感しながら仕事に取り組んでいます。

一般職
下田代 香蓮
Karen Shimotashiro
大阪支店
2016年入社

INTERVIEW
05



新しい道を切り拓く、エネルギー溢れる人を私たちは歓迎します。

我が社は日本トップクラスのねじの「商社」として、90年を超える歩みの中で確かな顧客基盤を築いてきました。そして私たちは今、さらなる成長のために、ビジネスをもう一度磨き直し、新たな変革を起こすことを指針に掲げています。今後3年間を視野に、M&Aを加速するとともに、IT投資、ブランディングにも力を入れるなど、過去最大の設備投資計画を実行中です。また、人材への投資も積極的に拡大してきました。当社の企業理念の「成長」が意味するのは、企業の成長と社員の成長です。成長戦略の最優先事項の一つとして、新卒採用数を増やし、大幅な会社の若返りを図りました。今の我が社に必要なのは、すでにある道の上を走るより、新しい道を切り拓ける人です。高い志を持ち、リスクを恐れずチャレンジする。そんなエネルギー溢れる皆さんとの出会いを楽しみにしています。

代表取締役社長
檜垣 俊行
Toshiyuki Higaki



TOP MESSAGE

皆さんが知っている、あんなところ、こんなところにも！
暮らしや街のいろんな場所で、小林産業のねじが活躍しています。

東京スカイツリー

さらばね部が大きく、緩みにくいナットが点検用通路締結部に使用されています。超軽量で高強度、「締めやすく・ゆるみにくく・戻しやすい」という特徴があります。ナットとワッシャーが一体になっているので、高所、狭所でも作業しやすい製品です。



津波避難階段 のぼーる

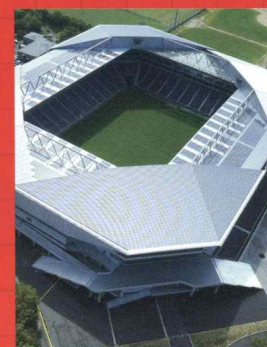
津波から地域住民を守る避難用階段です。強力なゆるみ止め効果・優れた作業性をもつNEWロックナットが使用されています。

※NEWロックナットは小林産業が販売管理をしている商品です。



Panasonic Stadium Suita

観客席や柱など、大小様々なコンクリートブロックの中にインサートが埋め込まれています。ブロックを運搬する際にもボルトや金物がたくさん使用されます。



©ガンバ大阪

東京港南北線 沈埋トンネル

函と函の連結部に、浸水防止ゴムを取り付け、全物で固定しています。取り付け場所によって大きさや形が異なるので全ての金物を特注で製作しています。また、海で使用するため、塩害に強い特殊な塗装を施しています。



ねじに関する基礎知識①

ねじの歴史

※諸説あり

- 紀元前300年頃
アルキメデスが「螺旋揚水機(揚水ポンプ)」を発明。これが「ねじ」の形態をした最初のものと言われている。
- 1800年頃
ヘンリー・モーズリーが最初の実用的なねじ切り旋盤を発明。これにより量産が可能になる。
- 1841年
モーズリーの弟子ジョセフ・ホイットワースが「ウィットねじ」としてねじを国内全体で統一標準化。その後、産業革命の世界的広がりにより、各国で独自のねじ規格が生まれる。

一方日本では…

- 1543年
火縄銃伝来時、尾栓に「ねじ」が使用されており、それが日本人として「ねじ」を目にした最初とされている。少しずつねじは広まっていくが、火縄銃の需要がなくなると同時にその発展も途絶えた。その後鎖国政策がとられ、ねじの発展は停滞した。

- 明治時代
機械商や地金商がイギリスから大量のねじを輸入。明治30年代にはねじを専門に扱う商社が生まれ、大阪立売堀にねじの間屋街が出現。ねじ製造者も、手工業方式から機械式製造へ、真鍮銅製品から鉄製品へと移行し、品種を拡大していった。

- 1906年
官営八幡製鉄によって設置されたボルト工場にて、本格的なねじの工業的製造が始まる。

- 1926年
当社創立者の故小林正治が大阪市において小林正治商店を創立。ボルトやナットなどの鉄螺(=ねじ)類全般の販売を目的に発足。



ねじに関する基礎知識②

ねじの種類

- ボルト
一般に、ナットと組んで使われる。雄ねじ部品の総称。外側にねじが切られている。
- ナット
ボルト類と組み合わせて、二つ以上のものを固定する際に使用。内側にねじが切られている雌ねじ。単独では使用することができない。
- ワッシャー(座金)
ボルトと部材、ナットと部材の間に、ボルトやナットが部材へ食い込んだり、部材が傷ついたりするのを防ぐ。



やりがいと、働きがいをサポートする各種制度も充実。

教育・研修制度

- 内定者研修
- 新入社員研修
- フォローアップ研修
- メーカー研修
- スキルアップ奨励制度(資格取得奨励)

福利厚生

- ベネフィット・ステーション会員
- 保養施設
- 従業員持株会
- 借上げ社宅制度

会社概要

社名 小林産業株式会社【東京証券取引所 市場第一部上場】

代表者 代表取締役社長 檜垣俊行

本社 〒550-0015 大阪市西区南堀江二丁目7番4号

資本金 27億1,233万円

設立 昭和16年6月(大正15年8月創立)

事業内容 ねじ、ファスニング製品等の国内販売および輸出入

社名 コボックス株式会社(小林産業株式会社グループ会社)

代表者 代表取締役社長 榎原永二郎

本社 〒550-0015 大阪市西区南堀江二丁目7番4号(小林産業本社内5階)

資本金 1,000万円(小林産業株式会社100%出資)

設立 平成8年3月

事業内容 コンクリート用金物及び建材土木関連製品、ねじ関連製品の販売。
土木・建築工事の企画・設計・監理・施工等のコンサルタント。

※小林産業グループ一括採用。

採用お問い合わせ

TEL 06-6535-3774 (採用担当直通)

FAX 06-6535-3626

MAIL recruit@kobayashi-metals.co.jp

採用HP <http://www.kobayashi-metals.co.jp/recruit/>

エントリー マイナビまたはリクナビより