

よく働き、
よく学び、
よく遊ぶ
～オンとオフ両方充実!～



年休
120
日以上!?



毎日が激務
...とかですよね?

ご心配なく、

弊社は『ワークライフ
バランス認証企業』
ですので

株式会社出石 採用担当

認証企業?

株式会社出石の取組み (一部抜粋)

育休・産休 取得実績有り



育休・産休の取得を積極的に推奨しています。

直行直帰推奨



自宅から近い取引先の場合は、直行直帰を推奨しています。

有給休暇 取得推奨



有給休暇の積極的な取得を推奨しています。

ノー残業デー (毎週水・金)



毎週水・金曜日は、残業0を目指す取り組みをしています。

19時退社 推奨



残業を減らすため、19時退社を推奨しています。

『仕事』と『プライベート』
の両立を目指している
企業のことです



2016年11月取得 ※

京都府より
『認証企業』として
選ばれています

これらの
取組みが
認められた
弊社は、

株式会社出石

※ 詳細は、京都ワーク・ライフ・バランス推進サイト (<http://www.pref.kyoto.jp/wlbsusin/>) をご覧ください。



どんな仕事をして
いる会社なのか？

ですよ？

あっ
そうです！

株式会社出石 営業担当

では、ボクが
説明しますね

おねがいします

『機械工具の
専門商社』
です

弊社は、



働きやすそうな環境
なのは、なんとなく
分かりました

実際に

でも実際に...



その効果なのか
気持ちに余裕のある
社員が多く、
活動的で明るい
雰囲気職場
なんですよ

趣味
BBQ
スポーツ
社員によるレクリエーションが豊富！
参加も自由！

9

『機械工具』とは、

製造業の現場で使う

工具全般のことです

10

身近な日用品や
食品はもちろん
車から船まで、

あらゆる
「モノづくり」の
現場に、機械工具は
不可欠な存在です

切削・研削工具

運搬・物流・管理

各種用品

清掃用品

油圧空圧機器

ツーリング

工作機器・ロボット

あらゆる業界で活躍する機械工具（一例）

機械工具専門商社としての仕事（一例）

11

『専門商社』は、

そして私たち

製造現場のニーズに
合った機械工具を

販売・提案する
ことが仕事です

なるほど

工具の安定供給

今日も工場ラインが
スムーズだ♪

製造現場の安定稼働に必要な
機械工具を安定供給する。

工具の提案

製造現場の課題を解決する
ための機械工具を提案する。

アフターケア

納品した機械工具のアフター
ケアを行う。

14

大丈夫ですよ！

弊社の社員もみんな、
最初は未経験者です

出石社員

それに、

出石で働いている

社員の9割は文系

出身なんです

15

えっ!?

てっきり理系
ばかりだと！

実は、そう思い込んで
最初から諦めてしまう
学生さんが多いんですよ

13

あの、機械工具の
ことを何も知らない
文系の僕じゃあ

難しい仕事ですよ？

12

専門商社の仕事について
もしご興味があれば

詳しくお伝えしますので、

お気軽にお問い合わせ
合わせてください

会場の出石スタッフ、
または出石の連絡先まで

メーカー製品講習会



新製品の機械工具の講習会へ参加したり、取引先が出展する展示会へ視察に行くなどして業界研究します。モノづくり業界の全体像を把握出来るようになることで、お客様への提案力が向上します。

現場研修



モノづくりの現場で製造工程や実際に使用されている機械工具のことを学びます。現場で学ぶことにより、モノづくり業界での出石の役割が理解できます。

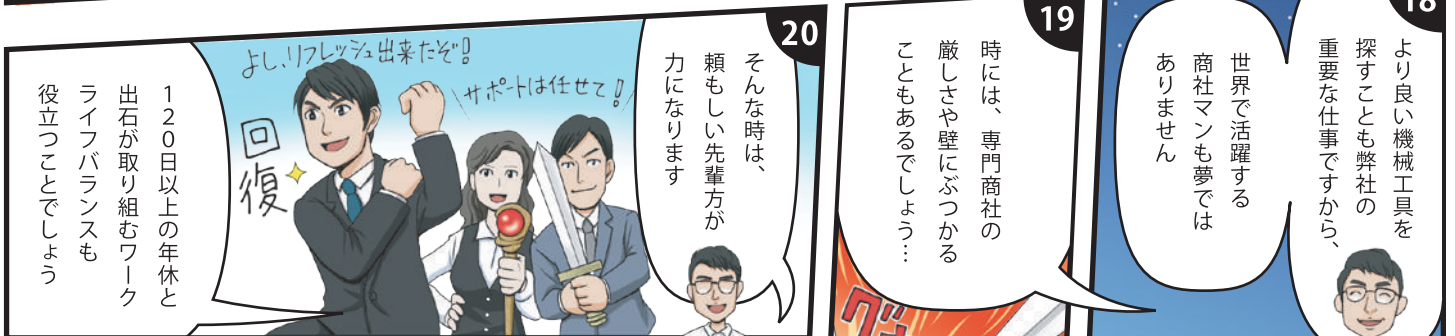
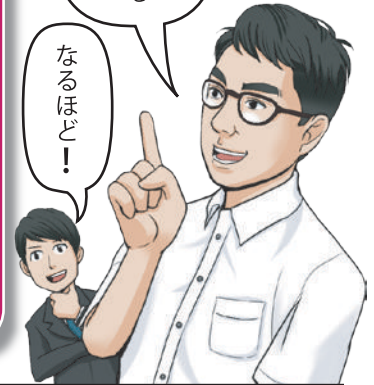
新人研修



先輩や同僚と共に、社会人としてのビジネスマナーや考え方、専門商社としての仕事の進め方等を学び、多岐にわたるビジネスの基礎力を習得します。

こちらをご覧ください
出石なら
未経験でも1から学べる
環境が整っています

なるほど！



100

年企業



株式会社出石は、
機械工具の商社
として
創業100周年を
迎えております

はい、

株式会社出石：常務取締役

創業!?

1910年

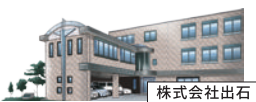
1910年
本社所在地にて出石商店として創業

1925年
大阪支店を設置し、出石本店と改称

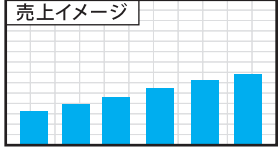
1928年
大阪市にベルト工場を設立し製造業に転換

BtoB 企業

(企業が企業にモノを売る)



売上イメージ



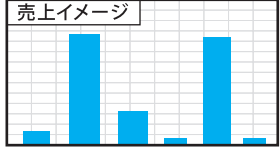
法人との取引はニーズの変化が一般消費者と比べるとまだ穏やかなため、
毎年の売上が安定しやすい。

BtoC 企業

(企業が個人にモノを売る)



売上イメージ



一般消費者との取引はニーズの変化が激しいため、
毎年の売上が安定しないことが多い。

でも、知名度の代わりに
企業としての安定感はあるんですよ

全然知らなかったです

※ TV・CM などを通じて一般消費者向けのサービスや商品を提供している企業

28

これからグローバル展開を推し進め、伝統と革新性の両方から日本のモノづくりを支える会社でありたいと思っています

海外取引国

	フランス
	ドイツ
	チェコ共和国
	ハンガリー
	スイス
	韓国
	中華人民共和国
	インドネシア
	ベトナムなど

27

それに弊社は、少数精鋭ながら京都の本社をはじめ18ヶ所に事業所を展開しており(海外にも拠点があります)

出石へぜひお越しください

不明な点は、お気軽にお問い合わせください

29

仕事と生活のバランスが良くて、若くても活躍できる機会があつて会社も安定している

30

学生の多くはBtoCの企業に注目しているから...これ、意外とチャンス!?