

設立 1959年
 資本金 1億円
 代表者 代表取締役 田中 康雄
 従業員数 200名
 取引先 (社) 全国鉄筋工事業協会の会員企業約 2,000社、ゼネコン各社、ユアサ商事(株)など
 事業所 本社 〒551-0002
 大阪府大阪市大正区三軒家東 2-4-15



①地下鉄大正駅3番出口を出て、そのまま大正通を真っ直ぐ、三軒家交差点の次の信号の交差点を左折更に二つ目の信号を左折すると当社です。
 ②JR大正駅改札を出て左側へ回り込むように高架下の側道へ、川の突き当たりまで行き右折川沿いを道なりに進み橋の下を通過して100m程で当社です。

営業所 仙台営業所、東京営業部、名古屋営業所、大阪営業部、広島営業所、福岡営業部
 生産工場 東京工場、日野工場、鳥飼工場、福岡工場

募集職種 製品開発職
 製作設計職
 営業職

初任給 【製品開発職】
 大学卒 230,200円
 院卒(修) 252,640円
 院卒(博) 266,500円
 【製作設計職】
 高専卒(本科) 210,400円
 高専卒(専攻科) 230,200円
 大学卒 230,200円
 【営業職】
 大学卒 230,200円
 院卒(修) 252,640円

昇給 年1回(4月)
 賞与 年2回(6月、12月)
 勤務時間 8:30～17:30(休憩60分、実働8時間)
 週休2日制(土・日・祝 ※計画有給含む)
 年間休日115日、年次有給休暇(6ヶ月経過10日)

福利厚生 各種社会保険完備、退職金(確定給付企業年金制度)
 リョククラブの会員サービス、技能士・語学力強化奨励金(ほか)
 諸手当 通勤交通費支給、家族手当、独身者住宅補助(要件あり)

勤務地 【製品開発職】大阪本社【製品開発職】全国生産工場【営業職】全国営業部・営業所
 採用実績校 京都大学3名、大阪大学4名、神戸大学2名、和歌山大学1名、九州大学1名、九州工業大学1名、大阪府立大学1名、兵庫県立大学2名、早稲田大学1名、関西学院大学1名、関西大学3名、同志社大学2名、立命館大学4名、京都産業大学2名、近畿大学11名、甲南大学2名、龍谷大学3名、桃山学院大学1名、大阪学院大学2名、大阪経済法科大学1名、大阪工業大学3名、大阪国際大学1名、大阪産業大学2名、大阪電気通信大学4名、佛教大学1名、東北福祉大学1名、東海大学1名、帝京大学1名、麻布大学1名、中部大学1名、西日本工業大学1名、西南学院大学1名、九州産業大学2名、福岡大学1名、福岡工業大学3名、延辺大学(中国)1名、青島科技大学(中国)1名、ハノイ工科大学(ベトナム)2名

提出書類 履歴書(写真貼付)成績証明書、卒業見込証明書、健康診断書
 連絡先 大阪本社(〒551-0002 大阪市大正区三軒家東 2-4-15)
 担当: 総務部 岡田、松岡
 TEL: 06-6552-0522
 E-mail: saiyo@toyokensetsukohki.co.jp

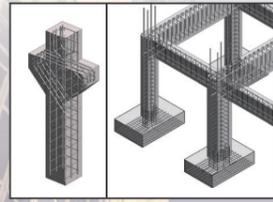


さらなる 技術革新と 世界市場 での躍進

東陽建設工機株式会社
 入社案内パンフレット

地震に負けない高層ビル。輸送時間を大幅に短縮するトンネル。大河を超え、海を超え、国境を超えることを可能にした橋梁。普段はあまり意識することのない鉄筋ですが、様々な建築物に鉄筋は組み込まれています。実は国内の建築物で使用されている鉄筋は、ほぼ全て TOYO の加工機によって多様な形状に切り・曲げ加工されています。

鉄の棒（鉄筋）が → TOYO の製品によって → 様々な建築物の骨組みとなります



こんなところで使用されています



ビル



鉄橋



トンネル

T OYO
KENSETSU
KOHKI
CO., LTD.



日本の TOYO から 世界の TOYO へ

代表取締役
田中 康雄

当社は鉄筋加工機業界のリーディングカンパニーとしてお客様の課題を解決すべく 50 年以上にわたり日々様々な試行錯誤を重ね成長してまいりました。おかげさまでお客様の信頼を頂き、国内で 8 割以上のシェアを占めるまでに成長することができました。日本における鉄筋加工機の歴史は我々 TOYO の歴史でもあります。そして、現在は加工機単体だけでなく周辺システムや設備をトータルに提案することで、自動化、複合化、システム化、無人化等、多岐にわたるお客様の課題解決に全力で取り組んでおります。さらに現状に満足することなく、より解決力を高めるために開発部門の増員・レベルアップを図っていく予定です。

またボーダレス時代の現在、日本国内だけではなく、世界、中でもアジアを中心とした新興国においても市場の開拓を進めており、海外売上比率を今後さらに拡大させる所存です。この歩みを実行していくために現在は 30 ~ 40 代のメンバーが中心になって行動していますが、さらなる発展のために今後も新卒採用を継続し若い力を活用していきたいと考えております。21 世紀は長い歴史を有する企業にとっても、決して楽な時代ではありません。むしろ今まで以上に試行錯誤と努力を必要とする時代だと言えます。これからの TOYO を変革し発展の原動力となるチャレンジ精神に溢れた方々、経営理念「社会に役立つ」に共感して頂ける方と出会えることを楽しみにしております。

世界の市場で 必要とされる企業を目指して

01 国内シェア 8 割を占めるナンバーワン企業、全国をカバーする体制

当社は、長年にわたり幾多の競争を勝ち抜いてきた国内唯一の専門メーカーであり、圧倒的な販売シェアを誇っています。7 営業所と 50 社からなる協会社で全国をカバーし、納品から最終処分までサポートすることにより、ユーザーとの信頼関係を築いてきました。また、そこから得られるユーザーの要望が次の新製品のアイデアを生み出します。現在では、我が国における土木・建築にとって欠くことが出来ない地位と存在意義を確立しています。

02 海外市場へも展開

韓国・台湾を中心に広く世界各国に輸出実績があります。今後、中国や東南アジア諸国へのアプローチを強化、インフラ事業等土木建築全般に貢献する製品やビジネスモデルを提案していきます。海外と日本では、鉄筋加工機のニーズが違います。海外は、鉄筋を現場で直接切ったり曲げたりするところもあります。このことで建物の完成度が下がり危険なこともあります。そのため市場の育成からスタートし、海外売り上げ比率は現在 5% ですが、今後 50% まで比率を引き上げる計画です。

03 お客様の要望をダイレクトに実現、さらなる開発型企業へ

製販一体企業だからこそお客様の要望をダイレクトに製品としてカタチにできます。お客様の課題を共に考え生産効率のアップや省力化に関するトータルな提案も行っています。そして現在海外向け戦略機種など、新製品の研究開発部門を強化するため、開発部門の人員を大幅に増員しています。製品の企画構想から設計、試作機の製作、試運転まで担当エンジニアが一貫して携わることができます。

04 強固な財務基盤での安定性と社員への還元

高い自己資本比率と厚いキャッシュフローに裏打ちされた強固な財務基盤を基に安定した経営を続けていくことができます。また社員への還元や福利厚生を充実させています。具体的には利益に応じた額を賞与にて社員に分配しています。また、社員は福利厚生代行サービス（リロクラブ）の会員として、全国の宿泊施設や、レジャー、スポーツクラブ等のメニューを会員価格で利用できます。更にはカフェテリアプランとして補助金を利用することができます。その他の福利厚生も充実しています。

仕様書作成



受注があれば、お客様からの要望を営業部を通してヒアリングし、どのような機械が求められているかを把握した上で仕様書を作成します。

構想設計・詳細設計



設計の基礎となる仕様を決めることを構想設計といいます。詳細設計ではさらに具体的な構造や寸法を決めていきます。

図面作成



詳細設計が終われば、それに基づき図面を作成していきます。

製造・組立



製造・組立に関しては工場に図面を渡し、組立ててもらいます。新機種の場合は、工場に出向いて指示を出す場合もあります。

試運転



工場に出向いて、自分の設計した通りに機械が製造されているかを確認します。不具合があればその場で組み替えたりもします。

据付



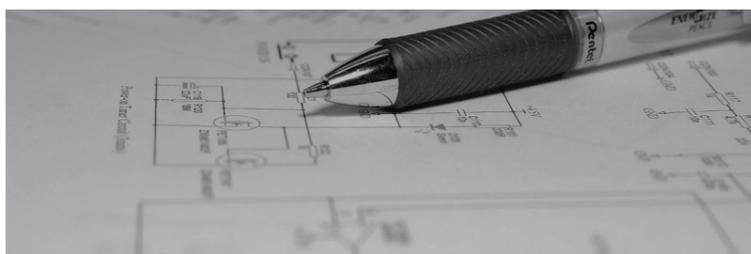
基本的に、お客様先の据付は営業部の仕事です。人手が足りない場合や、新機種の場合は我々が行うこともあります。

梶垣 智史 HIGAKI SATOSHI

2015年入社
龍谷大学大学院 機械システム工学専攻修了

最初から最後まで携わることが出来る恵まれた環境

当社の会社説明会に参加し、初めて「鉄筋加工機」という名前を知りました。今までなんとなく見ていた建築物ですが、実はこんなところにも使われていたのか！という発見があり、非常に興味が湧きました。また、当社の製品は、鉄筋を切る・曲げるためのものであるため機能が想像しやすかったのも関心を持った理由の一つです。また、お客様との仕様打合せから始まり、設計、試運転、据付まで一貫して最初から最後まで携わることが出来る仕事だと聞き、技術者として成長できる環境だと感じて入社を決めました。



大学との共同研究

当社では現在、複数の大学と共同して鉄筋加工の基礎研究をしています。2020年からは、新たに駆動系（歯車）の研究も始まります。私は「曲げ加工」の担当に選ばれ、2019年から社会人ドクターを目指して共同研究先の大学に入学しました。5～10年後の新技术開発に向け、学生と一緒に工場内で実験したり、先生を交えて大学で議論したりしています。仕事をしながらの博士号取得には不安もありましたが、会社のバックアップと上司や先輩方の協力のおかげでなんとか両立しています。これまでの研究成果は、論文にしてジャーナルに投稿することができました。また、2020年9月にはポータンドで開催される国際会議でも成果発表を行う予定です。

谷口 周平 TANIGUCHI SHUHEI

2016年入社
和歌山大学 光メカトロニクス学科卒

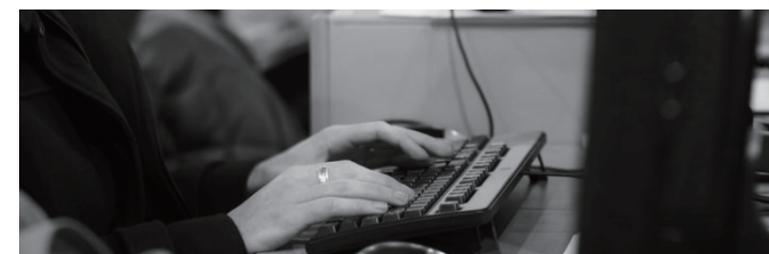
各人の持ち味を發揮できる

開発部では特注案件や新機種の開発などプロジェクトごとに担当が割り振られ、チームで開発業務を行います。特に開発部では現在、「新しいことへの挑戦」に重点を置いており、若手の提案であっても積極的に受け入れて採用しようという取り組みがあります。経営理念にも書いていることですが、各人の持ち味を發揮できる職場環境があると感じます。様々な経験を積んできた先輩や上司がいるので、それぞれの技術者の強みや考え方をチームの中で一緒に仕事をする中で吸収出来ます。私自身も多くの経験を積み重ね、自分の強みや持ち味を發揮できる技術者になりたいと考えています。



レギュラーにも対応する

入社3年目の時にある特注機を工場にて試運転している際、別の機械で機能的な不具合が出たことがあり、そのタイミングで設計担当の者が工場にいなかったこともあり、私の担当ではありませんでした。不具合対策の検討から図面作製までを任されたことがありました。まず機械の構造を理解することから始まり、手探り状態でしたが様々な案を出して、形にしていきました。それが実際にモノとして出来上がり、機械に新たに組付けられ、その結果不具合を解消することが出来ました。出荷前にお客様が見学に来られた際、問題なく動いている様子を見て、言葉にできないほどの喜びと達成感を感じました。



仕様書確認



受注があれば、お客様からの要望を営業部を通してヒアリングし、どのような機械が求められているかを把握した上で仕様書を作成します。

構想設計・詳細設計



仕様書を確認し、どのように機械を動かすべきかを決め、電気回路図を設計していきます。

図面作成



詳細設計が終われば、それに基づき図面を作成していきます。

製造・組立



製造・組立に関しては工場に図面を渡し、組立ててもらいます。新機種の場合は、工場に出向いて指示を出す場合もあります。

試運転



工場に出向いて、自分の設計した通りに機械が動いているかを確認します。不具合があれば、その場で組み替えたりもします。

据付



試運転を終えたら、マニュアルを作成し、完成した機械とともに納品します。据付は基本的には営業部が担当します。

名越 公昭 NAKOSHI KIMIYAKI

2014 年入社
大阪府立大学大学院 工学研究科修了

最先端の仕事に関われる

私が所属するファクトリーソリューションズグループは、今期できたばかりで、製品のIoT化を実現するための部署です。具体的には、IoTに必要な要素の洗い出し、それぞれの実現方法の調査およびテストを行い、それらを形にするために協力会社へ作成を依頼する、もしくは自分たちで自社制作を行います。そして出来た成果物の実地試験を行います。これらの流れを繰り返してIoTを実現させようとしています。こういった仕事は産業機械メーカーでもまだまだ統一したシステムが開発されていないのが実情です。理由としては、制御機器が独自のプロトコルで動いているのでデータのやり取りができないという問題があるからです。この業界における最先端の取り組みは手探りの状態で、業務を進めるため日々新たな障壁が出てきて苦労が多いですが、その分、色々頭を悩ませて設計したシステムが狙ったように動いたときはとてもやりがいを感じます。



チャレンジできる環境がある

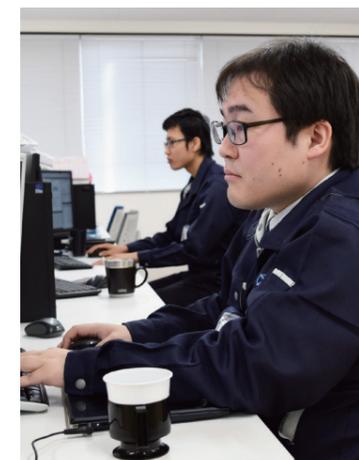
システム的な話ですが、当社は大変珍しいことに機械の制御するPLCと言われている機器を3社から取り入れています。またPLCからPCにデータを吸い出して処理するなど、複数種類のPLCを使いPCと接続するシステムを作っている会社は産業機械業界の中でも聞いたことがありません。そのため貴重な技術を学ぶことが出来、日々様々なことにチャレンジできる環境があると感じます。わからないことがあれば自分で考えて試してみる、そんな試行錯誤の毎日ですが、ある程度自分の判断で仕事を組み立てることが東陽建設工機の魅力だと感じています。

稲川 浩史 INAGAWA HIROFUMI

2013 年入社
大阪経済法科大学 経済学科卒

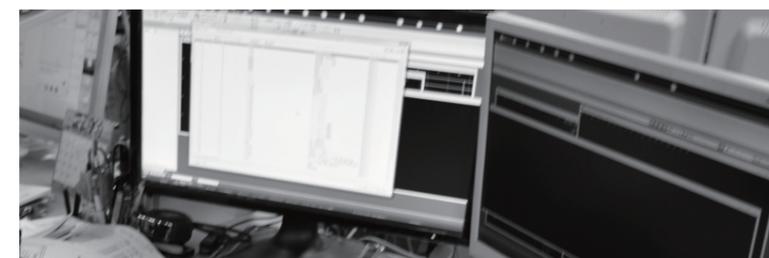
最先端技術の開発

IoTの流れもあり、タッチパネルで表示する画面プログラムを作成することが多くなってきました。以前は、保存やデータなどに制限があったり、表示するだけのものが多かったのですが、現在では加工情報の管理やパネルコンピューターを望まれることが多くなっています。日常生活においても身の回りに最先端技術が溢れるようになったこともあり、当社のシステムにも、今まで以上に便利で簡単で見やすく使いやすいものが望まれるようになりました。そのような要望に答えるため、タッチパネルもプログラムも高性能化が進み、現在、今までとは全く違う新しいシステムの作成を進めています。このように最先端技術の開発に携わることが出来るのも当社の魅力の一つであると思います。



使命感のある仕事

システム課の技術者が実際に鉄筋加工会社に出向て作業することはあまりありませんが、以前たまたまお客様（鉄筋加工会社）を訪問したことがありました。そこでは、たくさんの自社製品が並んでいて、当社の機械がこのお客様のビジネスの根幹を成していると実感することが出来ました。話では聞いていましたが実際に現場を見たのは初めてで、驚きと感動がありました。またそれと同時に「いい製品を開発し続けなければ、お客様の事業そのものが成長しないんだ」と大きな使命感が湧いてきました。自分が携わった仕事が社会に貢献しているのだと実感できた経験でした。



ヒアリング



担当エリアの鉄筋加工会社に対してアフターメンテナンスを行うとともに新製品の案内も行います。

提案書作成



お客様がどのような機械を必要とされているのか考え、提案書を作成します。

ミーティング



各々の案件の提案内容・進捗状況などを確認します。ノルマはありませんが、個々人の目標はあるので気が引き締まります。

提案



ヒアリングし、社内で検討後商談します。工場の大きさや売上、出荷量など様々な角度から考え提案をします。

受注



受注が決まれば、開発部にお客様がどのような機械を必要としているかを伝えます。

据付



機械が完成すれば据付に行きます。お客様に満足して頂けた瞬間がとてもしゃがみを感じます。

田中 裕紀 TANAKA YUKI

2013 年入社
甲南大学 機能分子科学科卒

本当のお客様の利益を考える

ある鉄筋加工業の社長から作業効率について相談を受けた際に、新規提案を行いました。機械の購入についてはあまり前向きではなかったため、返事は良いものではありませんでした。そこで、機械を導入することでどのくらい効率が上がるのか数値的に資料にまとめ、同時に、作業効率が上がるように工場自体のレイアウトも提案し、支払い方法についても補助金の制度を利用する等将来的な利益があることを伝え続けました。根気よく営業を続けた結果、機械を購入をして頂けることになりました。機械を納入して数か月経った時に、社長から「田中さんの言う通り今までより仕事が早くこなせるようになった。私もあまり詳しくないので色々な方法を考えてもらって助かった」と言って頂きました。難しいことも多いですが、こうしてお客様に本当の意味で貢献できることはとても嬉しく、やりがみを感じました。



東陽イズムを伝える

新卒で入社をし8年目を迎え、後輩や部下も増え、指導を行う機会が増えてきました。我々は業界の知名度は高く、新規営業で当社を知ってもらう努力は必要ありません。勝負はお客様の担当として、いかに自分が信頼してもらえるかです。そのためには、お客様が何を求めているのか、お客様の仕事の状況、どのようにすれば効率が上がるのか等、お客様を知ることが重要です。機械は決して安いものではありません。私たちにはお客様に対する大きな責任が伴います。自社の利益だけを考えるのではなく、最後までお客様に満足して頂けるかを考え抜くことが必要だと考えています。今後はそのような顧客第一という東陽イズムを部下とコミュニケーションをとりながら、伝えていきたいと思っています。

齋藤 慶太 SAITO KEITA

2016 年入社
関西学院大学 法律学科卒

若手でも年齢関係なく大きな仕事ができる

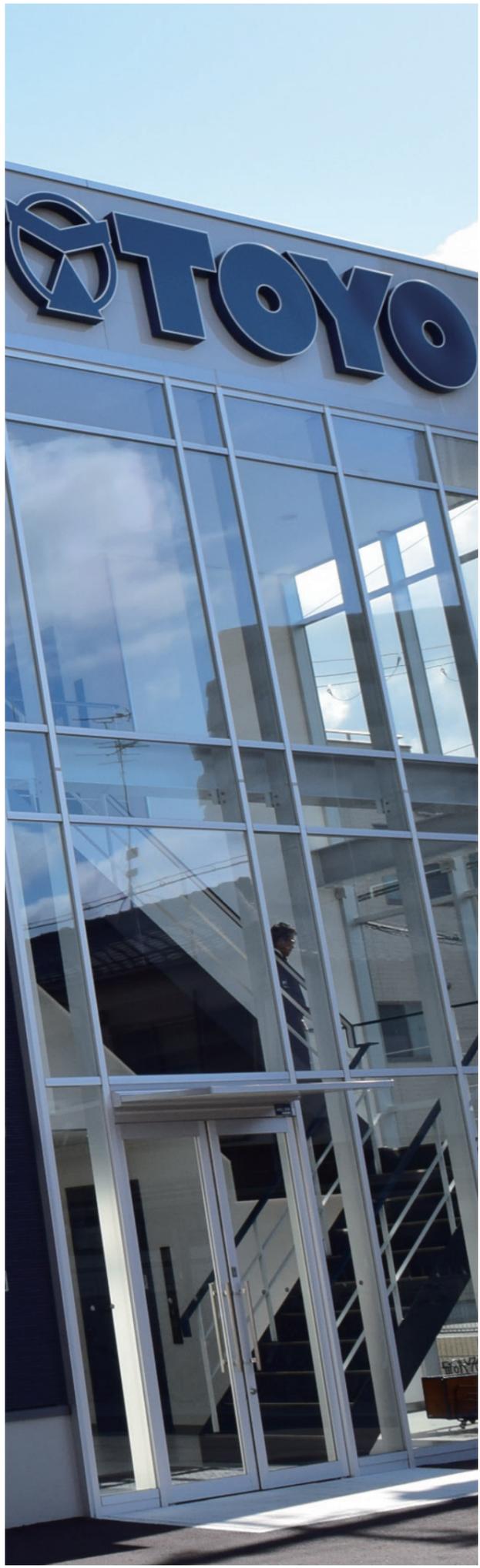
当社は若手でも関係なく大きな仕事を任せられる会社です。私は入社後半年で担当エリアを持つことが出来、実際に一年目から数百万円の商談を任せて頂きました。もちろんわからないことも多く上司と相談しながらですが、自らの売上げとなる商談に関わることが出来たのは当社が若手にも思い切った任せてくれる会社だからだと思います。当社は200人規模の中小企業ではありますが、大手企業と比べると社員同士の繋がりが深いと思います。実際に他部署の方や社長含めて上層部の方々と接する機会が多く、コミュニケーションは取りやすいと感じます。もちろん、規模が小さいだけに、自分のこなすべき業務の幅は広いですし、大変なこともあります。だからこそ多くの経験を積むことが出来、成長につながると感じています。



やりがいと安定性

就職活動時に多様な業種の企業について調べる中で、世の中の表に出てきていない(一般的に馴染みのない)いわば裏方的な業界に興味を持つようになり、社会を陰から支える、縁の下の力持ちとしての役割を担う企業で仕事をしたいと思っていました。そんな中で TOYO のことを知りました。圧倒的な業界シェアを持ち、競合他社も少なく安定している。一般的には知名度はないが建築物には欠かせない鉄筋を加工する機械メーカーであり、当社の機械なしでは仕事が成り立たないとまで言える程に社会貢献度が高い。また海外にも機械を輸出しており、今後も更なる発展が期待できる。当社でなら自らの仕事へのやりがいも感じられる上に現実的な目線からも企業として安定していると思い入社を決めました。





人事担当 メッセージ

総務部 西野 豊秀



皆さんはこれから企業で働こうとされています。私はどんな仕事にせよ、仕事を続けていけるかどうかは、その会社や仕事に誇りをもてるかどうかだと思います。これから皆さんは半世紀に近い長い年月を働かれることでしょう。毎日の仕事に、誇りを持ってるか持てないかは大きな違いになると思います。

当社は、日本の社会活動に必要な土木・建築に欠くことのできない、また、他社がとって変わることのできない会社です。創業からのパイオニア精神で、他社に比べて高い技術力を持ち続け、幾多の競争に勝ち抜いた唯一の専門メーカーです。また全国に広がる幅広い営業網とサービス網を築き上げています。この販売網で、北海道から沖縄まで、納品から維持・保全、最終処分までのサポートに対応します。この体制があって、顧客との密接な信頼関係を築き独占的地位を得ることができました。

そして当社は、お客様の誠実な対応に責任を持てる強固な財務基盤を持ちます。このように、当社でなくては、また当社の機械がなければ、日本の土木・建築は成り立たないという社会における「存在意義」を持っています。そして社員には、そういった製品に関わっているという喜びがあります。新しいニーズを掘り起こし、製品として具現化する喜び。当社ではユーザーの要望などダイレクトに製品として形に出来ます。当社で働く社員は、顧客や社会の利益になるという満足感を持つことができます。

機械的に仕事を続けるということではなく、充実した有意義な仕事人生を送れるかという意味で、喜びを日々感じ、誇りを持って続けられる、そんな会社であると感じています。同じ社会的使命を果たす仲間として一緒に働ける人を求めています。

こんな人にきてほしい！！

- 当社の社会的使命（経営理念）に「共感できる人」
- 情熱を持って仕事に挑戦し続けられる「向上心のある人」
- 自分で考え、工夫し行動できる「自立した人」

TOYO の強みはココ！

- 国内市場における**独占的地位**
- 社会で無くてはならない企業としての**存在意義**
- 強固な財務基盤に支えられた**安定経営**

人材育成方針

社員が共通して持つべき能力や技術を養成するための、OJT を中心とした教育制度や、個々のニーズと特性に応じて専門性を高める外部研修制度などあります。教育や研修の機会を公平に与え、しっかりとした基礎技能取得と、自らの専門性やキャリア向上を果たす支援制度で、経営理念である「各人の持味と技術によって社会に奉仕する」の達成を目指し、社会に必要とされる人材を育成します。そのために、新規学卒者には、内定者研修をはじめ、新入社員基礎研修、実務を行う上で必要な技能講習、数ヶ月掛けての工場実習など行います。また中堅社員には、コミュニケーション、マネジメントなど対人能力向上の研修や、設計品質向上、プロ営業マンの養成スクールなど、専門性の高いスキル習得の教育を行っています。次世代のリーダーを育成する、社内大学（TOYO ビジネススクール）などもあります。

資格バックアップ

社内では技能士（国家資格）や語学力等の専門技能向上を推奨しており、それに向けた講習費負担や語学教室の支援を行っております。取得時には報奨制度もあります。成長を後押しする様々な研修制度を用意しています。

	階層別研修	目的別研修			自己啓発	
		リーダーシップ系	社内大学	営業系		技術系
経営職層	経営者層研修	次世代リーダー養成			技能士 語学力 eラーニング	
管理職層	管理職層研修	マネジメント	TOYO ビジネススクール	各種専門技能習得支援		
監督職層	監督者層研修	コミュニケーション力養成講座	経営者感覚 ロジカルシンキング 戦略フレームワーク 気づきの感性を高める			プロ営業マン養成スクール
一般職層	社会人基礎力			営業基礎	初級技術	社会人基礎力
入社前	新入社員教育					

階層別研修

入社直後は「一般職層」ですが、能力向上とともに「監督職層」「管理職層」「経営職層」と所属する階層が変わります。それに伴い、求められるスキルも変化します。

目的別研修

技術職、営業職、事務職等の職種や個人個人のスキルアップに必要な知識と技術の習得に特化した研修。各分野のプロフェッショナルの育成や社員全体のレベルアップを図ります。

自己啓発

各社員が個々のスキルアップのために必要な研修・講座を自発的に受講します。これらの自己啓発活動を奨励、支援しています。