



RECRUITING INFORMATION



SINCE 1946



OKADA GROUP SINCE 1946

岡田グループは時代の変化に合わせて、日本の産業界の一翼を担ってきました。

これからもグループ各社が専門分野を追求し、社会の発展に貢献していきます。



岡田商事株式会社

カーライフを豊かにする専門商社



ホンダ部品販売株式会社

Honda製品の販売・供給商社



オスコ産業株式会社

技術をコーディネートする専門商社

岡商株式会社

人事採用を始めとしたグループの未来を支える会社



創業者、岡田利春の想い

戦後の復興期。創業者岡田利春は、自宅のある浜松町の国道で立ち往生しているトラック運転手のこんな言葉を耳にしました。

「ここに自動車の部品屋があったら…」

当時の自動車部品の品質はまだまだ良いものではなく、運転手は自ら部品を買い求めて修理を行っていました。

「すべての商売の原点はニーズにある」

こうして、岡田商事の前身である自動車部品屋「岡田商店」が誕生しました。

「お客様第一主義」を理念に、新しい時代にふさわしい商品、情報、技術、サービスを提供し、信念と情熱をもって社会の発展に寄与していきたい。

その精神は今も脈々と岡田グループの精神に息づいています。



創業当時の岡田商店



昭和40年頃の風景(現本社ビル所在地)

岡田グループのあゆみ ~ 全ては岡田商店から始まった ~

1946年	8月	岡田商店を創業
1950年	11月	株式会社岡田商店を設立
1960年	3月	ホンダ部品販売株式会社を設立 本田技研工業株式会社の信頼のもと、同社製品の専業販売会社として設立
1967年	10月	オスコ産業株式会社を設立 ベアリングおよび各種精密機械部品の企画販売に特化する会社として設立
1983年	12月	株式会社岡田商店から、岡田商事株式会社に社名変更
1987年	6月	岡商株式会社を設立 不動産や保険、採用などの管理業務の効率化、社員のライフプランを支援する会社として設立



岡田グループ 本社ビル

好きを、仕事に。

若手社員に
聞く！

栗原 佑太 Yuta KURIHARA
量販事業部 福岡
営業 2013年入社

- ・最近気になっていること: ギター、カメラ、自転車、古着など
- ・近々の目標: 流暢な英語を身につけること
- ・自分の長所: 相手を選ばず楽しく会話ができること
- ・入社してよかったこと: 個性的な先輩達に出会い、仕事以外でも付き合いがあること
- ・岡田商事を選んだ理由: スーツを着たバリバリの商社マンに憧れて
- ・やりがいのあった仕事: 商談が決まったり、任せてもらった時
- ・新卒者に一言: 失敗を恐れない人、待っています!

もともとパワフルな商社で働きたいと思っていたため、商社としての歴史・実績もありながら、メーカーとしての開発も行っている、岡田商事に興味をもちました。現在は大手量販店の得意先を回っての商談や、お店の要望にお応えするため、日々動き回っています。

毎日やっている事も、お会いする人も違いますので、あっという間に時間が過ぎます。最初は右も左もわからず、一から勉強でしたが、2年目で本部担当の得意先を持たせてもらいました。どれだけお客様の事業を上向きにできるか考えて行動し、受け入れていただけたとき、とてもやりがいを感じます。

栗原さんのとある1日

- 8:30 出社
通常の出社時間の20分前に自主的に出社。1日のスケジュールリング、メールチェック。
- 8:50 朝礼
- 9:00 社内業務
見積書、企画書などの書類作成や、電話対応。また、外回りの準備として、どの店にどんなものが売れるか、商品選定。
- 12:00 お昼休み
- 13:00 メーカーさんと商談
一人での営業になります。アポ取りや、通りすがりの店舗に顔を出すなど。受注ができれば、物流に在庫確認も。
- 15:00 外回り営業
- 16:00 帰社
会社にもどって、商談の報告書作成や、翌日以降のスケジュール組み。日によっては、直帰するときもあります。
- 17:00 退社

カーライフを豊かにする専門商社

岡田商事株式会社

主に車やバイクの部品・用品を扱う専門商社。マーケットニーズに合わせて、オリジナル商品の開発も行っています。

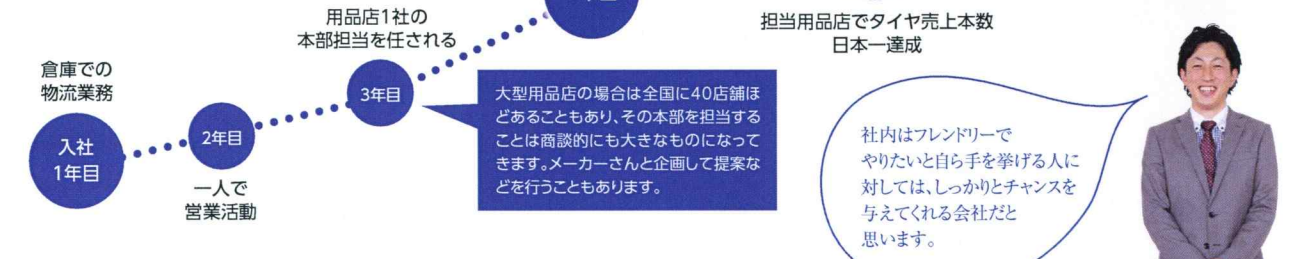
商品企画から販売戦略まで、様々なサービスを提供。

4つの部署があり、お客様からのニーズに合わせて、商事部と連携しながらオリジナルの商品を作ることが可能で、メーカーとしての立場を持った商社であることが強みです。

- 商事部: カー・バイク用品やマリン・フィッシング関連用品の輸出入、国内・海外での卸売)
- 二輪事業部: バイク用品を用品店・車両店に卸売)
- 四輪事業部: カー用品をカーディーラーや部品商に卸売)
- 量販事業部: カー・バイク用品・消耗品などをホームセンター・ディスカウントストアに卸売)

ベテラン社員に
聞く！

梅原 達也 Tatsuya UMEHARA
二輪事業部 東京
係長 2004年入社



大型用品店の場合は全国に40店舗ほどあることもあり、その本部を担当することは商談的にも大きなものになってきます。メーカーさんと企画して提案などを行うこともあります。

社内はフレンドリーでやりたいと自ら手を挙げる人に対しては、しっかりとチャンスを与えてくれる会社だと思います。

最初は倉庫、今は営業リーダー。

「何でもやるぞ!」と先入観をもたずに入社しましたが、最初の一年間、倉庫での物流業務は肉体的にきつい面はありました。フォークリフトが使えず、手で荷物を運び、エレベーターを台車で何往復も…。しかし、これによって商品知識や流れ、会社の仕組みが理解できるようになります。営業活動は、チャレンジ精神が旺盛な人は、やりがいを感じられるでしょう。自分の提案が採用されることで小売店の売上が伸び、売り場担当者に喜んでいただけるのは嬉しいものです。リーダー的立場になった今は、自社ブランドを高めること、良きライバルとなるような後輩育成にも力を入れています。

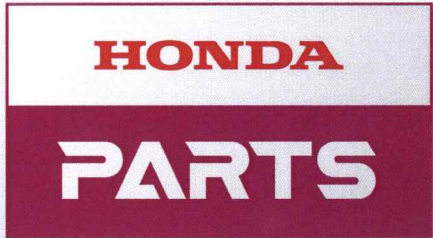


こんな人待っています
着かざらない、素直な人
松村 孝之 Takayuki MATSUMURA
常務取締役

背伸びしたりしないで、失敗したことを失敗したと言える、素直な人がいいですね。面接なども肩に力をいれず、自分を素直にだしていけば、会社・学生さん双方にとっていい結果が見つかると思います。



こんな商品扱っています
数万種類を超える商品
岡田商事では、車・バイクなどの用品に限らず、マリン・フィッシング・災害対策関連用品など、多岐に渡る用品を扱っています。お客様にとって最良の商品・企画を得る為に世界を渡り歩き行動しています。



Hondaと共に。

若手社員に
聞く!

前田 元海 Motomi MAEDA
山形営業所
フロント業務 2012年入社

- ・最近気になっていること: 日本の将来と、結婚相手
- ・近々の目標: ジムに通って体を鍛える
- ・自分の長所: とにかく明るい(野球をしていたので、挨拶や礼儀が役にたちました)
- ・入社してよかったこと: 社員一人一人を大切にしてくれること
- ・ホンダ部品販売を選んだ理由: 丁寧な対応と、充実の福利厚生
- ・やりがいのあった仕事: お困りのお客様に的確に対応できた時
- ・新卒者に一言: いろいろ悩みがあると思うけれど、自分の軸を大事に、考えすぎずに!

震災の影響で就職活動ができずにいたところ、大学の合同説明会で今の会社に出会いました。担当者がとても親切だったことと、福利厚生の充実が入社を決め手です。実は、車にとびきり興味があったわけではなく、入社当初は知識がほとんどない状態。電話対応とFAX受注処理がメインのフロント業務ですが、スムーズにできず先輩方にもご迷惑をおかけしていました。けれど日々勉強して知識をふやし、業務をこなしているうちに、町を歩いてもHondaの名が気になるように。外に出て顔をあわせるわけではありませんが、自分たちの対応がHondaのイメージに関わってきます。そういう意味ではすべてが営業と思い、同期の仲間と連絡をとりあいながら、切磋琢磨しています。

前田さんのとある1日

- 8:30 出社
朝締め切りの出荷作業があったため、早めに出社。前日のFAX処理も済ませます。
- 8:40 出荷手配
- 9:00 電話対応、FAX処理
FAXで受注を受け付けているので、その対応をします。だいたい、30~40分ほど。
- 12:00 お昼休み
愛妻弁当ではなく、社内に入る、お弁当屋さんでお昼を購入。
- 13:00 電話対応、FAX処理
- 13:30 返品処理
不良品での返品ではなく、お客様の保険適応での予測注文で、実際には保険がおりなかった時などのキャンセル対応をします。
- 15:00 FAX
- 17:00 退社

ホンダ部品販売株式会社

本田技研工業株式会社の四輪自動車販売店や部品商社、一般の整備工場向けにHonda純正部品・用品および汎用製品の販売・供給を行っています。

Hondaユーザーの安全・安心・満足のために。

北海道から愛知まで全18ヶ所の営業所ではスピーディかつ正確な物流を確立し、「高品質なHondaオリジナルパーツ」を広く提供しています。

1道9県18営業所

- 北海道 ●山形県 ●静岡県
- 青森県 ●宮城県 ●愛知県
- 秋田県 ●福島県
- 岩手県 ●神奈川県

Business Area



ベテラン社員に
聞く!

石塚 知男 Tomoo ISHIZUKA
浜松営業所
所長 1995年入社

浜松営業所へ転勤。
ここでも営業リーダーに

静岡営業所へ異動。
所長に就任し、
職場環境づくりに注力中

19年目

15年目

豊橋店入社。
入社半年後、用品担当者に

入社
1年目

名古屋北店へ転勤。
用品担当者を経て、営業リーダーに

6年目

愛知北営業所へ統合。
営業リーダーとして従事

13年目

営業拠点は多数ありますが、営業所単位では少人数となりますので、自分をアピールしやすい会社です。ぜひ一緒に働きましょう!

無我夢中で、自分のものにする。

叔父や父の影響で、子どもの頃からHondaは近い存在でした。しかし、入社半年で用品担当者にしていただくも、最初は用語からまったくわからず。お客様にお叱りをうけながらも勉強をし、先輩には自分のやりたいことを一つ一つ伝え、覚えていきました。このとき無我夢中になったことが、今のベースになっています。現在は所長として、拠点経営をしています。内容としては営業ミーティングや来店客対応、取引先訪問、業務報告とアドバイス実施など。すべての情報が集まってくるので、個々の能力を考え、いかに適所に指示を出すかが重要な業務です。



倉庫での作業風景



事務所での仕事風景

こんな人待っています

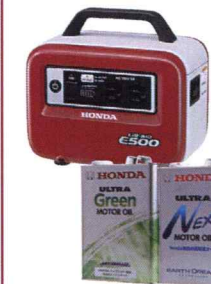


相手目線で考えられる人

植松 保博 Yasuhiro UEMATSU
ホンダ部品販売株式会社
専務取締役

自分を客観的にみて、相手のことを考えて行動できる人を歓迎します。大きな志を持って、そこに向かって努力して欲しい。今まで経験してきたことを、自信をもってアピールしてください。

こんな商品扱っています



Honda車に最適な商品を提供

エンジンオイルやワイパーなどの消耗品でHonda純正の製品を使用することは、よりHonda車に合った性能を提供でき、安心・安全です。また、Hondaの蓄電機や発電機、耕うん機などの暮らしに役立つ製品も取り扱っています。



オスコ産業株式会社

日本のモノづくりを支える

若手社員に
聞く！

世古 直希 Naoki SEKO
本社営業部
営業 2015年入社

- ・最近気になっていること：関東の山の登山ルート
- ・近々の目標：夏のロードレースまでに少しでも痩せる
- ・自分の長所：粘り強い所
- ・入社してよかったこと：お客様と仲良くなり応援して下さる方が出来たこと
- ・オスコ産業を選んだ理由：精密部品をはじめ様々な商材を取り扱っており仕事の自由度が高い為
- ・やりがいのあった仕事：商品がどこにも無かった時に各所に調整を図りお客様の製造計画に間に合わせたこと
- ・新卒者に一言：やる気があれば大丈夫！

文系の出身ですが、自転車や時計などの機械いじりが好きで、ものづくりに関係する仕事がしたいと考えようになりました。また、学生時代は部活動で自転車のメカニックをしており、色々な国からパーツを取り寄せ、提案することに楽しさを感じ、取引先の幅広さと説明会で感じた会社の雰囲気から今の会社を選びました。営業と聞くと、決められたものをお客様へ売り込みに行くイメージがあると思いますが、オスコ産業ではお客様との会話の中からヒントを探し、合致しそうな商品を提案したり、お客様の要望から調整し新しく作ることもあります。多くの商材を取り扱い、マイクロチップから、全長300m・10万トン越えの大型客船等、幅広いものづくりに関わる事ができ、まだ世の中には出ていない最先端技術を使ったお客様の新製品開発に携わる事ができるので、やりがいを感じます。お客様の様々な要望に応える際、付加価値をプラスでご提案出来るような営業マンを目指しています。

世古さんのとある1日

- 8:30 出社
- 8:50 朝礼
- 9:00 メールチェック
お客様からの在庫確認や出荷の依頼、メーカーへの納期確認を行います。
- 9:30 御見積書作成
- 10:00 お客様と打ち合わせ1件
お客様の会社付近でランチ。話のネタにもなります。
- 12:00 お昼休み
- 13:00 お客様と打ち合わせ1件
- 15:00 帰社
帰社後は打ち合わせで頂いた質問事項の確認や仕入先メーカーへの見積依頼、メールチェックなどを行います。
- 17:10 退社

技術をコーディネートする専門商社

オスコ産業株式会社

ベアリング、コントロールケーブル、チェーンといった精密機械部品やメカトロ部品を企画・販売する専門商社です。

高品質な駆動系部品をメーカーに提供。

ベアリングがないと機械は何もできない。
この部品を扱うことに誇りを持っています。

ベテラン社員に
聞く！

阿部 忠広 Tadahiro ABE
北関東支店
課長 1996年入社



海外での貴重な経験。お客様目線の課題解決が、信頼と評価に。

工業系の学校出身であったため、同級生のほとんどがメーカー系技術職を選んだのに対し、私は営業でひと味違った自分の可能性を試したかったという思いから、オスコ産業株式会社に入社しました。

今までで貴重な経験になったことの一つに、海外プロジェクト参画があります。大手電機メーカー向け製品の中国現地生産立ち上げを行うため、香港にある海外法人にて2年間勤務することになりました。営業という立場ではありましたが、頻りに中国の生産工場での製品の品質確認を行い、結果が要求レベルに達していなければ改善策を講じる。お客様の品質要求と製造側の要求を調整するのに一番苦労しましたが、その結果、現場での品質管理の考え方や、分析力・判断力が鍛えられました。今ではその力が、お客様の困りごとを解決する際役立っていて、達成したときには大きな喜びと満足を感じることができます。



こんな人待っています

明るく健康で前向きな人

石鍋 潤史 Junji ISHINABE
本社営業部
取締役 営業部長

高いスキルというよりも、明るくて健康で前向きな人間性のある人を求めています。営業職では文系と理系の比率は1:1の半々ですので、専門知識の豊富さというよりは、入社後の向上心の方が大切といえます。



こんな商品扱っています

機械部品と多角的な提案力

機械の円滑作動に必要なベアリングやチェーンなど様々な機械部品を扱っています。ユーザーに近い立ち位置で、カスタマイズの要求にも対応。自動車から家電までお客様の業種が豊富で、多角的な提案が強みです。

採用などのグループの職場環境整備や従業員の生活をサポートする

岡商株式会社

岡田グループの人材採用と育成をはじめとして、保険代理店業務、不動産管理業務などを行っています。

岡田グループ各社の職場環境づくりに貢献

企業や人の契約に関わり、人の人生設計の一部を担う。
誠実さを大切にしながら岡田グループを支えています。

人の未来に関わる。

若手社員に
聞く！

菊池 詠美 Eimi KIKUCHI

営業部

2016年入社

- ・最近気になっていること：アクアリウムのデザインについて
- ・近々の目標：飼っている生き物を繁殖し成長させる事
- ・自分の長所：ポジティブなところ
- ・入社してよかったこと：親身になってくれる先輩が沢山いること
- ・岡商を選んだ理由：「人」に関わる仕事をしたかったため
- ・やりがいのあった仕事：新入社員研修の引率
- ・新卒者に一言：勉強も仕事もプライベートも、全力で楽しみましょう！

菊池さんのとある1日

- 8:30 出社
- 8:50 朝礼
- 9:00 メールチェック・学生への選考連絡
学生から届く問合せの返信や選考中の学生へ電話連絡などをします。
- 10:30 就活ナビの更新
就活ナビの更新は毎日行っています。
- 11:00 説明会資料の作成
- 12:00 お昼休み
- 13:00 採用に関してグループ各社と打ち合わせ
- 15:00 大学就職課訪問
学内説明会の打ち合わせをして求人票や会社案内パンフレットを置いてもらいます。
- 16:30 帰社
書類の送付や残った事務処理などをします。
- 17:00 退社

昔からバイクやクルマのレースに興味があり、サーキット場に足を運んで観戦していました。いつも真っ直ぐに前を向き勝利を目指す、レースに携る方々の姿に心を打たれて「人」を好きに。人と関わる仕事がしたいと考えている中で、専門商社である岡田グループを見つけ、採用担当になりました。

グループ4社の採用窓口として一番はじめに学生と接するため、岡田グループのイメージにも関わる重要なポジションだと思っています。また、社員研修の仕事や職場環境を整備する業務にも携わっています。社員から頼ってもらえたり、採用に関わった新入社員の頑張りを知った時は、とても嬉しくやりがいを感じます。オン・オフのメリハリがつけられ、女性にも働きやすい職場だと思います。



WELCOME TO OKADA GROUP

岡田商事株式会社

設立 1950(昭和25)年11月
 資本金 4億5,000万円(2019.3)
 売上高 161億2,400万円(2019.3)
 社員数 224名(男175名/女49名)(2019.3)
 事業内容 二輪車・四輪車部品、用品、釣り関連等の卸売、企画・開発および輸出入
 主な仕入先 商事部/ヨーロッパ・北米・アジアを中心とする海外メーカー数社
 二輪・四輪・量販事業部/各種製造メーカー
 商事部/車両メーカー、輸入車インポーターほか
 主な販売先 二輪・四輪・量販事業部/二輪用品専門店、二輪車両販売店、四輪用品専門店、四輪車両販売店、部品商、整備工場、量販店ほか

ホンダ部品販売株式会社

設立 1960(昭和35)年3月
 資本金 1億8,000万円(2019.3)
 売上高 106億5,800万円(2019.3)
 社員数 177名(男140名/女37名)(2019.3)
 事業内容 本田技研工業(株)の四輪車純正部品・用品およびパワープロダクツ等の販売・供給
 主な取引先 本田技研工業(株)、(株)ホンダアクセス、部品商社、Honda四輪ディーラーほか

オスコ産業株式会社

設立 1967(昭和42)年10月
 資本金 1億5,750万円(2019.3)
 売上高 46億2,200万円(2019.3)
 社員数 47名(男35名/女12名)(2019.3)
 事業内容 ベアリング、機械部品、精密機械等の卸売、加工、企画・設計
 主な取引先 NTN(株)、大同工業(株)、(株)ハイレックスコーポレーション、自動車業界、事務機業界、建機業界、農機業界ほか

岡商株式会社

設立 1987(昭和62)年6月
 資本金 9,600万円(2019.3)
 売上高 1億3,500万円(2019.3)
 社員数 3名(男1名/女2名)(2019.3)
 事業内容 生命・損害保険代理店業務、採用窓口業務
 主な取引先 損害保険ジャパン日本興亜(株)、東京海上日動火災保険(株)、アフラック生命保険(株)



●JR山手線・京浜東北線 浜松町駅北口徒歩7分 ●都営浅草線・大江戸線 大門駅A4出口徒歩4分
 ●都営三田線 御成門駅A3出口徒歩5分

