

株式会社
ダイワキコー

会社案内
～25卒向け～





目次

会社紹介

社長紹介

SDGsの取り組み

業界について

事業内容

EC事業部について

求める人物像

弊社の魅力

福利厚生

募集要項・選考フロー

メディア掲載

会社紹介



機械器具の専門商社

1983年設立
創業40周年

ワークライフバランス重視



会社概要

設立

1983年

業種

機械器具専門商社

代表者

芝 大輔

資本金

1,000万円

従業員数 (17)

社員15名 パート2名

本社

東京都 品川区

20代：6名

30代：2名

40代：5名

50代：2名

60代：2名



株式会社
ツールハウス

株式会社
ダイワキコー

✦ 2022年4月 組織改革 ✦

株式会社ダイワキコーと
株式会社ツールハウスが合併

経営者が世代交代し、
会社を理念から一新、
事業を再構築している最中。

再編した経営・組織の定着に
取り組み、次世代社会に必要な
価値創造を追求する体制を
整えます。

社長紹介





Shiba Daisuke
芝 大輔

PERSONAL PROFILES 2023

- 生まれた年 : 1978年
- 出身 : 東京都（生まれは奈良県）
- 勤続年数 : 10年 会社代表3年目
- 前職 : 環境機器製造業 海外営業部→総務部
- バイト経験 : 飲食店ホール（鉄板焼、ステーキハウス）
大型玩具店
イベント設営、倉庫軽作業等ギグワーク
テーマパーク清掃
- 好きな食べ物 : ラーメン 鍋物 鶏肉 辛いもの
- 苦手な食べ物 : お酒の効いたもの パクチー
- 好きなこと : ゲーム ボウリング バドミントン 料理
非日常に身を置くこと
- 最近の悩み : 旅行になかなか行けないこと

【お気に入りの写真 : 無人の某テーマパーク（個人撮影）】

社長の

温厚

お父さんの
ような存在

意見をきちんと
受け入れてくれる

緊張せず
話せる！



印象

優しい！

話しやすい！

謙虚！

壁を感じない



経営理念

ものづくりを支えることを通じて
人と地球環境の共存を追求し、
人をより豊かにします。

SDGsの取り組み

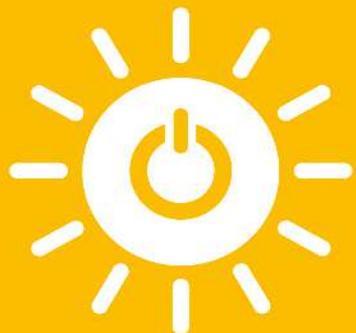
6 安全な水とトイレ
を世界中に



11 住み続けられる
まちづくりを



7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



12 つくる責任
つかう責任



節水・節電

段ボールや梱包資材 の再利用

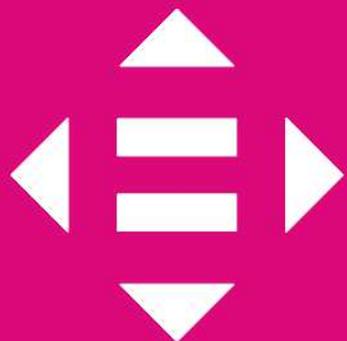
使っていない会議室
は消灯！

チラシや新聞紙も資材と
して活用しごみの削減！

8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう



心身に障害のある方が作られたクッキーを、
取引先の方々やご来客、従業員に配っています！
おいしいと評判です◎



業界について

金型とは・・・

金属やプラスチックなどの材料の形を変えて、
部品や製品を成型するために使う型のこと

日本の金型生産高は
中国、アメリカに次いで3番目に高い

世界の金型生産高

	国名	生産高 (億円)	比率
1	中国 (2021年)	7兆5,500	53.8%
2	米国 (2021年)	2兆3,028	16.4%
3	日本 (2020年)	1兆4,167	10.1%
4	韓国 (2020年)	9,496	6.8%
5	ドイツ (2022年)	6,358	4.5%
	世界合計35ヶ国	14兆0,379	

ISTMA Statistical Book 2023

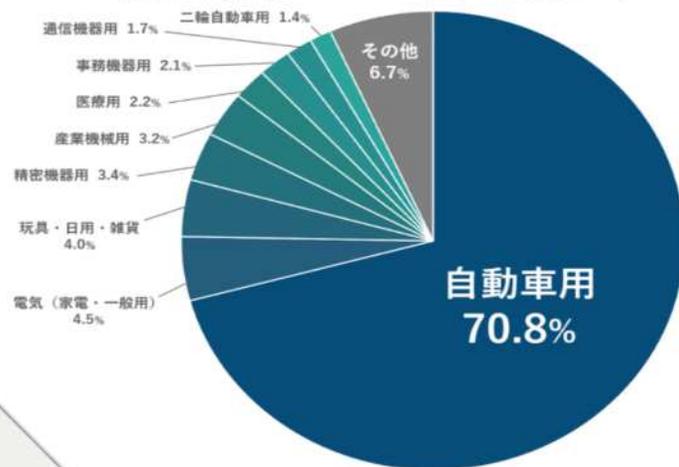


金型とは・・・

モーター、バッテリー
は金型加工必須！

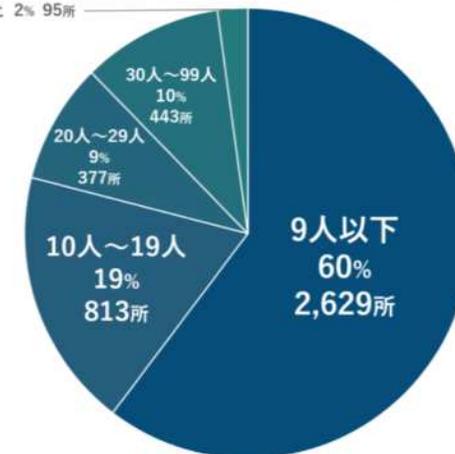
小規模な会社が多い！

需要業界別の金型生産金額構成 (2022年)



金型製造業の事業所数 従業員規模 (2021年)

100人以上 2% 95所



金型とは・・・



射出成型・・・プラスチック成型の代表的な加工法の一つ

～イメージ～

チョコレートを溶かす→**ハートの型**に流し込む→冷やす→ハート型のチョコレートの出来上がり！

プラスチックの材料を溶かす→**金型**に流し込む→冷やす→金型に沿った製品の出来上がり！

例) 電話機、スマホ、掃除機、ノートパソコンの本体といった電化製品等

金型とは・・・



こちらは、おもちゃの金型を使った例です。
金型の内部で兵士の形が形成される様子で、
右下に完成品があります。



成形されたプラスチック製品がコンベ
ヤで搬送されています。

事業内容



法人販売事業



EC事業



海外事業



EC事業

BtoB BtoC

大手通販サイトを通じ、
一般消費者向けに多種多様な商品を販売

アマゾン、楽天、ヤフーショッピング出店中
2020年 5月～

プロからDIYビギナーまで工具が揃う
monopa!
【モノバ! 楽天市場店】





EC事業

気軽に使える物から
プロ愛用の物まで！

用途に合
わせて！

用途から選ぶ

切る

回す

挟む

削る・磨く

剥く

しまう

はかる

オフィス・現場用品

季節用品

初心者でDIYをはじめる

この同時期に人気の高まるDIY。近年では若者男女、誰でも簡単に使える上、
お金を気軽にDIYできるようになりました。このページでは道具の組み立てなどをほじく
るにも使える工具を厳選して紹介します。いっしょに、DIYをはじめましょう！

電動ドライバー（ハンドドライバー型）



ポイント

手回しドライバーの感覚で使える、USB充電式ドライバーです。面倒なネジ回し作業を電動で
補助してくれる優れもの、収納しやすいスリムさも家庭用にぴったりです。

色違い・周辺グッズはこ
ちら >>

プロからDIYビギナーまで工具が揃う
monopa!
【モノパ！楽天市場店】



22



EC事業

～取り扱い商品～ 現在2万5千弱の商品を扱っています！



ドリルドライバー



万能はさみ



ねじ抜きツール



ゴムハンマー

プロからDIYビギナーまで工具が揃う
monopa!
【モノバ! 楽天市場店】





EC事業

～お客様の声～

★★★★★ 5

入荷が遅れる連絡もしっかりといただき、入荷ばすくに発送していただきました。まったく問題ありません。ありがとうございました。

★★★★★ 5

梱包、配送、お対応等すべて申し分ないと思います。今後とも宜しくお願いします

★★★★★ 5

梱包もしっかりされていて、つどのお知らせメールもしっかりもらえたので安心して取引出来ました。また機会がありましたら宜しくお願いします。

★★★★★ 5

迅速丁寧このストアーを選んで良かったです。またお願いしたいと思います。

プロからDIYビギナーまで工具が揃う
monopa!

【モノバ! 楽天市場店】



24



EC事業

～強み～

- ・**楽天とのかかわり**が強くなっており、各部署の担当者から最新の情報を入手できる(楽天は売上の規模等により限られた各ショップを勉強会に招待していますが、立ち上げから順調に売上を伸ばしているため、**限定の勉強会に参加**できています！)
- ・ECは業務の性質上残業が当たり前になりがちですが、弊社は**セールスの時期でも残業がありません。**

プロからDIYビギナーまで工具が揃う

monopa!

【モノバ! 楽天市場店】





EC事業

～弱み～

- ・少人数のため、やるべき仕事に対し**手が足りていない**

～課題～

- ・**AI**を活用した店舗運営、動画を使用した商品訴求を積極的に行う
- ・Xの運用を活発化

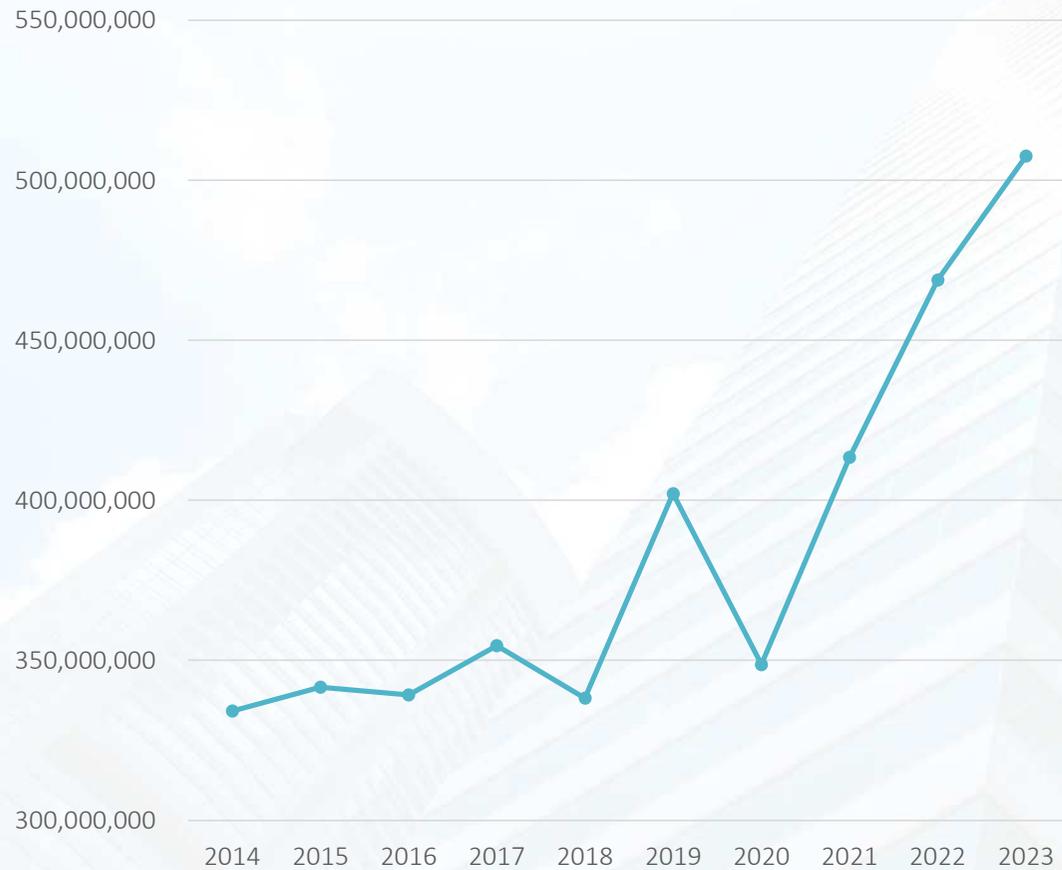
プロからDIYビギナーまで工具が揃う

monopa!

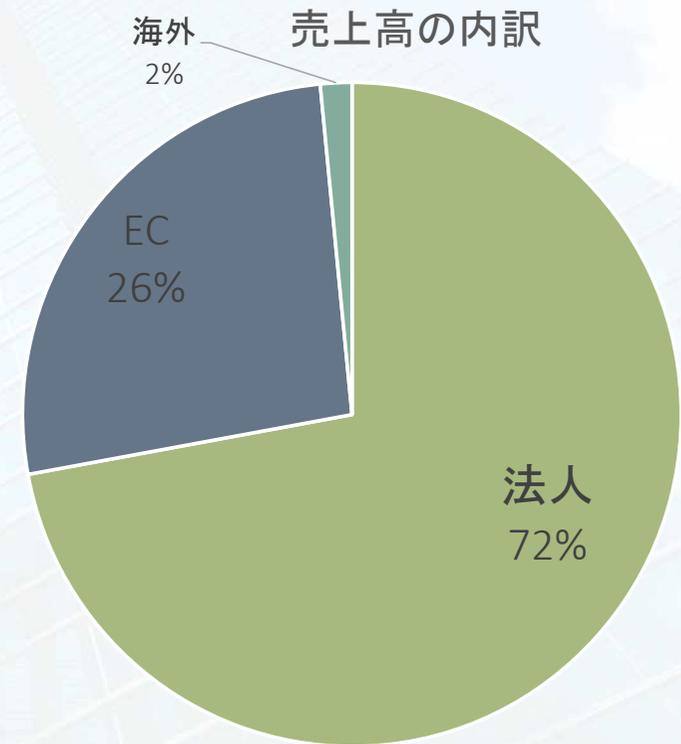
【モノバ! 楽天市場店】



売上規模



2023年 5億700万円
2025年 7億 目標





EC事業部について
(仕事内容・雰囲気)

主な仕事内容



- 【注文管理】 取り寄せなのかそうでないのかの確認
- 【在庫管理】 適切な量を確保しているかチェック
- 【サイト管理】 バナーを貼ったり、新商品を掲載
売上を伸ばすため、お客様が迷いなく購入できるようページを見やすくする
- 【商品管理】 新しいメーカーやカテゴリーを増やしたり、新商品にアンテナをはる
メーカーサイトやYouTubeなどで情報収集
- 【売上・広告管理】 販売促進のための広告掲載を管理 来店数や売上の増減を日々分析し、対策を練る
広告と売上が見合っているか等の確認
- 【問い合わせ対応】 問い合わせフォームからきたメールやメッセージの対応や電話対応(稀)
客層:9割近く男性、30-60代、一般の方6.7割
- 【商品発送・軽作業】 商品の梱包作業や倉庫への納品作業

一日のスケジュール

- 9時～ 始業。朝までに新しく入った注文に対して商品発注などの処理
 - 10時～ メールで届いた問い合わせ対応
 - 10時半～ 仕入先から届いた商品の発送作業
 - 12時～ お昼休憩
 - 13時～ 日替わりでページ作成や商品登録作業など
 - 15時～ 部内ミーティング
 - 16時～ ページ作成などの続き
 - 18時～ 終業。
- 固定のスケジュールはあまりありませんが、
午前：注文管理、問い合わせ対応
午後：売上を伸ばすための施策 が多いです◎

セール頻度
大きい波：年4回
小さい波：月2.3回

セールの時期は比較的忙しいですが、
繁忙期というほどではないので安心して
ください。繁忙期は作らないよう工夫
しています！

30

魅力・やりがい

- ・工夫した施策、取り組みの結果が数値となって可視化できる
(結果が目に見えやすい！)
- ・EC業界自体が成長を続けていて、新たに取り組めることがたくさんある
- ・データ分析やマーケティング、画像編集など色々な視点から様々な業務を経験できる
- ・行った対応でお客様を満足できる



大変だと感じること



- ・膨大な商品数のため、商品の特徴や違いなど幅広い**商品知識**が求められる
→目の前にパソコンがあり、すぐに調べられるので最初は知識がなくても大丈夫◎
(今いるメンバーも業界の知識0でした！)
- ・問い合わせ対応はイレギュラーな内容も多いため、すべてのパターンをマニュアル化することはできず、**臨機応変な対応**が求められる
→やっていくうちに慣れます！
- ・問い合わせ対応(メール)において、お客様に理解しやすく伝えられるよう文章力が必要

部の雰囲気

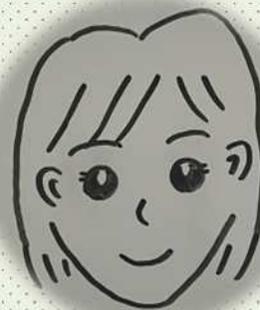


5年目 チーフ
Sさん

コミュニケーションを大切にしつつ、各々が集中できる環境づくりも大切にしている

新しい仕事にチャレンジすることを積極的に後押し！

ミスやトラブルで個人を責めることは一切なし



3年目
Oさん

相談しやすく、丁寧に向き合ってもらえる

過去のやり方にとらわれず、向上させていく風土がある

失敗を恐れずに取り組める

入社決め手

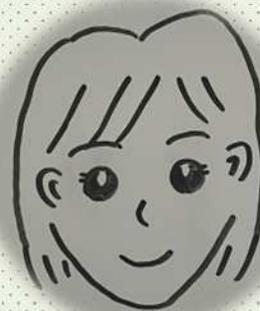


5年目 テーフ
Sさん

事業部がまだない段階で、新事業を立ち上げてほしいという募集を見て大きなやりがいを感じ、入社を決意

業界の希望は特になかった

業界のこだわりなし



3年目
Oさん

職種に興味を持ったから

小規模のため、一緒に働く人の顔が見え、働きやすい雰囲気だと感じた

ECなのにプライベートの時間も確保できる勤務体系であったため

教育体制

ゆるやかにステップアップしていくイメージですが、その人に合わせた柔軟な教育が可能です！

【入社～6月頃】 **慣れ**メイン

ECのことに楽しく触れられるワークのようなものをやりつつ業務に触れてもらう

6月は**セール**時期のため、どのようなものか体感してもらう

【7月～9月頃】 この時点で覚えなくてもOK！

業務にかける時間を徐々に増やし、ワークの内容も実践的なものに

ルーティンワークを少しふりつつも、ECの業務を**一通り触れ**、全貌を見てもらう

展示会の多い時期のため、できるだけ足を運ぶ

セール

教育体制



【10月～12月頃】

少しずつ**売上を上げるための施策**にもかかわってもらおう

展示会で新しい出会いがあれば、1社担当してもらい、自分がかかわった商品が売れていく喜びを感じてもらおう

年末商戦の時期のため、ワークは減らし、忙しさを体感してもらおう(無理はさせません！)

【1月～3月頃】

売上が**落ち着いてくる**時期のため、触れられていない内容を一通りワークで触れていく

【2年目以降】

本人の意思をなるべく尊重し業務を割り振る予定



求める人物像
(こんな方が向いています！)

協調性のある方

1人で集中しながらも、チームで協力して仕事を行います。

同じ作業が苦にならない方

ルーティンワークがあります。

PC作業(特にエクセル)や数字に苦手意識がない方

数字と触れる機会が大変多いです。

作業の効率化を考えるのが好きな方

優先順位をつけて仕事を行います。

知識を広げる姿勢のある方

日々商品を増やすため、特徴や違いを知る必要があります。

より良い方向へ試行錯誤できる方

現状に満足せず、売上を促進する方法を考えます。



ダイワキコーの魅力

ワークライフバランス

原則残業0

有休が取得しやすい

20年以上ずっと**残業0**！（例外：営業職の場合は、道路状況により帰社が遅れることがあります）

18時終業で、18時10分には事務所の鍵を施錠します。
下記取材記事にて、代表の考え方をお伝えしております！



残業ゼロが当然の働きやすい会社を目指して

クリス 40年以上の歴史がある株式会社ダイワキコーさん。これから100年続く会社にしていくために必要なことは何だとお考えですか？



芝 やはり若い世代のパワーですね。私が代表取締役就任するとき、たとえ私がいなくなってもこの会社が未来へ続いていくようにしたい、と強く思っただけです。未来を切り拓くパワーを持つ若い世代にどんどん入社していただきたいですね。

クリス 芝社長となら、お仕事を一緒にしたいと思う若者は多いんじゃないかなあ。

芝 ありがとうございます。そのように思っていたら、スタッフがより働きやすい環境を整えたいと考えています。実はうちの会社は残業が一切ないんですよ。

クリス えっ、そんなことがあり得るんですか！

B-plus

40

社風



服装自由



裁量権



人柄

Tシャツやス
ニーカーOK!

年齢問わず、裁量権を持って働くことができるとともに人数が少ないため、若手も一人一人即戦力として期待されます。社長との距離が近く、意見が言いやすいです◎

服装の自由化も若手社員の意見から導入されました ✨



社員の声



経理担当2年目
Mさん

社長との距離が近く、相談事に乗ってもらえる

先輩社員への礼儀は必要であるが、上下関係があまり強くない、平等に接してもらえる

〇〇部長ではなく、〇〇さんと呼んだり、部下を呼び捨てにする人がいない！



EC事業部3年目
Oさん

残業がなく有休も取りやすいため、趣味や自分の時間を作ることができる

自分の仕事が忙しくても、わからない点や仕事を丁寧に教えてくれる



総務担当2年目
Wさん

重い物を運ぶのを手伝ってくれたり、周囲をよく見ている人が多い印象

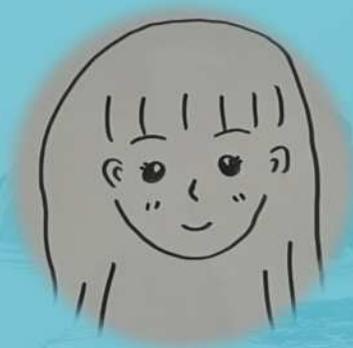
社員の声



EC事業部5年目
Sさん

半休、時間休といった有休の取得方法が充実しているので子どもの急な体調不良などにも対応しやすい

従来の考え方にとらわれず、新しいことにチャレンジしやすい環境がある



営業管理部1年目
Sさん

残業がないため、オンオフのメリハリをつけやすい

上司と部下間の風通しがよく、コミュニケーションが活発！



福利厚生

事務用品会社
負担

マウスパッドや電卓、イヤホンなど仕事をする上で必要な物は会社
でご用意いたします。



自己啓発制度

自身のスキルアップとして、オンライン研修制度を導入してお
ります。

仕事中に受講可能で、パソコンスキルや営業知識、ビジネスマ
ナーなど様々なコンテンツがありますので、スキルアップに役
立てられます。

資格支援制度

業務上必要な資格は、受験料やテキスト代を
会社が負担します。

ビジョン/イノベーション	管理監督/マネジメント	業務効率/問題解決
戦略/マーケティング	財務	論理的思考
自己理解	コミュニケーション	チームワーク
リーダーシップ	DX/情報リテラシー	パソコンスキル
ダイバーシティ/グローバル対応	キャリア開発	コンプライアンス/ハラスメント
人事・労務・法務	営業力強化	リベラルアーツ

A photograph of two men in an office environment. The man on the left is wearing a light-colored, vertically striped button-down shirt and glasses, smiling broadly. The man on the right is wearing a dark suit jacket, a white shirt, a patterned tie, and glasses, also smiling. They are standing in front of metal shelving units filled with papers and folders. The overall scene is brightly lit and professional.

募集要項・選考フロー

募集要項

EC事業部 1名

基本給(月額) 189,000円

他…技能手当(CAD、外国語)

在宅勤務手当5,000円(条件あり)

交通費 上限150,000円

賞与 6月 11月 (年2回)

昇給 4月(年1回)

各種社会保険完備 退職金共済制度加入

完全週休2日制 年間休日数 125日以上

(土日祝日、夏季休暇、年末年始休暇、特別休暇)

※2年目以降在宅勤務となる可能性がございます。

選考フロー

面接1回＋適性検査(MBTI)

※交通費は往復上限30,000円支給

面接では、お互いにマッチするかどうかを見させていただいています。

そのため、「面談」に近い形でお話を伺っていくので、リラックスしてお話していただければと思います！質疑応答の時間もしっかり確保しますので、疑問点や気になる点があれば遠慮せず聞いてみてください



NEWS

メディア掲載



KENJA GLOBAL



ビープラス B-plus
仕事を楽しむためのWEBマガジン
ものづくりを支える
徹底した御用聞き営業

株式会社ダイワキコー / Modern Tools
代表取締役 × タレント
芝大輔 × 春香クリスティーン



夢は砂漠で畜産
仕事は社会貢献

株式会社ダイワキコー
芝大輔

地域色彩



G グローバルな視点で、ローカルも加速する。
アクセレーションWEBマガジン



地域色彩ラジック
第9号
6月4日放送

SHIBA DAIKU
芝大輔
(株式会社ダイワキコー 代表取締役)

ISHIZUKA NAOKI
石塚直樹

ものづくりへの思いと社会貢献への挑戦



ものづくり業界の信頼に応え続けていくために

INTERVIEW 株式会社ダイワキコー

INTERVIEW 株式会社ダイワキコー

ものづくり業界の信頼に応え続けていくために

50

株式会社
ダイワキコー

会社案内
～25卒向け～





目次

会社紹介

社長紹介

SDGsの取り組み

業界について

事業内容

EC事業部について

求める人物像

弊社の魅力

福利厚生

募集要項・選考フロー

メディア掲載

会社紹介



機械器具の専門商社

1983年設立
創業40周年

ワークライフバランス重視



会社概要

設立

1983年

業種

機械器具専門商社

代表者

芝 大輔

資本金

1,000万円

従業員数 (17)

社員15名 パート2名

本社

東京都 品川区

20代：6名

30代：2名

40代：5名

50代：2名

60代：2名



株式会社
ツールハウス

株式会社
ダイワキコー

✦ 2022年4月 組織改革 ✦

株式会社ダイワキコーと
株式会社ツールハウスが合併

経営者が世代交代し、
会社を理念から一新、
事業を再構築している最中。

再編した経営・組織の定着に
取り組み、次世代社会に必要な
価値創造を追求する体制を
整えます。

社長紹介





Shiba Daisuke
芝 大輔

PERSONAL PROFILES 2023

- 生まれた年 : 1978年
- 出身 : 東京都（生まれは奈良県）
- 勤続年数 : 10年 会社代表3年目
- 前職 : 環境機器製造業 海外営業部→総務部
- バイト経験 : 飲食店ホール（鉄板焼、ステーキハウス）
大型玩具店
イベント設営、倉庫軽作業等ギグワーク
テーマパーク清掃
- 好きな食べ物 : ラーメン 鍋物 鶏肉 辛いもの
- 苦手な食べ物 : お酒の効いたもの パクチー
- 好きなこと : ゲーム ボウリング バドミントン 料理
非日常に身を置くこと
- 最近の悩み : 旅行になかなか行けないこと

【お気に入りの写真 : 無人の某テーマパーク（個人撮影）】

社長の

温厚

お父さんの
ような存在

意見をきちんと
受け入れてくれる

緊張せず
話せる！



印象

優しい！

話しやすい！

謙虚！

壁を感じない



経営理念

ものづくりを支えることを通じて
人と地球環境の共存を追求し、
人をより豊かにします。

SDGsの取り組み

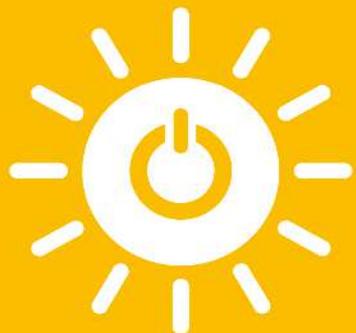
6 安全な水とトイレ
を世界中に



11 住み続けられる
まちづくりを



7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



12 つくる責任
つかう責任



節水・節電

段ボールや梱包資材 の再利用

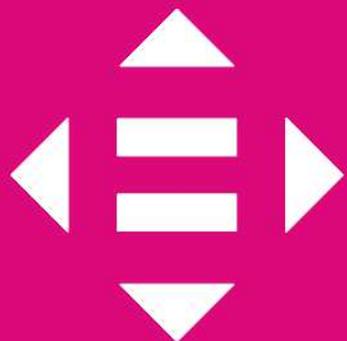
使っていない会議室
は消灯！

チラシや新聞紙も資材と
して活用しごみの削減！

8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう



心身に障害のある方が作られたクッキーを、
取引先の方々やご来客、従業員に配っています！
おいしいと評判です◎



業界について

金型とは・・・

金属やプラスチックなどの材料の形を変えて、
部品や製品を成型するために使う型のこと

日本の金型生産高は
中国、アメリカに次いで3番目に高い

世界の金型生産高

	国名	生産高 (億円)	比率
1	中国 (2021年)	7兆5,500	53.8%
2	米国 (2021年)	2兆3,028	16.4%
3	日本 (2020年)	1兆4,167	10.1%
4	韓国 (2020年)	9,496	6.8%
5	ドイツ (2022年)	6,358	4.5%
	世界合計35ヶ国	14兆0,379	

ISTMA Statistical Book 2023

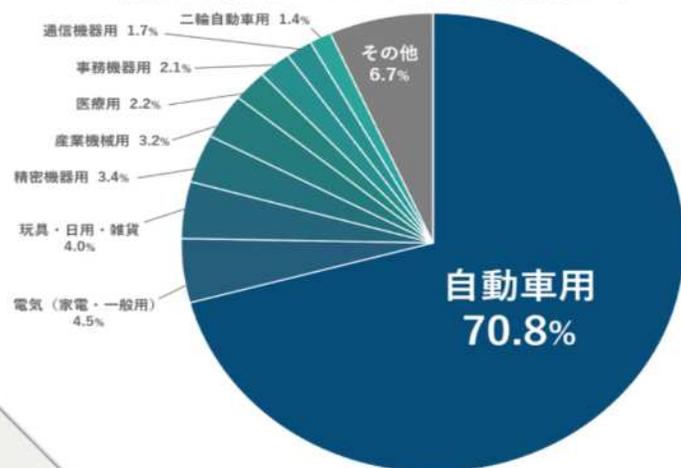


金型とは・・・

モーター、バッテリー
は金型加工必須！

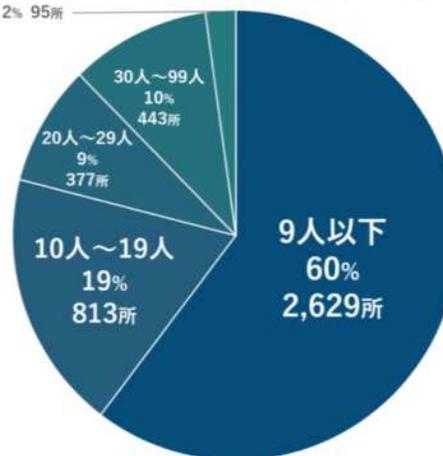
小規模な会社が
多い！

需要業界別の金型生産金額構成 (2022年)



金型製造業の事業所数 従業員規模 (2021年)

100人以上 2% 95所



金型とは・・・



射出成型・・・プラスチック成型の代表的な加工法の一つ

～イメージ～

チョコレートを溶かす→**ハートの型**に流し込む→冷やす→ハート型のチョコレートの出来上がり！

プラスチックの材料を溶かす→**金型**に流し込む→冷やす→金型に沿った製品の出来上がり！

例) 電話機、スマホ、掃除機、ノートパソコンの本体といった電化製品等

金型とは・・・



こちらは、おもちゃの金型を使った例です。
金型の内部で兵士の形が形成される様子で、
右下に完成品があります。



成形されたプラスチック製品がコンベ
ヤで搬送されています。

事業内容



法人販売事業



EC事業



海外事業



EC事業

BtoB BtoC

大手通販サイトを通じ、
一般消費者向けに多種多様な商品を販売

アマゾン、楽天、ヤフーショッピング出店中
2020年 5月～

プロからDIYビギナーまで工具が揃う
monopa!
【モノバ! 楽天市場店】





EC事業

「モノバ」でDIYをはじめよう

この同時期に人気の高まるDIY。近年では若者男女、誰でも簡単に使える上、
お金を気軽にDIYできるようになりました。このページでは道具の組み立てなどをほじく
にも使える工具を厳選して紹介します。いっしょに、DIYをはじめましょう！

電動ドライバー（ハンドドライバー型）



ポイント

手回しドライバーの感覚で使える、USB充電式ドライバーです。面倒なネジ回し作業を電動で補助してくれる優れもの、収納しやすいスリムさも家庭用にぴったりです。

色違い・周辺グッズはこちら >>

気軽に使える物から
プロ愛用の物まで！

用途に合わせ
て！

用途から選ぶ

- 切る >
- 回す >
- 扶む >
- 削る・磨く >
- 剥く >
- しまう >
- はかる >
- オフィス・現場用品 >
- 季節用品 >

プロからDIYビギナーまで工具が揃う
モノバ!

【モノバ! 楽天市場店】



22



EC事業

～取り扱い商品～ 現在2万5千弱の商品を扱っています！



ドリルドライバー



万能はさみ



ねじ抜きツール



ゴムハンマー

プロからDIYビギナーまで工具が揃う

monopa!

【モノバ! 楽天市場店】



23



EC事業

～お客様の声～

★★★★★ 5

入荷が遅れる連絡もしっかりとしていただき、入荷ばすぐに発送していただきました。まったく問題ありません。ありがとうございました。

★★★★★ 5

梱包、配送、お対応等すべて申し分ないと思います。今後とも宜しくお願いします

★★★★★ 5

梱包もしっかりされていて、つどのお知らせメールもしっかりもらえたので安心して取引出来ました。また機会がありましたら宜しくお願いします。

★★★★★ 5

迅速丁寧このストアーを選んで良かったです。またお願いしたいと思います。

プロからDIYビギナーまで工具が揃う
monopa!

【モノバ! 楽天市場店】





EC事業

～強み～

- ・**楽天とのかかわり**が強くなっており、各部署の担当者から最新の情報を入手できる(楽天は売上の規模等により限られた各ショップを勉強会に招待していますが、立ち上げから順調に売上を伸ばしているため、**限定の勉強会に参加**できています！)
- ・ECは業務の性質上残業が当たり前になりがちですが、弊社は**セールスの時期でも残業がありません。**

プロからDIYビギナーまで工具が揃う

monopa!

【モノバ! 楽天市場店】





EC事業

～弱み～

- ・少人数のため、やるべき仕事に対し**手が足りていない**

～課題～

- ・**AI**を活用した店舗運営、動画を使用した商品訴求を積極的に行う
- ・Xの運用を活発化

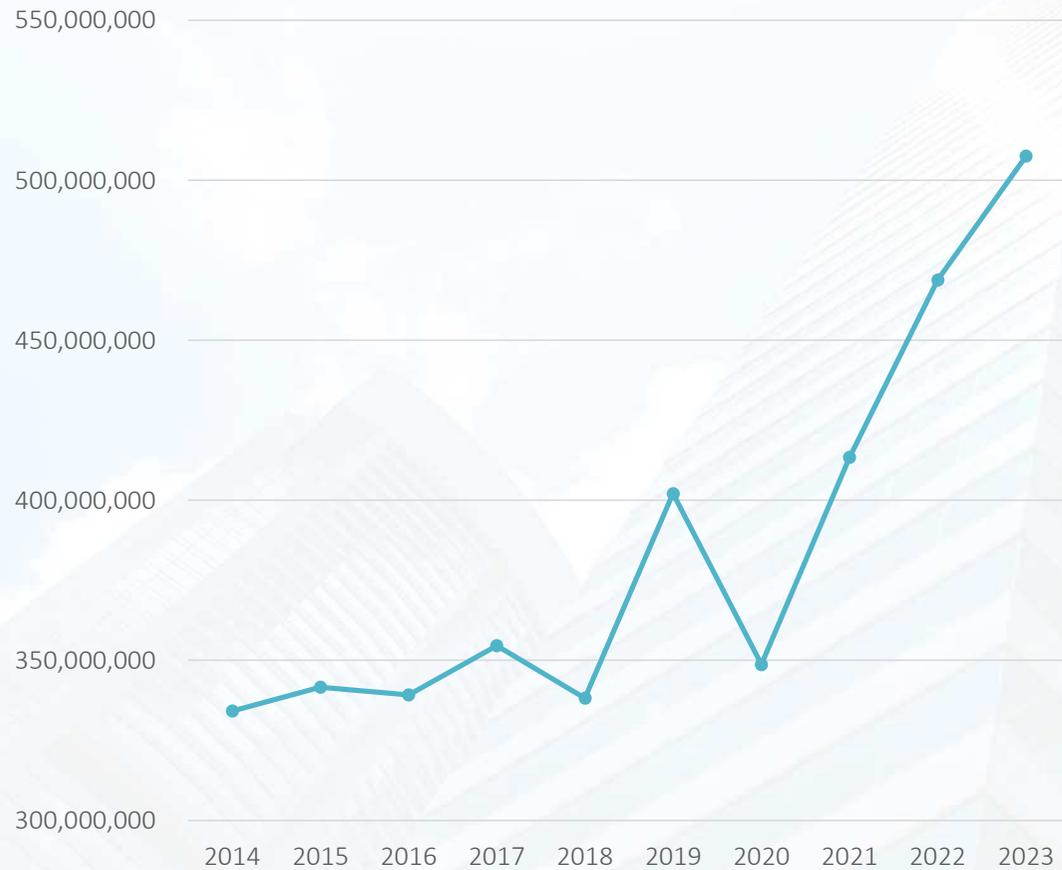
プロからDIYビギナーまで工具が揃う

monopa!

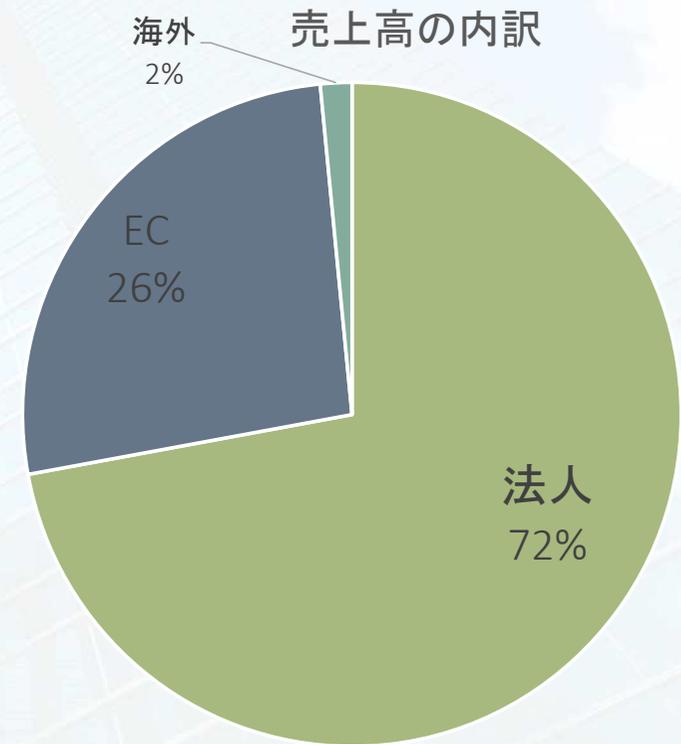
【モノバ! 楽天市場店】



売上規模



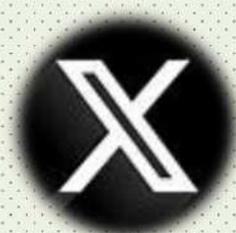
2023年 5億700万円
2025年 7億 目標





EC事業部について
(仕事内容・雰囲気)

主な仕事内容



- 【注文管理】 取り寄せなのかそうでないのかの確認
- 【在庫管理】 適切な量を確保しているかチェック
- 【サイト管理】 バナーを貼ったり、新商品を掲載
売上を伸ばすため、お客様が迷いなく購入できるようページを見やすくする
- 【商品管理】 新しいメーカーやカテゴリーを増やしたり、新商品にアンテナをはる
メーカーサイトやYouTubeなどで情報収集
- 【売上・広告管理】 販売促進のための広告掲載を管理 来店数や売上の増減を日々分析し、対策を練る
広告と売上が見合っているか等の確認
- 【問い合わせ対応】 問い合わせフォームからきたメールやメッセージの対応や電話対応(稀)
客層:9割近く男性、30-60代、一般の方6.7割
- 【商品発送・軽作業】 商品の梱包作業や倉庫への納品作業

一日のスケジュール

- 9時～ 始業。朝までに新しく入った注文に対して商品発注などの処理
 - 10時～ メールで届いた問い合わせ対応
 - 10時半～ 仕入先から届いた商品の発送作業
 - 12時～ お昼休憩
 - 13時～ 日替わりでページ作成や商品登録作業など
 - 15時～ 部内ミーティング
 - 16時～ ページ作成などの続き
 - 18時～ 終業。
- 固定のスケジュールはあまりありませんが、
午前：注文管理、問い合わせ対応
午後：売上を伸ばすための施策 が多いです◎

セール頻度
大きい波：年4回
小さい波：月2.3回

セールの時期は比較的忙しいですが、
繁忙期というほどではないので安心して
ください。繁忙期は作らないよう工夫
しています！

魅力・やりがい

- ・工夫した施策、取り組みの結果が数値となって可視化できる
(結果が目に見えやすい！)
- ・EC業界自体が成長を続けていて、新たに取り組めることがたくさんある
- ・データ分析やマーケティング、画像編集など色々な視点から様々な業務を経験できる
- ・行った対応でお客様を満足できる



大変だと感じること



- ・膨大な商品数のため、商品の特徴や違いなど幅広い**商品知識**が求められる
→目の前にパソコンがあり、すぐに調べられるので最初は知識がなくても大丈夫◎
(今いるメンバーも業界の知識0でした！)
- ・問い合わせ対応はイレギュラーな内容も多いため、すべてのパターンをマニュアル化することはできず、**臨機応変な対応**が求められる
→やっていくうちに慣れます！
- ・問い合わせ対応(メール)において、お客様に理解しやすく伝えられるよう文章力が必要

部の雰囲気

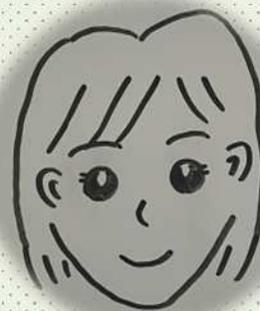


5年目 チーフ
Sさん

コミュニケーションを大切にしつつ、各々が集中できる環境づくりも大切にしている

新しい仕事にチャレンジすることを積極的に後押し！

ミスやトラブルで個人を責めることは一切なし



3年目
Oさん

相談しやすく、丁寧に向き合ってもらえる

過去のやり方にとらわれず、向上させていく風土がある

失敗を恐れずに取り組める

入社決め手

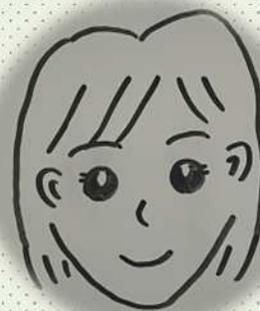


5年目 チーフ
Sさん

事業部がまだない段階で、新事業を立ち上げてほしいという募集を見て大きなやりがいを感じ、入社を決意

業界の希望は特になかった

業界のこだわりなし



3年目
Oさん

職種に興味を持ったから

小規模のため、一緒に働く人の顔が見え、働きやすい雰囲気だと感じた

ECなのにプライベートの時間も確保できる勤務体系であったため

教育体制

ゆるやかにステップアップしていくイメージですが、その人に合わせた柔軟な教育が可能です！

【入社～6月頃】 **慣れ**メイン

ECのことに楽しく触れられるワークのようなものをやりつつ業務に触れてもらう

6月は**セール時期**のため、どのようなものか体感してもらう

【7月～9月頃】 この時点で覚えなくてもOK！

業務にかける時間を徐々に増やし、ワークの内容も実践的なものに

ルーティンワークを少しふりつつも、ECの業務を**一通り触れ**、全貌を見てもらう

展示会の多い時期のため、できるだけ足を運ぶ

セール

教育体制



【10月～12月頃】

少しずつ**売上を上げるための施策**にもかかわってもらう

展示会で新しい出会いがあれば、1社担当してもらい、自分がかかわった商品が売れていく喜びを感じてもらう

年末商戦の時期のため、ワークは減らし、忙しさを体感してもらう(無理はさせません！)

【1月～3月頃】

売上が**落ち着いてくる**時期のため、触れられていない内容を一通りワークで触れていく

【2年目以降】

本人の意思をなるべく尊重し業務を割り振る予定



求める人物像
(こんな方が向いています！)

協調性のある方

1人で集中しながらも、チームで協力して仕事を行います。

同じ作業が苦にならない方

ルーティンワークがあります。

PC作業(特にエクセル)や数字に苦手意識がない方

数字と触れる機会が大変多いです。

作業の効率化を考えるのが好きな方

優先順位をつけて仕事を行います。

知識を広げる姿勢のある方

日々商品を増やすため、特徴や違いを知る必要があります。

より良い方向へ試行錯誤できる方

現状に満足せず、売上を促進する方法を考えます。



ダイワキコーの魅力

ワークライフバランス

原則残業0

有休が取得しやすい

20年以上ずっと**残業0**！（例外：営業職の場合は、道路状況により帰社が遅れることがあります）

18時終業で、18時10分には事務所の鍵を施錠します。
下記取材記事にて、代表の考え方をお伝えしております！



残業ゼロが当然の働きやすい会社を目指して

クリス 40年以上の歴史がある株式会社ダイワキコーさん。これから100年続く会社にしていくために必要なことは何だとお考えですか？



芝 やはり若い世代のパワーですね。私が代表取締役就任するとき、たとえ私がいなくなってもこの会社が未来へ続いていくようにしたい、と強く思っただけです。未来を切り拓くパワーを持つ若い世代にどんどん入社していただきたいですね。

クリス 芝社長となら、お仕事を一緒にしたいと思う若者は多いんじゃないかなあ。

芝 ありがとうございます。そのように思っていたら、スタッフがより働きやすい環境を整えたいと考えています。実はうちの会社は残業が一切ないんですよ。

クリス えっ、そんなことがあり得るんですか！

B-plus

40

社風



服装自由



裁量権



人柄

Tシャツやス
ニーカーOK!

年齢問わず、裁量権を持って働くことができるとともに人数が少ないため、若手も一人一人即戦力として期待されます。社長との距離が近く、意見が言いやすいです◎

服装の自由化も若手社員の意見から導入されました ✨



社員の声



経理担当2年目
Mさん

社長との距離が近く、相談事に乗ってもらえる

先輩社員への礼儀は必要であるが、上下関係があまり強くない、平等に接してもらえる

〇〇部長ではなく、〇〇さんと呼んだり、部下を呼び捨てにする人がいない！



EC事業部3年目
Oさん

残業がなく有休も取りやすいため、趣味や自分の時間を作ることができる

自分の仕事が忙しくても、わからない点や仕事を丁寧に教えてくれる



総務担当2年目
Wさん

重い物を運ぶのを手伝ってくれたり、周囲をよく見ている人が多い印象

社員の声



EC事業部5年目
Sさん

半休、時間休といった有休の取得方法が充実しているので子どもの急な体調不良などにも対応しやすい

従来の考え方にとらわれず、新しいことにチャレンジしやすい環境がある



営業管理部1年目
Sさん

残業がないため、オンオフのメリハリをつけやすい

上司と部下間の風通しがよく、コミュニケーションが活発！



福利厚生

事務用品会社
負担

マウスパッドや電卓、イヤホンなど仕事をする上で必要な物は会社
でご用意いたします。



自己啓発制度

自身のスキルアップとして、オンライン研修制度を導入してお
ります。

仕事中に受講可能で、パソコンスキルや営業知識、ビジネスマ
ナーなど様々なコンテンツがありますので、スキルアップに役
立てられます。

資格支援制度

業務上必要な資格は、受験料やテキスト代を
会社が負担します。

ビジョン/イノベーション	管理監督/マネジメント	業務効率/問題解決
戦略/マーケティング	財務	論理的思考
自己理解	コミュニケーション	チームワーク
リーダーシップ	DX/情報リテラシー	パソコンスキル
ダイバーシティ/グローバル対応	キャリア開発	コンプライアンス/ハラスメント
人事・労務・法務	営業力強化	リベラルアーツ

A photograph of two men in an office environment. The man on the left is wearing a light-colored, vertically striped button-down shirt and glasses, smiling broadly. The man on the right is wearing a dark suit jacket, a white shirt, a patterned tie, and glasses, also smiling. They are standing in front of metal shelving units filled with papers and folders. The overall scene is brightly lit and professional.

募集要項・選考フロー

募集要項

EC事業部 1名

基本給(月額) 189,000円

他…技能手当(CAD、外国語)

在宅勤務手当5,000円(条件あり)

交通費 上限150,000円

賞与 6月 11月 (年2回)

昇給 4月(年1回)

各種社会保険完備 退職金共済制度加入

完全週休2日制 年間休日数 125日以上

(土日祝日、夏季休暇、年末年始休暇、特別休暇)

※2年目以降在宅勤務となる可能性がございます。

選考フロー

面接1回＋適性検査(MBTI)

※交通費は往復上限30,000円支給

面接では、お互いにマッチするかどうかを見させていただきます。

そのため、「面談」に近い形でお話を伺っていくので、リラックスしてお話していただければと思います！質疑応答の時間もしっかり確保しますので、疑問点や気になる点があれば遠慮せず聞いてみてください



NEWS

メディア掲載



KENJA GLOBAL



ビープラス B-plus
仕事を楽しむためのWEBマガジン
ものづくりを支える
徹底した御用聞き営業

株式会社ダイワキコー / Modern Tools
代表取締役 × タレント
芝大輔 × 春香クリスティーン



夢は砂漠で畜産
仕事は社会貢献

株式会社ダイワキコー
芝大輔

地域色彩



G グローバルな視点で、ローカルも加速する。
アクセレーションWEBマガジン



地域色彩ラジ2
第9号
6月4日放送

SHIBA DAIKUKE
芝大輔
(株式会社ダイワキコー 代表取締役)

ISHIZUKA NAOKI
石塚直樹

ものづくりへの思いと社会貢献への挑戦



ものづくり業界の信頼に応え続けていくために

INTERVIEW 株式会社ダイワキコー

INTERVIEW 株式会社ダイワキコー

ものづくり業界の信頼に応え続けていくために

50

株式会社
ダイワキコー

会社案内
～25卒向け～





目次

会社紹介

社長紹介

SDGsの取り組み

業界について

事業内容

EC事業部について

求める人物像

弊社の魅力

福利厚生

募集要項・選考フロー

メディア掲載

会社紹介



機械器具の専門商社

1983年設立
創業40周年

ワークライフバランス重視



会社概要

設立

1983年

業種

機械器具専門商社

代表者

芝 大輔

資本金

1,000万円

従業員数 (17)

社員15名 パート2名

本社

東京都 品川区

20代：6名

30代：2名

40代：5名

50代：2名

60代：2名



株式会社
ツールハウス

株式会社
ダイワキコー

✦ 2022年4月 組織改革 ✦

株式会社ダイワキコーと
株式会社ツールハウスが合併

経営者が世代交代し、
会社を理念から一新、
事業を再構築している最中。

再編した経営・組織の定着に
取り組み、次世代社会に必要な
価値創造を追求する体制を
整えます。

社長紹介





Shiba Daisuke
芝 大輔

PERSONAL PROFILES 2023

- 生まれた年 : 1978年
- 出身 : 東京都（生まれは奈良県）
- 勤続年数 : 10年 会社代表3年目
- 前職 : 環境機器製造業 海外営業部→総務部
- バイト経験 : 飲食店ホール（鉄板焼、ステーキハウス）
大型玩具店
イベント設営、倉庫軽作業等ギグワーク
テーマパーク清掃
- 好きな食べ物 : ラーメン 鍋物 鶏肉 辛いもの
- 苦手な食べ物 : お酒の効いたもの パクチー
- 好きなこと : ゲーム ボウリング バドミントン 料理
非日常に身を置くこと
- 最近の悩み : 旅行になかなか行けないこと

【お気に入りの写真 : 無人の某テーマパーク（個人撮影）】

社長の

温厚

お父さんの
ような存在

意見をきちんと
受け入れてくれる

緊張せず
話せる！



印象

優しい！

話しやすい！

謙虚！

壁を感じない



経営理念

ものづくりを支えることを通じて
人と地球環境の共存を追求し、
人をより豊かにします。

SDGsの取り組み

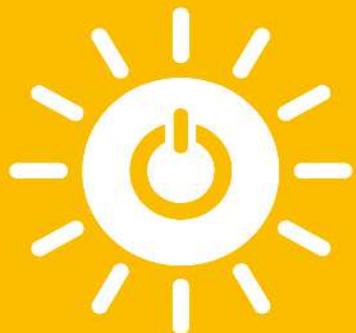
6 安全な水とトイレ
を世界中に



11 住み続けられる
まちづくりを



7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



12 つくる責任
つかう責任



節水・節電

段ボールや梱包資材 の再利用

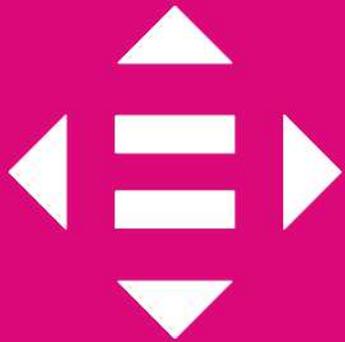
使っていない会議室
は消灯！

チラシや新聞紙も資材と
して活用しごみの削減！

8 働きがいも
経済成長も



10 人や国の不平等
をなくそう



心身に障害のある方が作られたクッキーを、
取引先の方々やご来客、従業員に配っています！
おいしいと評判です◎



業界について

金型とは・・・

金属やプラスチックなどの材料の形を変えて、
部品や製品を成型するために使う型のこと

日本の金型生産高は
中国、アメリカに次いで3番目に高い

世界の金型生産高

	国名	生産高 (億円)	比率
1	中国 (2021年)	7兆5,500	53.8%
2	米国 (2021年)	2兆3,028	16.4%
3	日本 (2020年)	1兆4,167	10.1%
4	韓国 (2020年)	9,496	6.8%
5	ドイツ (2022年)	6,358	4.5%
	世界合計35ヶ国	14兆0,379	

ISTMA Statistical Book 2023

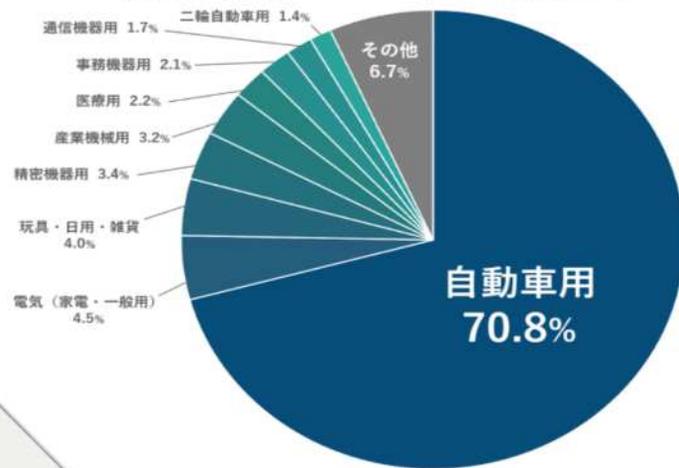


金型とは・・・

モーター、バッテリー
は金型加工必須！

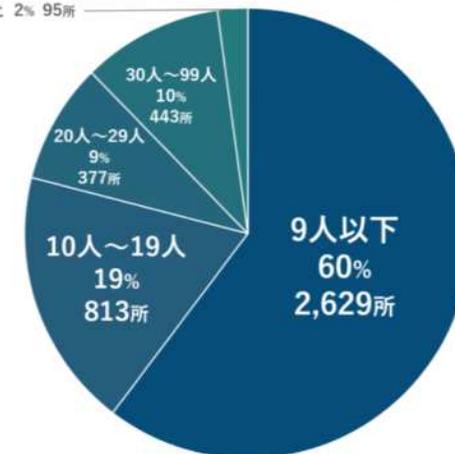
小規模な会社が
多い！

需要業界別の金型生産金額構成 (2022年)



金型製造業の事業所数 従業員規模 (2021年)

100人以上 2% 95所



金型とは・・・



射出成型・・・プラスチック成型の代表的な加工法の一つ

～イメージ～

チョコレートを溶かす→**ハートの型**に流し込む→冷やす→ハート型のチョコレートの出来上がり！

プラスチックの材料を溶かす→**金型**に流し込む→冷やす→金型に沿った製品の出来上がり！

例) 電話機、スマホ、掃除機、ノートパソコンの本体といった電化製品等

金型とは・・・



こちらは、おもちゃの金型を使った例です。
金型の内部で兵士の形が形成される様子で、
右下に完成品があります。



成形されたプラスチック製品がコンベ
ヤで搬送されています。

事業内容



法人販売事業



EC事業



海外事業



EC事業

BtoB BtoC

大手通販サイトを通じ、
一般消費者向けに多種多様な商品を販売

アマゾン、楽天、ヤフーショッピング出店中
2020年 5月～

プロからDIYビギナーまで工具が揃う
monopa!
【モノバ! 楽天市場店】





EC事業

「モノバ」でDIYをはじめよう

この同時期に人気の高まるDIY。近年では若者男女、誰でも簡単に使える上、
お金を気軽にDIYできるようになりました。このページでは道具の組み立てなどをほじく
にも使える工具を厳選して紹介します。いっしょに、DIYをはじめましょう！

電動ドライバー（ハンドドライバー型）



ポイント

手回しドライバーの感覚で使える、USB充電式ドライバーです。面倒なネジ回し作業を電動で
補助してくれる優れもの、収納しやすいスリムさも家庭用にぴったりです。

色違い・周辺グッズはこ
ちら >>

気軽に使える物から
プロ愛用の物まで！

用途に合わ
せて！

用途から選ぶ

- 切る >
- 回す >
- 扶む >
- 削る・磨く >
- 剥く >
- しまう >
- はかる >
- オフィス・現場用品 >
- 季節用品 >

プロからDIYビギナーまで工具が揃う
モノバ!

【モノバ! 楽天市場店】



22



EC事業

～取り扱い商品～ 現在2万5千弱の商品を扱っています！



ドリルドライバー



万能はさみ



ねじ抜きツール



ゴムハンマー

プロからDIYビギナーまで工具が揃う

monopa!

【モノバ! 楽天市場店】



23



EC事業

～お客様の声～

★★★★★ 5

入荷が遅れる連絡もしっかりとしていただき、入荷ばすぐに発送していただきました。まったく問題ありません。ありがとうございました。

★★★★★ 5

梱包、配送、お対応等すべて申し分ないと思います。今後とも宜しくお願いします

★★★★★ 5

梱包もしっかりされていて、つどのお知らせメールもしっかりもらえたので安心して取引出来ました。また機会がありましたら宜しくお願いします。

★★★★★ 5

迅速丁寧このストアーを選んで良かったです。またお願いしたいと思います。

プロからDIYビギナーまで工具が揃う
monopa!

【モノバ! 楽天市場店】





EC事業

～強み～

- ・**楽天とのかかわり**が強くなっており、各部署の担当者から最新の情報を入手できる(楽天は売上の規模等により限られた各ショップを勉強会に招待していますが、立ち上げから順調に売上を伸ばしているため、**限定の勉強会に参加**できています！)
- ・ECは業務の性質上残業が当たり前になりがちですが、弊社は**セールスの時期でも残業がありません。**

プロからDIYビギナーまで工具が揃う

monopa!

【モノバ! 楽天市場店】





EC事業

～弱み～

- ・少人数のため、やるべき仕事に対し**手が足りていない**

～課題～

- ・**AI**を活用した店舗運営、動画を使用した商品訴求を積極的に行う
- ・Xの運用を活発化

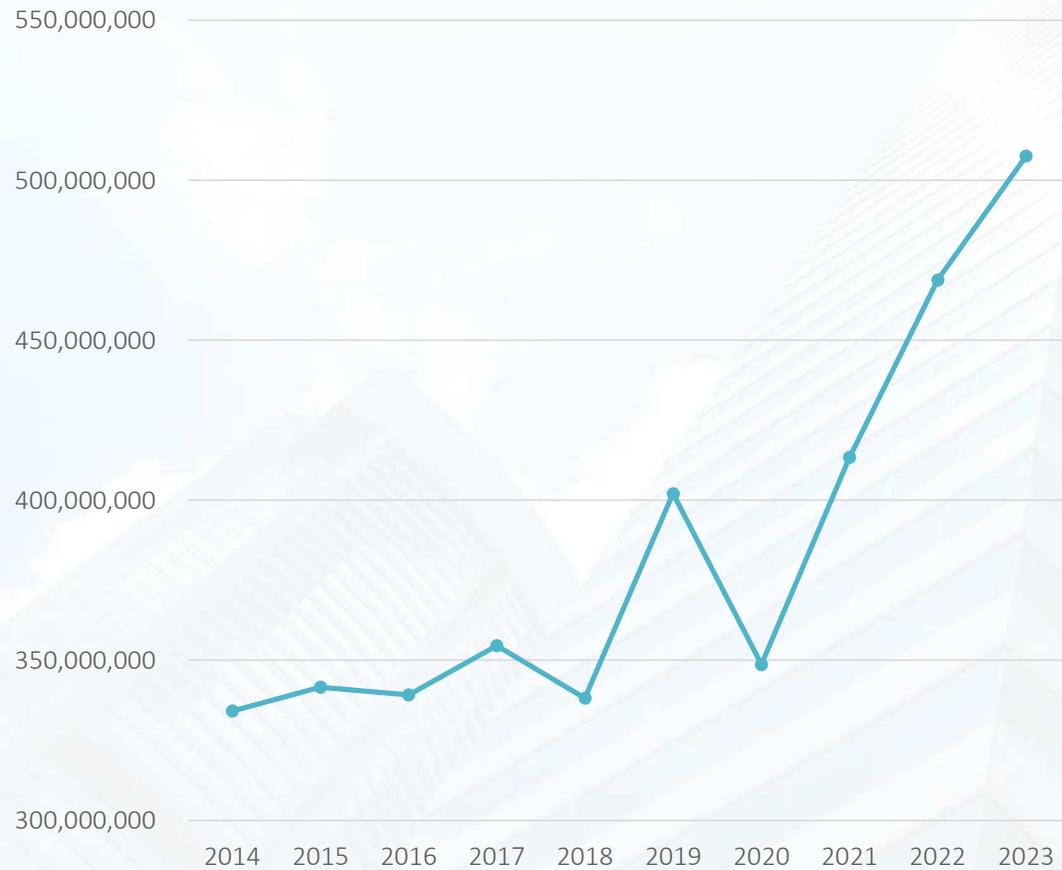
プロからDIYビギナーまで工具が揃う

monopa!

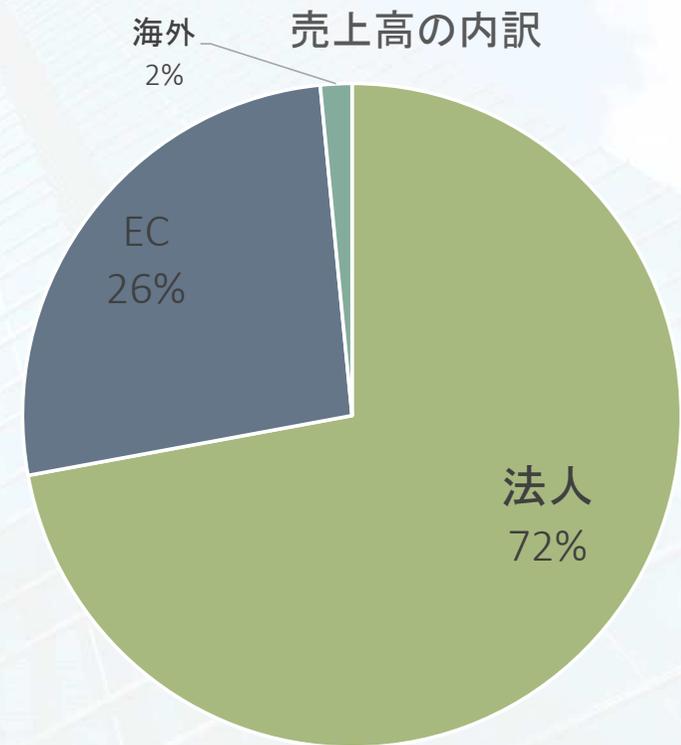
【モノバ! 楽天市場店】



売上規模



2023年 5億700万円
2025年 7億 目標





EC事業部について
(仕事内容・雰囲気)

主な仕事内容



- 【注文管理】 取り寄せなのかそうでないのかの確認
- 【在庫管理】 適切な量を確保しているかチェック
- 【サイト管理】 バナーを貼ったり、新商品を掲載
 - 売上を伸ばすため、お客様が迷いなく購入できるようページを見やすくする
- 【商品管理】 新しいメーカーやカテゴリーを増やしたり、新商品にアンテナをはる
 - メーカーサイトやYouTubeなどで情報収集
- 【売上・広告管理】 販売促進のための広告掲載を管理 来店数や売上の増減を日々分析し、対策を練る
 - 広告と売上が見合っているか等の確認
- 【問い合わせ対応】 問い合わせフォームからきたメールやメッセージの対応や電話対応(稀)
 - 客層:9割近く男性、30-60代、一般の方6.7割
- 【商品発送・軽作業】 商品の梱包作業や倉庫への納品作業

一日のスケジュール

- 9時～ 始業。朝までに新しく入った注文に対して商品発注などの処理
 - 10時～ メールで届いた問い合わせ対応
 - 10時半～ 仕入先から届いた商品の発送作業
 - 12時～ お昼休憩
 - 13時～ 日替わりでページ作成や商品登録作業など
 - 15時～ 部内ミーティング
 - 16時～ ページ作成などの続き
 - 18時～ 終業。
- 固定のスケジュールはあまりありませんが、
- 午前:注文管理、問い合わせ対応
 - 午後:売上を伸ばすための施策 が多いです◎

セール頻度
大きい波:年4回
小さい波:月2.3回

セールの時期は比較的忙しいですが、
繁忙期というほどではないので安心して
ください。繁忙期は作らないよう工夫
しています！

魅力・やりがい

- ・工夫した施策、取り組みの結果が数値となって可視化できる
(結果が目に見えやすい！)
- ・EC業界自体が成長を続けていて、新たに取り組めることがたくさんある
- ・データ分析やマーケティング、画像編集など色々な視点から様々な業務を経験できる
- ・行った対応でお客様を満足できる



大変だと感じること



- ・膨大な商品数のため、商品の特徴や違いなど幅広い**商品知識**が求められる
→目の前にパソコンがあり、すぐに調べられるので最初は知識がなくても大丈夫◎
(今いるメンバーも業界の知識0でした！)
- ・問い合わせ対応はイレギュラーな内容も多いため、すべてのパターンをマニュアル化することはできず、**臨機応変な対応**が求められる
→やっていくうちに慣れます！
- ・問い合わせ対応(メール)において、お客様に理解しやすく伝えられるよう文章力が必要

部の雰囲気

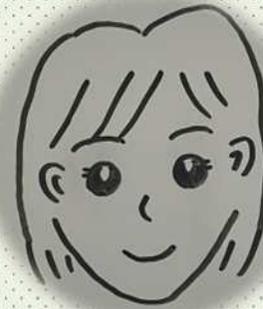


5年目 チーフ
Sさん

コミュニケーションを大切にしつつ、各々が集中できる環境づくりも大切にしている

新しい仕事にチャレンジすることを積極的に後押し！

ミスやトラブルで個人を責めることは一切なし



3年目
Oさん

相談しやすく、丁寧に向き合ってもらえる

過去のやり方にとらわれず、向上させていく風土がある

失敗を恐れずに取り組める

入社決め手

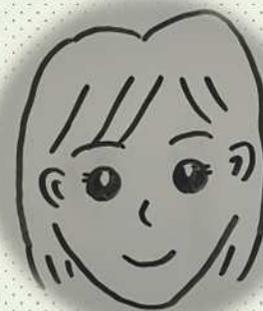


5年目 テーフ
Sさん

事業部がまだない段階で、新事業を立ち上げてほしいという募集を見て大きなやりがいを感じ、入社を決意

業界の希望は特になかった

業界のこだわりなし



3年目
Oさん

職種に興味を持ったから

小規模のため、一緒に働く人の顔が見え、働きやすい雰囲気だと感じた

ECなのにプライベートの時間も確保できる勤務体系であったため

教育体制

ゆるやかにステップアップしていくイメージですが、その人に合わせた柔軟な教育が可能です！

【入社～6月頃】 **慣れ**メイン

ECのことに楽しく触れられるワークのようなものをやりつつ業務に触れてもらう

6月は**セール時期**のため、どのようなものか体感してもらう

【7月～9月頃】 この時点で覚えなくてもOK！

業務にかける時間を徐々に増やし、ワークの内容も実践的なものに

ルーティンワークを少しふりつつも、ECの業務を**一通り触れ**、全貌を見てもらう

展示会の多い時期のため、できるだけ足を運ぶ

セール

教育体制



【10月～12月頃】

少しずつ**売上を上げるための施策**にもかかわってもらう

展示会で新しい出会いがあれば、1社担当してもらい、自分がかかわった商品が売れていく喜びを感じてもらう

年末商戦の時期のため、ワークは減らし、忙しさを体感してもらう(無理はさせません！)

【1月～3月頃】

売上が**落ち着いてくる**時期のため、触れられていない内容を一通りワークで触れていく

【2年目以降】

本人の意思をなるべく尊重し業務を割り振る予定



求める人物像
(こんな方が向いています！)

協調性のある方

1人で集中しながらも、チームで協力して仕事を行います。

同じ作業が苦にならない方

ルーティンワークがあります。

PC作業(特にエクセル)や数字に苦手意識がない方

数字と触れる機会が大変多いです。

作業の効率化を考えるのが好きな方

優先順位をつけて仕事を行います。

知識を広げる姿勢のある方

日々商品を増やすため、特徴や違いを知る必要があります。

より良い方向へ試行錯誤できる方

現状に満足せず、売上を促進する方法を考えます。



ダイワキコーの魅力

ワークライフバランス

原則残業0

有休が取得しやすい

20年以上ずっと**残業0**！（例外：営業職の場合は、道路状況により帰社が遅れることがあります）

18時終業で、18時10分には事務所の鍵を施錠します。
下記取材記事にて、代表の考え方をお伝えしております！



残業ゼロが当然の働きやすい会社を目指して

クリス 40年以上の歴史がある株式会社ダイワキコーさん。これから100年続く会社にしていくために必要なことは何だとお考えですか？



芝 やはり若い世代のパワーですね。私が代表取締役就任するとき、たとえ私がいなくなってもこの会社が未来へ続いていくようにしたい、と強く思っただけです。未来を切り拓くパワーを持つ若い世代にどんどん入社していただきたいですね。

クリス 芝社長となら、お仕事を一緒にしたいと思う若者は多いんじゃないかなあ。

芝 ありがとうございます。そのように思っただけのように、スタッフがより働きやすい環境を整えたいと考えています。実はうちの会社は残業が一切ないんですよ。

クリス えっ、そんなことがあり得るんですか！

B-plus

40

社風



服装自由



裁量権



人柄

Tシャツやス
ニーカーOK!

年齢問わず、裁量権を持って働くことができるとともに人数が少ないため、若手も一人一人即戦力として期待されます。社長との距離が近く、意見が言いやすいです◎

服装の自由化も若手社員の意見から導入されました ✨



社員の声



経理担当2年目
Mさん

社長との距離が近く、相談事に乗ってもらえる

先輩社員への礼儀は必要であるが、上下関係があまり強くない、平等に接してもらえる

〇〇部長ではなく、〇〇さんと呼んだり、部下を呼び捨てにする人がいない！



EC事業部3年目
Oさん

残業がなく有休も取りやすいため、趣味や自分の時間を作ることができる

自分の仕事が忙しくても、わからない点や仕事を丁寧に教えてくれる



総務担当2年目
Wさん

重い物を運ぶのを手伝ってくれたり、周囲をよく見ている人が多い印象

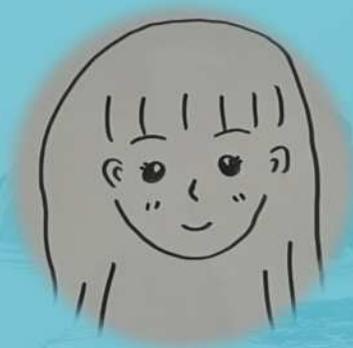
社員の声



EC事業部5年目
Sさん

半休、時間休といった有休の取得方法が充実しているので子どもの急な体調不良などにも対応しやすい

従来の考え方にとらわれず、新しいことにチャレンジしやすい環境がある



営業管理部1年目
Sさん

残業がないため、オンオフのメリハリをつけやすい

上司と部下間の風通しがよく、コミュニケーションが活発！



福利厚生

事務用品会社
負担

マウスパッドや電卓、イヤホンなど仕事をする上で必要な物は会社
でご用意いたします。



自己啓発制度

自身のスキルアップとして、オンライン研修制度を導入してお
ります。

仕事中に受講可能で、パソコンスキルや営業知識、ビジネスマ
ナーなど様々なコンテンツがありますので、スキルアップに役
立てられます。

資格支援制度

業務上必要な資格は、受験料やテキスト代を
会社が負担します。

ビジョン/イノベーション	管理監督/マネジメント	業務効率/問題解決
戦略/マーケティング	財務	論理的思考
自己理解	コミュニケーション	チームワーク
リーダーシップ	DX/情報リテラシー	パソコンスキル
ダイバーシティ/グローバル対応	キャリア開発	コンプライアンス/ハラスメント
人事・労務・法務	営業力強化	リベラルアーツ

A photograph of two men in an office environment. The man on the left is wearing a light-colored, vertically striped button-down shirt and glasses, smiling broadly. The man on the right is wearing a dark suit jacket, a white shirt, a patterned tie, and glasses, also smiling. They are standing in front of metal shelving units filled with papers and folders. The overall scene is brightly lit and professional.

募集要項・選考フロー

募集要項

EC事業部 1名

基本給(月額) 189,000円

他…技能手当(CAD、外国語)

在宅勤務手当5,000円(条件あり)

交通費 上限150,000円

賞与 6月 11月 (年2回)

昇給 4月(年1回)

各種社会保険完備 退職金共済制度加入

完全週休2日制 年間休日数 125日以上

(土日祝日、夏季休暇、年末年始休暇、特別休暇)

※2年目以降在宅勤務となる可能性がございます。

選考フロー

面接1回＋適性検査(MBTI)

※交通費は往復上限30,000円支給

面接では、お互いにマッチするかどうかを見させていただいています。

そのため、「面談」に近い形でお話を伺っていくので、リラックスしてお話していただければと思います！質疑応答の時間もしっかり確保しますので、疑問点や気になる点があれば遠慮せず聞いてみてください



NEWS

メディア掲載



KENJA GLOBAL



ビープラス B-plus
仕事を楽しむためのWEBマガジン
ものづくりを支える
徹底した御用聞き営業

株式会社ダイワキコー / Modern Tools
代表取締役 × タレント
芝大輔 × 春香クリスティーン



夢は砂漠で畜産
仕事は社会貢献

株式会社ダイワキコー
芝大輔

地域色彩



G グローバルな視点で、ローカルも加速する。
アクセレーションWEBマガジン



地域色彩ラジック
第9号
6月4日放送

SHIBA DAIKU
芝大輔
(株式会社ダイワキコー 代表取締役)

ISHIZUKA NAOKI
石塚直樹

ものづくりへの思いと社会貢献への挑戦



ものづくり業界の信頼に応え続けていくために

INTERVIEW 株式会社ダイワキコー

INTERVIEW 株式会社ダイワキコー

ものづくり業界の信頼に応え続けていくために

50