



POLICY

## お客様の喜ぶ顔を見る

私たち羽根田商会は、1951年の創立以来、  
「世界中のものづくりを支える」ことを使命に歩んできた会社です。  
“ 商社 ” と聞くと少し難しく感じるかもしれませんが、  
私たちの役割はシンプルです。

現場の困りごとを聞き、課題の背景まで理解し、  
最善の解決策を選び、届け、支える。  
その先で目指しているのは、「お客様の喜ぶ顔を見る」ことです。

だからこそ、私たちは  
目の前の現場にとって本当に良い答えをまっすぐに追いかけていきます。

「困ったら HANEDA に相談しよう」  
そう思っただけの存在を目指します。



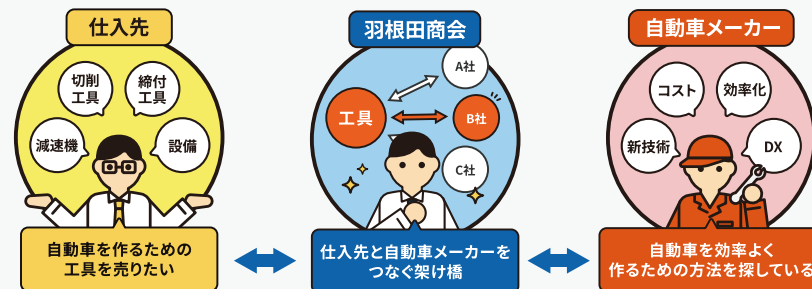
*Haneda*  
HANEDA RECRUIT



# ABOUT

HANEDAは、工場向けの機械工具や部品、設備などを扱う専門商社です。ものづくりを支える工場では、毎日のように新しい課題が生まれます。「もっと効率を上げたい」「コストを抑えたい」「作業を安全にしたい」私たちの仕事は、そんな現場の声に応えるべく本当に必要なものを見つけ、最適な形で届けること。そのために、社員全員がひとつのチームとなって動いています。

## 商社の仕事（一例）



## 01

### ヒアリング

日々の訪問や、連絡を通してお客様との関係を丁寧に築く中で、現場で抱えている困りごとや、その背景にある事情までしっかり伺います。

## 02

### 市場調査・商品探し

お客様の課題に適した商品やサービスを国内外からリサーチします。お客様に喜んでもらうため、既存商品の枠に捉われず新しいメーカーや技術も調査します。

## 04

### 受発注

提案が採用されたら、メーカーへの注文、納期調整、在庫確認などを行います。正確さとスピードが求められる、会社を支える仕事です。

## 03

### 提案

集めた情報をもとに、解決策を考え、お客様へご提案をします。「本当にお客様に喜んでもらえるか？」を基準に最善を尽くすのが HANEDA らしさです。

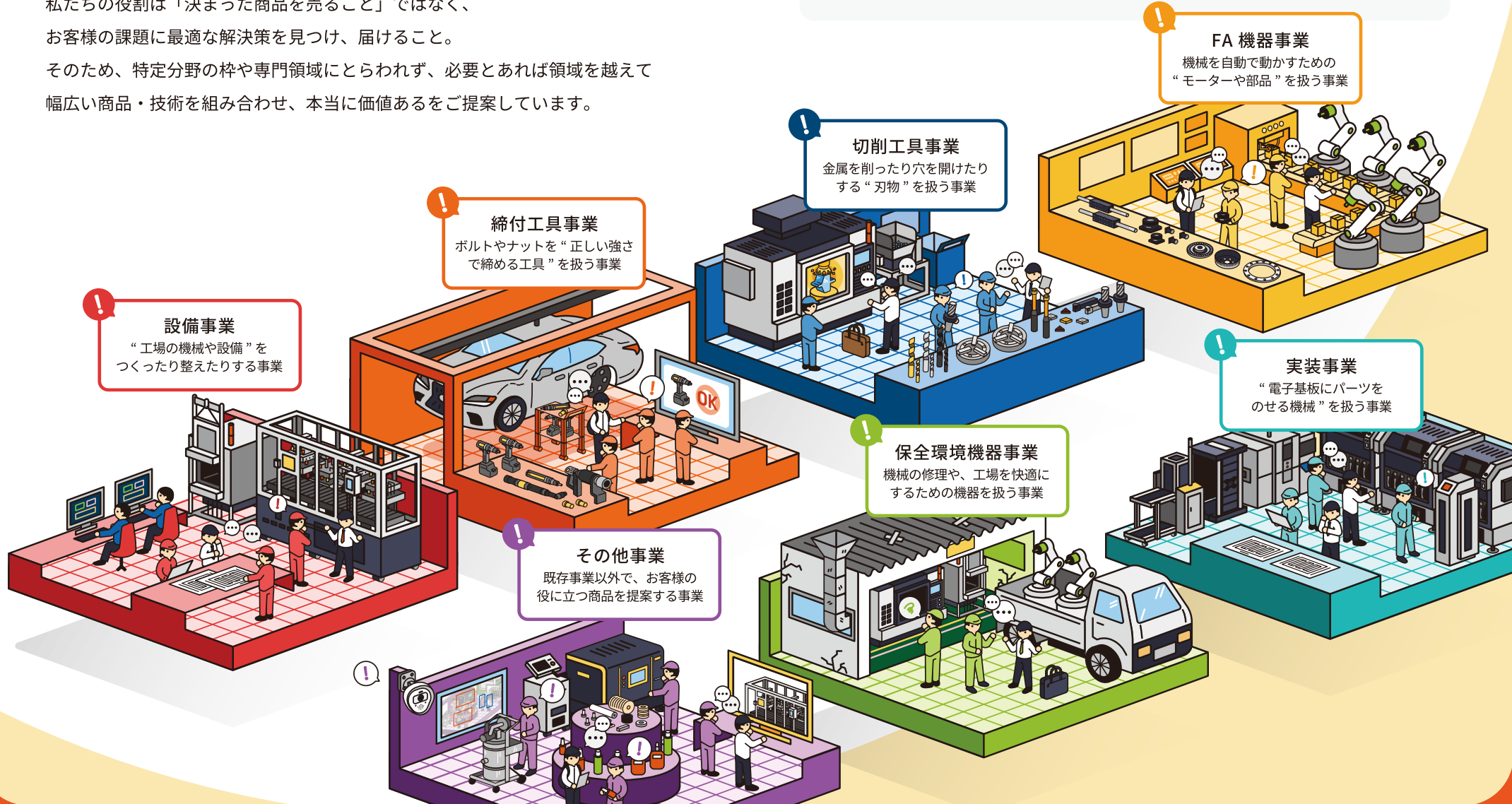


# BUSINESS

自動車・ロボット・半導体など、日本を代表する企業と取引しながら、ものづくりの現場を支える機械工具・部品・設備・サービスを提供しています。私たちの役割は「決まった商品売ること」ではなく、お客様の課題に最適な解決策を見つけ、届けること。そのため、特定分野の枠や専門領域にとらわれず、必要とあれば領域を越えて幅広い商品・技術を組み合わせ、本当に価値あるをご提案しています。

## 主な取引先

トヨタ自動車株式会社／株式会社アイシン／株式会社デンソー／愛知製鋼株式会社  
株式会社荏原製作所／京セラ株式会社／株式会社クボタ／株式会社ジェイテクト  
住友建機株式会社／株式会社東芝／株式会社豊田自動織機／日本特殊陶業株式会社  
日立ハイテク株式会社／ファナック株式会社／本田技研工業株式会社／三菱自動車工業株式会社／三菱電機株式会社／ヤマザキマザック株式会社 取引先は一例です

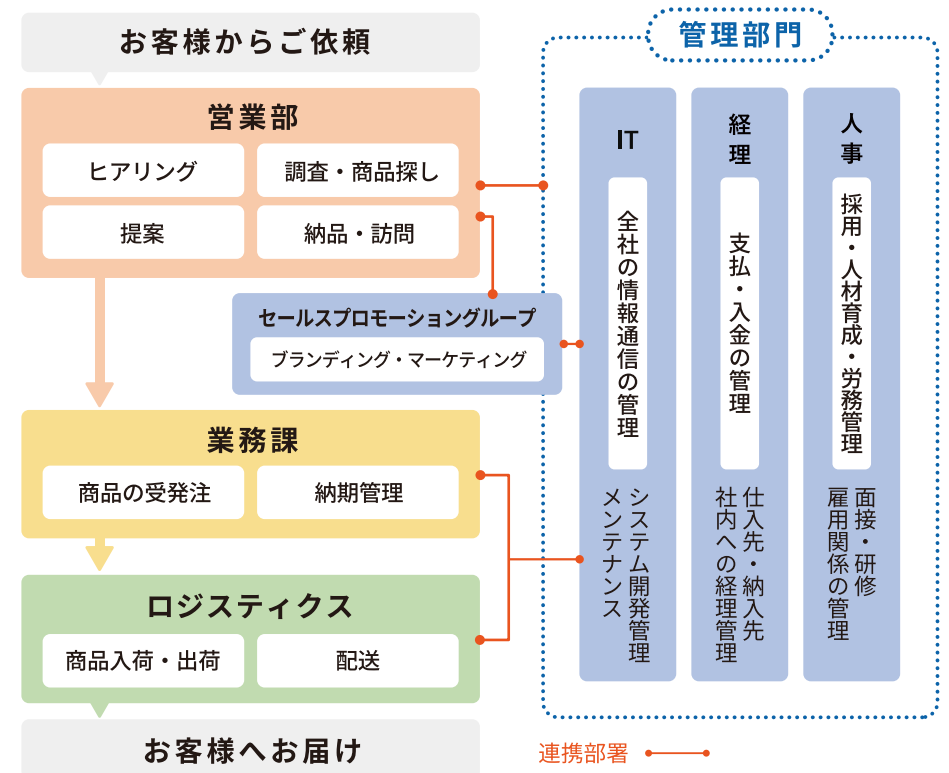


# WORK

HANEDAの仕事は、ひとつの商品をお客様へ届けるまでに、各部門が連携して動くことで成り立っています。

営業がお客様の課題を伺い、業務が手配や納期を整え、ロジスティクスが正確にお届けし、人事・経理・ITなどの管理部門が会社全体を支えながら動かす。役割はそれぞれ違いますが、「お客様の困りごとを解決し、喜んでいただく」というゴールは共通です。このひとつの流れを、社員全員でつくり上げています。

## ★ お客様に商品をお届けするまでの流れ



代表取締役 PRESIDENT

佐藤 祐一

# MESSAGE

## 「むずかしい仕事」にチャレンジしませんか？

私たち商社はものをつくりません。

メーカーから仕入れた商品をユーザーに届けるのが仕事です。

では、どうすればメーカー、ユーザー両者から

「羽根田商会がいてくれてよかった」と言ってもらえるのでしょうか？

それらを実現することが私たちの存在価値であり、付加価値です。

商品を作らないのに付加価値を生み出す。

なかなか「むずかしい」ことです。この「むずかしい仕事」をやるのが私たちなのです。

特に難しいのは、お客様の本当のニーズを見つけ出すこと。

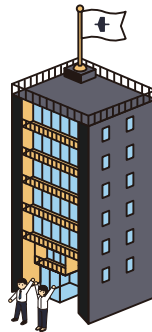
仕事や工程を理解し、さまざまな質問を重ねることで初めて困りごとにとどり着きます。

これは大変「むずかしい仕事」であり、「人」にしかできないことです。

それをやるのが羽根田商会です。

難しいからこそ、解決できた時の喜びは例えようもなく大きいです。

ぜひ一緒に、この「むずかしい仕事」にチャレンジしませんか？





## 営業 SALES

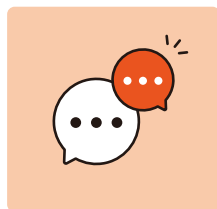
営業職は日々フロントに立ち、打ち合わせ・連絡、提案などお客様と密接にコミュニケーションをとりながらサービスを提供します。



## 業務 OPERATIONS

いただいたご注文の受発注や納期管理をします。受注内容をシステムに登録し、仕入先への手配や納品準備を進める役割を担っています。

### ★ 営業の主な仕事



#### ヒアリング

お客様からの相談に対して、困りごとやご要望を伺います。  
※飛び込み営業などはありません



#### 提案

ニーズに合わせた商品の提案資料を作成し、お客様へご提案をします。



#### 市場調査

提案のための商品やお客様の役に立ちそうな情報など、基礎からトレンドまで調査します。



#### 納品・訪問

小さな商品であれば日々の訪問や、ヒアリングのタイミングに合わせてお届けします。

### Q. 営業の仕事について教えてください！

お客様に最も近い部署です。その意識を持ち、課題解決に向けた丁寧なヒアリングを大切にしています。時にはカタログにない提案を行うこともあり、「あなたのおかげで助かったよ」という言葉をいただけた瞬間に、大きなやりがいを感じます。  
営業部 T.K

#### ある一日のスケジュール

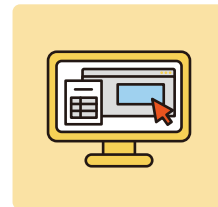
- 9:00 ● 出勤、メールチェック
- 10:00 ● お客様訪問、打ち合わせ
- 12:00 ● ランチ
- 13:00 ● お客様訪問、打ち合わせ
- 18:00 ● 退勤

### ★ 業務の主な仕事



#### 受発注

ご注文の内容を社内システムに登録し、各種メーカーへ発注依頼を行います。



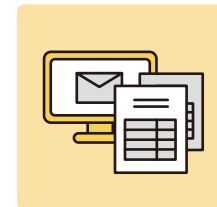
#### 売上処理

納品書の発行やシステムへの売上登録を行います。



#### 納期管理

商品がいつ入荷するかを各仕入先に確認し、お客様にご連絡します。



#### 営業サポート

見積書・資料の作成、問い合わせ対応など営業の活動を支えます。

### Q. 業務の仕事について教えてください！

業務の仕事は、受発注処理・見積作成・顧客対応・データ管理などを行い、社内の運営と営業活動を支えることです。社内外の業務を円滑に進める役割を担い、事務処理の正確性と周囲とのコミュニケーションを大切にしています。  
業務課 H.M

#### ある一日のスケジュール

- 9:00 ● 出勤、メール・FAXのチェック
- 10:00 ● 受発注・売上処理など
- 12:00 ● 昼休憩
- 13:00 ● 見積作成など営業サポート業務
- 18:00 ● 退勤



## ロジスティクス LOGISTICS

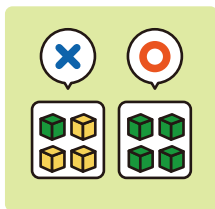
お客様の要望に迅速にこたえるべく、自社倉庫の管理や、商品を正確・安全にお届けするため入荷から出荷・配送までを担当します。

### ★ ロジの主な仕事



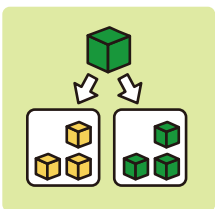
#### 入荷・入庫

倉庫に届いた商品に間違いがないか検品後、HANEDAの在庫として登録(入庫)を行います。



#### 出荷検品

検品システムを用いてピッキングされた商品に間違いがないか検品します。



#### ピッキング

発注後、業務が発行したピッキングリスト(指示書)を元に商品をピックアップします。



#### 配送

お客様に安全かつ、確実に商品をお届けします。

### Q. ロジの仕事について教えてください！

ロジの仕事は日々を止めないことです。小さなトラブルも記録・集計し改善につなげます。月1回の「ロジ・業務連絡会」で互いの課題を共有、解決します。コミュニケーションを通じて理解を深め、双方の力を高め合えることにやりがいを感じています。 ロジグループ N.F

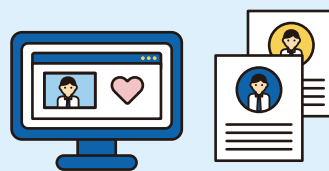
#### ある一日のスケジュール

- 9:00 ● 出勤、朝礼、業務連絡
- 9:05 ● 入荷検品、ピッキング
- 13:00 ● 出荷検品、ピッキング・入庫
- 16:30 ● 出荷リスト照合
- 18:00 ● 退勤



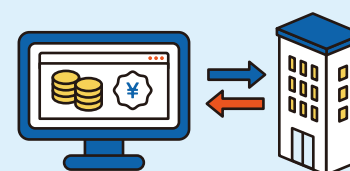
## 管理部門 ADMINISTRATIVE DEPARTMENT

会社全体を内側から支えるのが管理部門です。IT・経理・人事・セールスプロモーショングループがそれぞれの専門性を生かし、社員が快適に仕事に取り組める環境づくりを担っています。



#### 人事

採用活動・研修企画・給与や社会保険などの労務管理を通じて、社員が安心して働き成長できる環境づくりを進める役割を担います。



#### 経理

仕入・経費の支払処理や入金管理、帳簿照合など会社のお金の流れを正確に管理し、健全な経営を支えるための事務処理を行います。



#### IT

パソコン・サーバー・ネットワークなど会社のIT基盤を管理し、業務システムの運用や自動化開発、セキュリティ対策を行います。



#### セールスプロモーショングループ

会社の魅力を伝えるため、企画立案からデザイン制作、動画・展示会・採用広報までブランディングとプロモーション全般を行います。

# CAREER

入社後は基礎を固める研修と OJT からスタートし、その後はチームを支える主任、メンバーをまとめる係長へと、着実にステップアップできる仕組みがあります。キャリアと並行した教育制度や階層別研修も実施されるため、成長実感のあるキャリアステップを整えています。

## 若手

### 基礎を固め、成長の一步へ

若手社員には、指示を正確にやり切る力と業務知識を吸収する素直さが求められます。報連相を大切に、周囲と協力しながら自立した働き方を身につけてもらいます。前向きに挑戦し、失敗から学ぶ姿勢が成長の土台になります！



## 主任

### 自走しチームを動かす

主任は、担当業務を確実に遂行しながら改善に取り組みます。周囲と連携して成果を生み、広い視野で判断する力が求められます。前向きな姿勢で新しいことに挑み、チームに良い影響を与える存在として成長していきます。



## 係長

### お手本となりチームを導く

係長は、進捗管理や業務の割り振りを担い、メンバーの力を引き出す役割です。課題の見極めや調整力に加えて、専門性をもとに支える姿勢が重要です。自ら模範を示し、チームを前向きに導くリーダーシップが求められます。



## 管理職

### 会社・組織をけん引する

管理職は、部門の成果に向けて戦略を立て、組織を動かす役割です。市場や周囲の状況を踏まえた判断が求められ、メンバーの成長を促す支援も重要です。周囲を巻き込み、新しい挑戦を形にするマネジメント力が期待されます。



### ジョブチェンジにも柔軟に対応しています！

「営業職として入社し、ライフステージの変化に合わせて業務職にジョブチェンジ」といった実績もあります。「長く働きたい」という方にも安心していただける職場環境です。

### 早期キャリアアップも可能です！

年齢・入社年次に関わらず、お客様に向き合った行動や日々の積み重ねを評価し、早期キャリアアップも可能です。実力次第で早期にリーダーを任されるケースもあります。

### 特別研修

特別研修は不定期、また階層に関係なく必要に応じて開催されます

- プレゼンテーション勉強会

- メルマガ作成勉強会
- 必要に応じた外部セミナー受講
- セキュリティ研修
- など

### 教育制度

新入社員研修

OJT研修

connectミーティング<sup>※</sup>

リーダー研修

マネジメント研修

製品・商品勉強会／役職別研修

<sup>※</sup>新人が抱く疑問や不安を、年の近い先輩、同期とコミュニケーションを取りながら解消していく気軽なミーティングの場です

# WORK&LIFE

福利厚生

HANEDAでは、「働く」と「暮らす」のどちらも大切にできる環境づくりに力を入れています。生活を支える仕組みや日々の安心につながるサポートまで、社員一人ひとりが長く、安心して働き続けられるための体制を整えています。



## 休日休暇

完全週休2日制(会社カレンダーに準じます)  
年間125日~しっかり休めます!  
有給休暇は入社4か月目に5日、初年度は年間10日付与!(勤務年数に応じて増えます)  
HANEDAの有給休暇の取得のしやすさは社員からも評判です。

とある営業チームは、みんなで予定を合わせて有休を取り、旅行へ行ってきたそうです!  
業務チームも、半休を使ってランチやカフェへ出かけるなど、仕事を調整しながら、チームでも個人でもオフを思いきり楽しめる環境があります。



## 奨学金返済サポート

毎月の奨学金返済の一部を会社が支援し、安心して働き、暮らせるようサポートします。



## 育児・介護サポート

産前産後休暇や育児・介護の休職、時短勤務などの制度が整っています。



## コミュニケーション支援

社員同士が気軽に交流できるよう、会社が食事代を補助します。



## インフルエンザ予防接種補助

社員の健康のためインフルエンザ予防接種の費用を全額サポートしています。

# Q&A

HANEDA 社員の本音  
聞いてみた!



## Q 入社の手続きは?

- A 仕事内容に魅力を感じました! 商社ならではの幅広い商品を取り扱っており、自分の提案でお客様の課題解決に貢献できそうだったからです。
- A 当時の会社説明会で、人事やリクレーターの方にとても親身に自分の話を聞いてもらって、「こういう人と一緒に働きたい」と思いました!
- A 完全週休二日制をはじめ、高い有給消化、また残業時間が少ないと感じたため入社を決めました!

## Q HANEDAの好きなところ

- A 同僚・先輩・上司が優しく、皆が自主的に助け合って業務を進めているところ。困っている時はすぐに相談に乗ってくれるので、早期解決ができます!
- A 商品の取り扱いが自由なため、何でもお客様にご提案することができます。自分のスタイルで営業ができるので、仕事のモチベーションにも繋がります。
- A 一人ひとりに合った働き方が出来る場所。有給休暇・産休育休など、制度をしっかり活用できる場所です。

## Q HANEDAといえば?



# DATA

データで見る HANEDA



創業 **1951年**



国内**7**・海外**2** 拠点

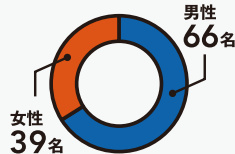


取引先数  
**170社以上**



従業員数 **105名**

※2025年12月末日時点/パート従業員含む



男女従業員数

※2025年12月末日時点/パート従業員含む



平均年齢 **38.3歳**

※2026年3月末日時点/パート従業員除く



年間  
休日日数 **125日~**

完全週休2日制/長期休日、計画的付与5日含む



月平均  
残業時間 **13.83h**

(2025年度実績)



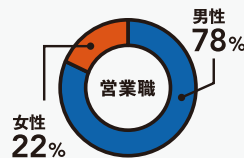
有給  
消化率 **84.6%**

(2025年度実績)



育休取得率  
復帰率 **100%**

男性の取得実績あり!



営業職男女比

※2026年3月末日時点

👑 経済学部

👑 商学部

👑 経営学部・文学部

営業職  
出身学部ランキング

※2026年3月末日時点

## 会社概要

会社名	株式会社羽根田商会
代表取締役	佐藤 祐一
事業内容	外国産及国産品の機械、工具の輸入及販売 外国産及国産特殊鋼の輸入及販売 機械の部品加工及製作 以上各号に附帯する一切の業務
設立	1951年2月12日
本社	〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内一丁目10番4号
営業所	名古屋営業所／豊田営業所／東京営業所／町田営業所 富士吉田センター／東北営業所／九州出張所
グループ会社	HANEDA(THAILAND)CO., LTD. PT.HANEDA INDONESIA(Trading company) 株式会社K.J.フェロー
年商	93.5億円(2025年)
従業員数	105名(2025年12月時点、パート従業員含む)

## SNS で社員インタビューや 社内イベントを発信中!

Instagram、YouTube で社員へのインタビューや社内イベントなどを発信しています!  
会社の雰囲気や働いている社員が丸わかり!  
「HANEDA が気になる!」という人は要 CHECK!



Instagram



YouTube



# 3年目同期座談会

入社3年目、現場の第一線で活躍中の営業部同期3人が集まって座談会を実施！

テーマは「成長」「働きやすさ」「やりがい」そして「これからの自分」。

“若手社員”から“中堅社員”へと変化しつつある彼らが、これまでの歩みをどう感じ、どんなことを大切にしているのか。本音をお届けします。



'23入社 | K.N

'23入社 | A.K

'23入社 | A.S

## Q 自己紹介

**K.N** 営業1部・名古屋営業所所属です。切削工具をメインに、設備関連も取り扱っています。

**A.K** 営業1部・豊田営業所所属です。私も主に切削工具を扱っています。

**A.S** 私も営業1部・豊田営業所所属で、取り扱っているのは同じく切削工具です。

## Q 入社してから一番成長を感じたこと

**A.S** 私は「主体性」かな。学生の頃は、先生に言われたことをやるだけで常に受け身だったけれど、社会人になってからは「この仕事を進めるために、今はなにをやるべきか」を自分で考えて動けるようになった！

**A.K** 私の場合は、「電話に対する苦手意識がなくなった」ことかな。学生の時は、お店の予約ひとつ取るのも「ちょっとやりたくないな...」って気持ちがあったけど、仕事で電話するようになってから、プライベートでも電話するのが嫌じゃなくなったのは、大きな変化だったな。

**A.S** 私たち二人で遊ぶ時も、メーカーさんと食事に行った際の二次会とかも、WEB予約じゃなくてその場で電話できるようになったよね(笑)。K.N君はどう？

**K.N** 僕も主体性って部分で、A.Sさんに近いかな。入社当初は、商談中はメーカーさんに任せきりだったけれど、少しずつ自分から提案できるようになってきたと思う。プライベートでも、友達とのやり取りの中で、自分から企画を提案するような動き方ができるようになってきたって感じているよ。

## Q 心に残っている先輩・上司からの言葉

**A.K** 私が担当を持つ直前くらいに、当時の上司に言ってもらった「自分がメインだと思って行動しなさい」って言葉が、ずっと心に残ってる！

最初は「自分が何をしても何も変わらないんじゃないか」って思っていたんだよね。でもその言葉をもらってから、「これをやればお客様に喜んでもらえそう」「これをやらないと後で自分が困るかも」って、自分ごととして考えて動けるようになった。私の中で、一番心に残っている言葉だな。

**A.S** 主体的に動く、その分結果がダイレクトに返ってくるから、やりがいにつながるよね。上司って、ちゃんと見てくれているんだなって思う。

私も、ちょっともやもやしていた時期に言葉をもたらったことがあって。私はのんびりした性格なんだけど、先輩や上司の方々はテキパキして、いわゆる「THE・営業！」って感じの方が多くて。だから「自分もそうならなきゃ！」って、勝手に焦っていたの。でもそんな時に「誰かにならなくていいよ。あなたはあなたのままでいい。」って言ってもらって。

**A.K/K.N** おお〜〜〜！

**A.S** 「のんびり屋さんなところがあなたの良さだし、それが持ち味になっているよ」って言ってもらえたことで、「あ、自分はこのままでいいんだ」って、すごく安心できたので、それが私の中で一番心に残っている言葉かな。

**A.K** すごい良い話〜！

**K.N** 本当に！僕が心に残っていて、今でも日常的に意識しているのは「挨拶はちゃんとしよう」という言葉かな。

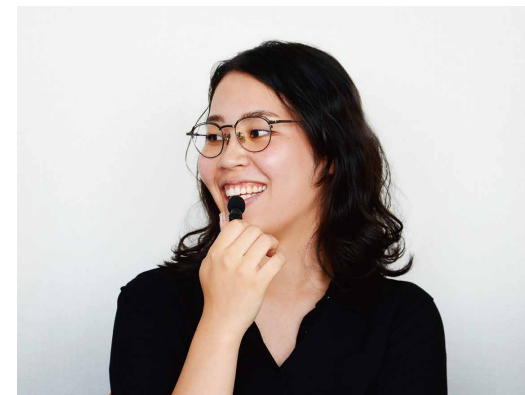
社内の先輩方や商談相手はもちろんだけど、「取引先の工場内ですれ違う人全員にもしっかり挨拶をしよう」って言われたんだよね。でも正直、最初は疑問に思っていて(笑)。当時は「お客様の会社の中に“いる”自分」という意識があま

りなくて「大勢いる中の一人」っていう感覚だったんだ。だから「挨拶しても、自分のことなんて覚えていないんじゃないか」って思っていて。

でも何回か通ううちに、逆に向こうから挨拶してもらえるようになってきて、そこで「あ、覚えてもらった」って実感したんだ。

それきっかけに「大勢の中の一人」じゃなくて「羽根田商会の営業としてここにいる」っていう意識を持てるようになったかな。

**A.S** そのときはピンとこなくても、後になってから「こういう意味だったんだ！」って気づける言葉ってあるよね！



## Q HANEDA に入って衝撃だったこと

**A.K** 社長や常務取締役との距離がめちゃくちゃ近いことにびっくりした！

今でも常務とよくお話すけど「ちょっと困っていて...」という、ささいな相談にもってもらえている。他の会社ではなかなかできないと思う！常務から「そのくらいの感覚で話していいよ！」って言ってくださったときは、かなり衝撃だった！

**A.S** それわかる！「ちょっとこれ聞きたいな」っていう時にも気軽に声をかけやすい雰囲気を作ってくださっているよね。



社長も、採用説明会でご自身で説明や社内の雰囲気伝えてくださったことが衝撃だった。「社長とこんな距離が近い会社があるんだ!」って!

**K.N** 名古屋本社勤務だと、社長がご飯に誘ってくださいたりします(笑)。

**A.K** え!社長から!?

**A.S** いいな~!羨ましい!

## 🕒 HANEDA の働きやすさ

**A.S** これはもう、ずばり!「休みが取りやすい」ところ!お盆とか年末年始に有休をつなげて大型連休にすることもできるから、海外旅行に行ったりもできている。営業でもそれが許されるのはありがたい!もちろんやることはやった上でだけど(笑)。

**A.K** A.Sちゃん、いつもみんなより早く連休に入っているよね(笑)。でも私も、「休みの取りやすさ」は働きやすさに繋がっていると思う。

私は長期休みじゃなく、午後だけ休んで平日に病院に行ったり買い物したりできるのがありがたいかな。週の真ん中にちょっと休みがあると回復するし「また頑張ろう」って思える!

**K.N** 二人はちょこちょこいなくなるよね(笑)。

僕が感じる働きやすさは、「やりたいと思ったことを否定されない」ところかな。自分から「これ

をやりたい」ってちゃんと伝えれば、ダメって言われることがない。やりがいの行き場があるというか、ちゃんと実行できる環境があるのがすごい良い。実際、やるってなれば周りも応援してくれるし、何かあって聞きに行っても応えてくれる。それが働きやすさにつながっているかな。

## 🕒 仕事の中で嬉しかったエピソード

**A.K** 長期間の案件が無事に終わったときには本当に嬉しかった!

ある商談で、製品を「買いますよ」と言ってもらったのが2024年の6月で、製品を納めて終わったのが2025年の4月。最初の提案からずっと自分で進めていたので、やりきったときは達成感がすごかった!しかもその製品は、社内でまだ売った実績がないものだったから、社内に詳しい人がいない中でメーカーさんに何度も会議をお願いして、わからないことを一つひとつ確認して行って、それをお客様に分かりやすく伝えて行って、って...。大変だったけど、最終的にお客様から「ちゃんと使っているよ」「問題なく動いているよ」と言ってもらえたときは心から「頑張ってたよかったです!」と思えた!

**A.S** 私も同じ経験ある!とある工具をご提案して、そのまま採用してもらえたことがあったの。



その工具は今も量産現場で使われているんだけど、ある時に工場に伺った際、現場の方から「この工具に変えてから不良率がすごく下がって助かっています」って直接声をかけていただけ!普段の打ち合わせは工場から離れた場所でやっているから、現場の方から直接そういう言葉を聞く機会はすごく貴重で、人生の中でもかなり嬉しい瞬間だったな~!

**K.N** すごい良いね。僕が担当しているお客様は、現場の方が工具の選定をされるので、二人よりも現場に伺うことが多いからリアルな反応を聞ける環境にいるのだけれど、そういった声は何度聞いても嬉しいよね。

僕が嬉しかったことは、会社のトップ同士が話をするような大きなプロジェクトに関わらせてもらっていることかな。進行中なので詳しくは言えないけど「これは社会に影響を与えるかもしれない」ってワクワクできるようなプロジェクトで。羽根田商会に入っていなければ体験できなかったことだと思う。ちょっと小躍りしちゃいそなくらい、楽しく仕事ができる(笑)。

## 🕒 これからの目標を一言ずつどうぞ!

**A.K** 私のこれからの目標は「当たり前のことを当たり前にする」ことです!当たり前実行運動!

**A.S** 私は、「自分でできることを増やす」ことが目標です!

**K.N** 僕は、「案件管理をしっかりやること」。甘くなってしまう部分があるので、ちゃんと改善していきたいです!

## 23卒の皆さん ありがとうございました!

取材・撮影 2025年7月2日  
リクルートプロモーショングループ