



会社説明会

株式会社 オノマシン

来たれ！
未来の機械工具の
プロフェッショナル

創業して20年
生き残ることができるのは
約50%

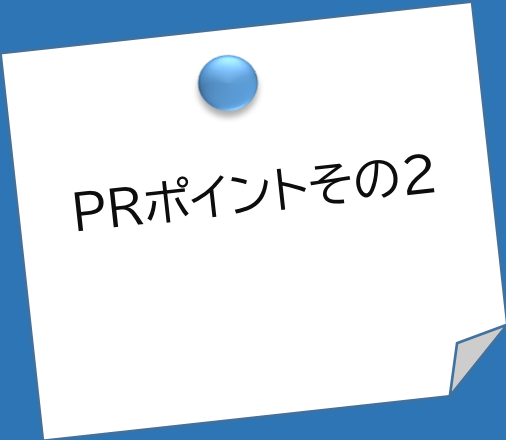


当社は今年で
創業96年を迎えます



PRポイントその1

日本の企業、約8割が
赤字経営という世の中で
創業以来黒字経営を実現



PRポイントその2

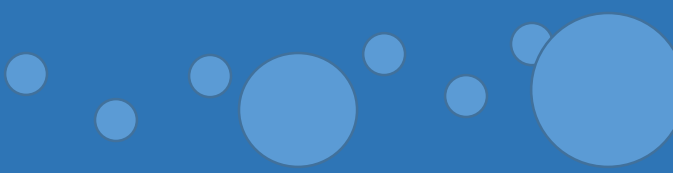
日本、世界のものづくりを
支えている



PRポイントその3

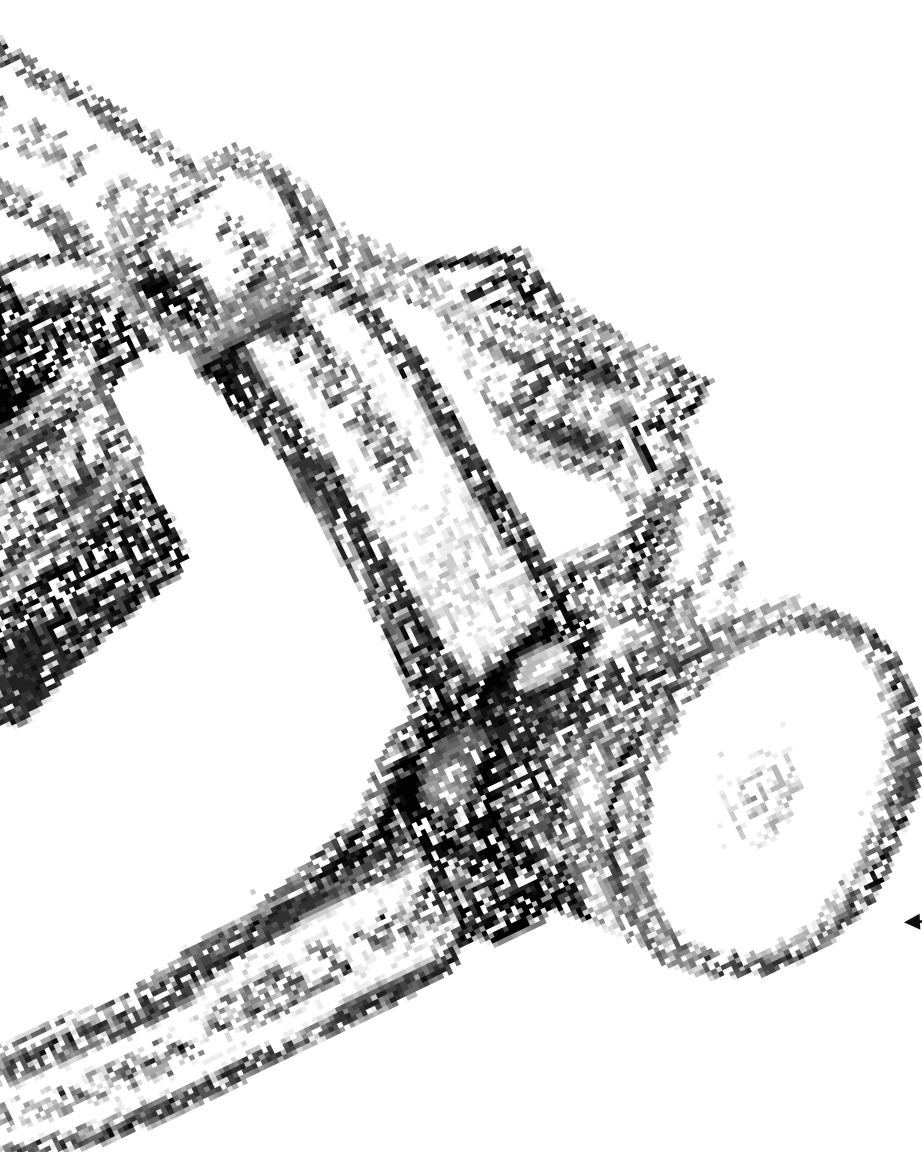
機械工具のプロフェッショナル集団

圧倒的な知識×おもてなしの心

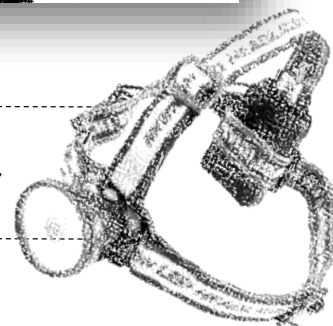


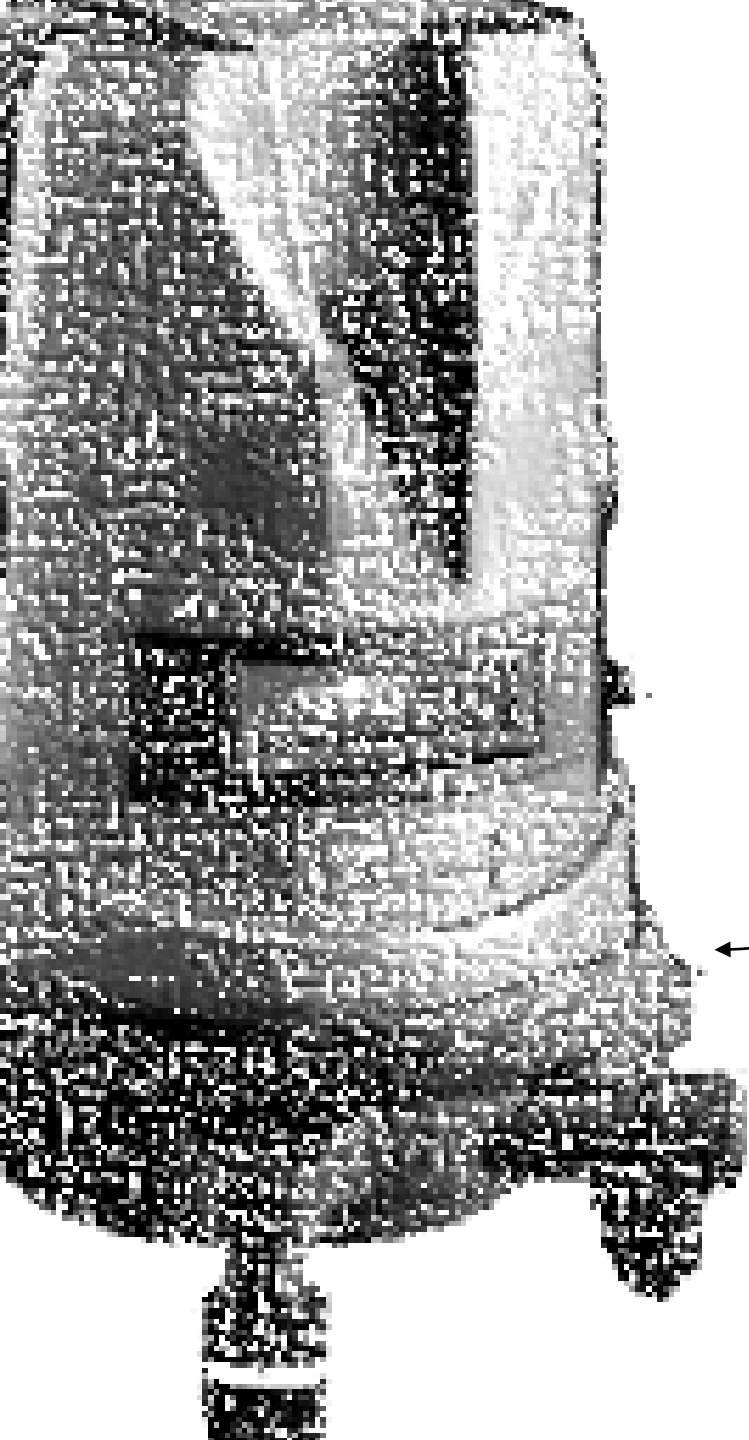
危険なトンネル工事に スタッフを支える小さな道具

遠くまで見渡せる明るい光
頭に装着して両手が使えます



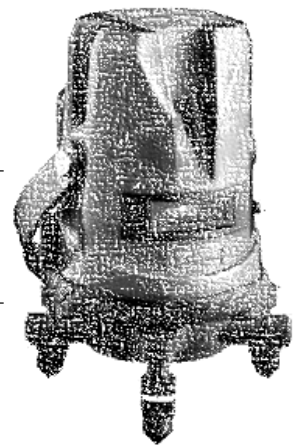
LEDヘッドライト

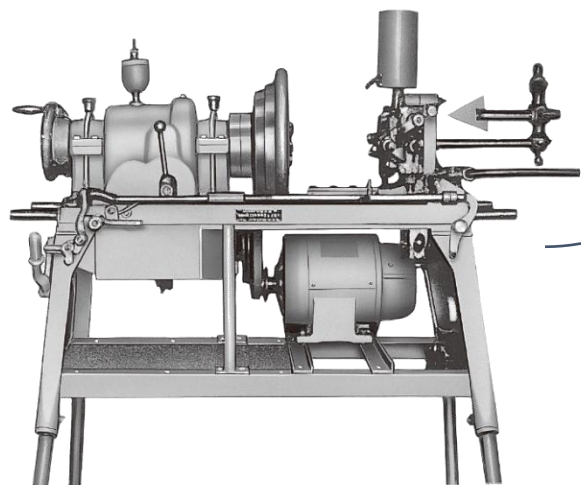




無機質に思える工具にも
歴史があります

レーザー墨出し器





パイセツ1号機 (1953年～)

国産初の電動式パイプねじ切り機
「パイセツ第一号機」 1953年(昭和28年)

知ってる？

なんと、国産初

とっておきのエピソードを一つ紹介いたしましょう。国産第一号 電動式パイプねじ切り機のお話です。1953年(昭和28年)、国産初の電動式パイプねじ切り機「パイセツ第一号機」が誕生しました。幾何学的な部品構成で贅肉をそぎ落とした機械です。

創業者の小野逞三はパイプのねじ切りに多大な労力を必要とする配管工事業界の当時の現状を見て、アメリカにはあるという「電動式パイプねじ切り機」の開発を思い立ちました。むろん、完成すれば国内では初の画期的な製品となるはず。当然、市場からは拍手をもって迎えらえるはずだという確信をもっていました。しかし、大阪では見たこともない製品の開発、製造を引き受けてくれる工場など無く、ついには探しあぐねて名古屋まで、技術探しの手を広げました。

そして、名古屋で評判となっていた末吉(現アサダ株式会社初代社長)に行き当たり、製造にこぎ着けることができました。これは当時、戦争が終わって、街づくり槌音が日本全国に鳴り渡っていた頃のことでした。



機械工具を通じて 企業の未来を拓く

オノマシンの歴史

1926年、元号でいうと大正の15年に大阪市西区で小野逞三が「小野逞三商店」を創業しました。

これがオノマシンの前身です。そして彼は数多くの新商品を開発して今日のオノマシンの基礎を築きました。

創業者の小野逞三は戦後、伝統ある「機械と工具」の町「立売堀」の復興に全精力を傾け近代的な町づくりと業界の近代化に貢献した功績により大阪府知事賞をはじめ、産業功労賞、藍綬褒章、大阪市民賞、勲五等瑞宝章を受賞しました。

創業者 小野逞三

商品が顧客に届くまで

商社のしくみ
少し解説

商品

アマゾン、コーナン、モノタロウ、
カインズなどにも商品をお届け！

メーカー

代理店権利

子会社
自社ブランド開発

オノマシン

アックス
ブレーン

通販ネット
会社

機械
工具商

管工
機材商

電設
資材商

空調
資材商

建設
資材商

レンタル
会社

ホーム
センター

一般
消費者

工事業者

工場

一般
消費者



企業理念

人との出会いを大切にし
新しい時代を切り開く力を育て
皆様とさらなる発展をめざします



経営理念

プロとして常に最高の状態で お客様のニーズにお応えします

そのために

- ・ 専門の知識と技術を持つ商社マンを育てます
- ・ 万全の在庫と物流体制で商品をお届けします
- ・ 情報技術を駆使し、商品・サービスの付加価値を追求します



求める人物像

例えばこんな人
飲み会の幹事をやるのが好き！

企業理念、経営理念に共感し
自ら考え行動できる人

例えばこんな人
自分のアイディアを実現するのが好き！

商社マンの1日

慣れてくると40~50社担当します

09:00 出社 メールチェック・営業の準備



10:00 車で営業へ出発

1日に訪問する企業は 10社程度。

12:00 外でランチのときもあります(休憩1時間)

13:00 さらに得意先を回ります
(何曜日はこのお客様 という風に決めている場合も)

15:00 帰社して 見積書など作成します

17:30~18:00 明日の準備をして 退社

商社マンへの道

商品管理課で商品知識を習得

PC社外セミナー参加

ビジネスマナー社外セミナー参加



内勤営業で 提案力 × コミュニケーションスキルを磨く

営業スキル
社外セミナー

第2種電気工事士

毒物劇物取扱責任者

展示会 同行

商品勉強会

外勤営業で 実際に法人のお客様お会いして へ商品を提案する

販売拠点

販売拠点は全国に19拠点！

東北・ブロック

仙台支店

盛岡営業所

東京物流センター

大阪物流センター

上海事務所

南首都圏・東海
ブロック

大森支店

横浜営業所

厚木営業所

静岡営業所

北首都圏・甲信越
ブロック

板橋支店

国分寺営業所

高崎営業所

長野営業所

新潟営業所

中日本ブロック

名古屋支店

金沢営業所

西日本ブロック

福岡支店

広島営業所

関西・四国
ブロック

大阪支店

大阪西支店

京滋営業所

姫路営業所

未来の機械工具のプロフェッショナルになる
人材の募集です。

募集職種と待遇

募集職種:総合職:営業(大卒)

給与:月給 ￥200,000 首都圏は+25,000円

賞与:年2回(7月、12月)

昇給:年1回(4月)

追加手当:住宅補助手当、家族手当

進学奨励金、通勤交通費 など

勤務時間:9:00~17:30(休憩12:00~13:00)

土曜日は月1回~2回の出勤あり



条件や資格など

運転免許(入社までに取得できればOK)

バックアップ体制

当社の人気の制度 バスト3

1位 財形貯蓄制度

2位 資格支援制度

3位 外部セミナー受講支援制度

その他、
福利厚生も
いっぱい

就学祝い金制度
結婚、出生祝い金制度
がん保険半額補助制度
保養施設あり(軽井沢)
勤続25年 報奨金制度
など

電気工事士2種や
毒物劇物取扱責任者を
取得すると祝い金がもらえます。

財形貯蓄制度は
奨励金ができます！
資産形成におすすめ♪





創業100年に向けて
オノマシンを盛り上げる

好きな工具をもって
オノマシンレンジャー



会社説明会の動画
メイキング画像



未来の機械工具のプロフェッショナルを
育てる研修中



あなたのご応募お待ちしております。

来たれ！未来の商社マン
未来の機械工具のプロフェッショナル