

ヒトと、モノの、真ん中に。

私たちは、確かな対応力で未来を築く、建設資材の専門商社です。

「ヒトと、モノの、真ん中に。」

私たちはユーザー（建設会社）とメーカー（製造業）とを
結びつける建設資材の専門商社です。

マンション・オフィス・病院・学校・工場など、
建物の用途ごとに必要となる資材は数も種類もそれぞれです。

日々変わりゆく現場の状況を的確に捉え、

お客様のニーズに最も合うものを選定し、迅速にお届けする。

それが私たちの使命です。

これからもメーカーとともに建設現場を支え、

日本の「まちづくり」に貢献していきます。



山本商会とは

当社は各資材メーカー150社以上と得意先企業である建設会社の中に立ち、建設現場で必要とされる 10万点以上の建設資材を販売しています。



本店

神奈川支店

- 金沢営業所
- 厚木営業所
- 瀬谷営業所
- 川崎営業所

東京支店

- 稲城営業所
- 新宿営業所
- 中央営業所
- 渋谷営業所
- 世田谷出張所
- 八王子出張所
- 府中出張所

千葉支店

- 千葉営業所
- 市川営業所
- 成田営業所
- 柏営業所
- 土浦営業所
- 浦安出張所
- 水戸出張所

関東支店

- 上尾営業所
- 川越営業所
- 越谷営業所

特機事業部

営業ネットワーク

関東をエリアごとに4つの支店に分け、21の営業所・出張所を展開。各拠点では日々変化する市場に対応するため、豊富な在庫と独自の物流システムで、お客様へ商品をお届けしております。

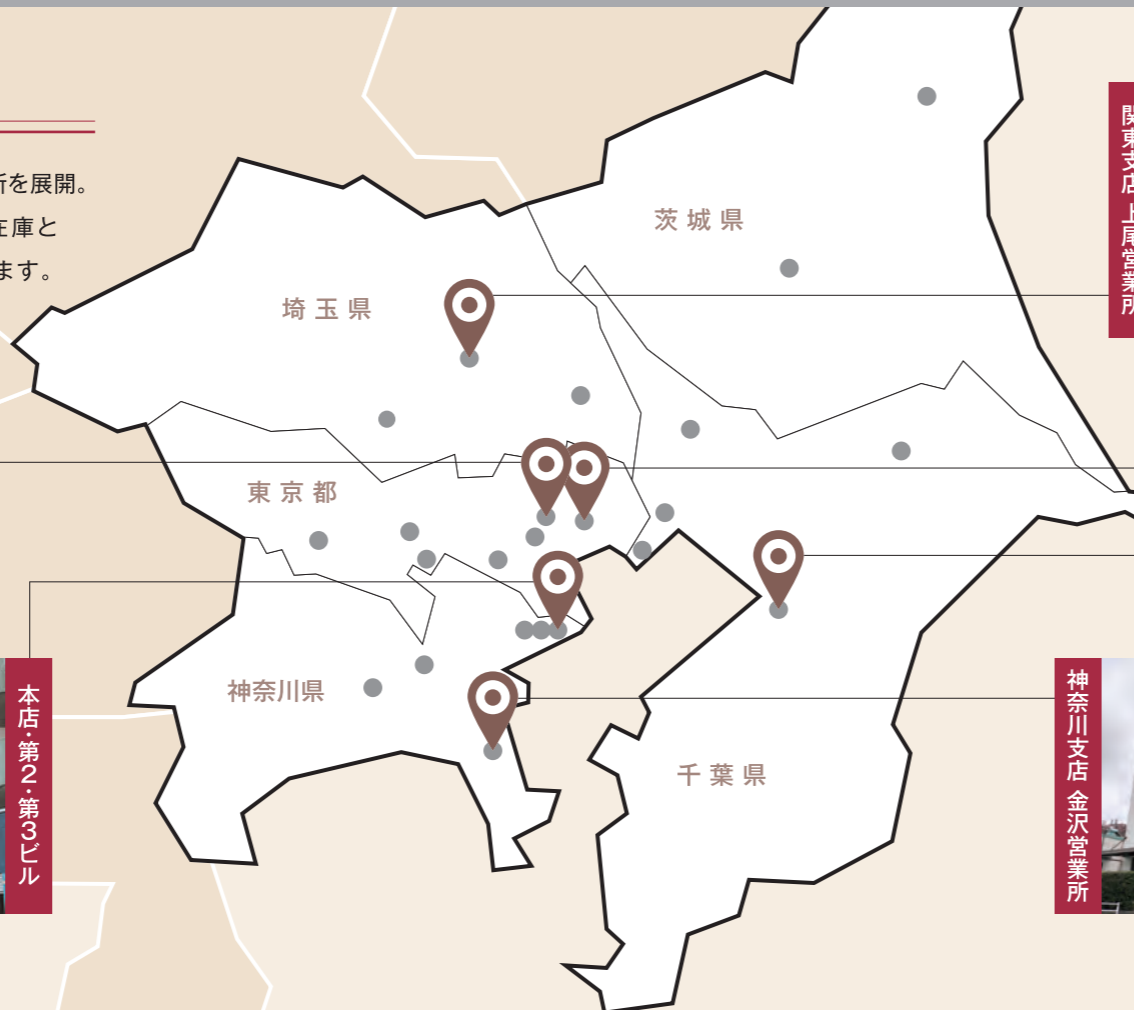


東京支店 新宿営業所

2022年11月 リニューアルオープン



本店 第2・第3ビル



関東支店 上尾営業所



東京支店 中央営業所



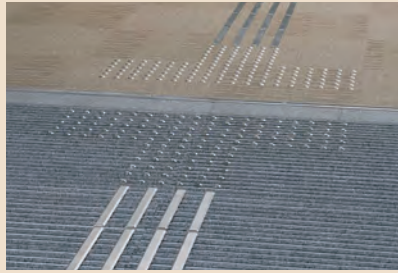
神奈川支店 金沢営業所



千葉支店 千葉営業所



メールボックス



点字紙



消火器ボックス



階段手すり・ノンスリップ



排水グレーチング



ガラス手すり



国立競技場 / 担当 新宿営業所 (提供: 大成建設株式会社)



Shibuya Scramble Square & Shibuya Hikarie & Shibuya Station

渋谷スクランブルスクエア & 渋谷ヒカリエ & 渋谷駅 / 担当 渋谷営業所



Mode Gakuen Cocoon Tower

モード学園コクーンタワー / 担当 新宿営業所



Skyz Tower & Garden

スカイズタワー&ガーデン / 担当 中央営業所



Tokyo Sky Tree

東京スカイツリー / 担当 中央営業所



Kumagaya Rugby Stadium

熊谷ラグビー場 / 担当 越谷営業所



Tokorozawa Sakura Town

ところざわサクラタウン / 担当 川越営業所



Kameido clock

カメイドクロック / 担当 中央営業所



Roppongi Hills

六本木ヒルズ / 担当 渋谷営業所



Tokyo Bay Aqua Line

東京湾アクアライン / 担当 川崎営業所・千葉営業所



Saitama Super Arena

さいたまスーパーアリーナ / 担当 上尾営業所



Miyashita Park

ミヤシタパーク / 担当 渋谷営業所

- 1989年 横浜ベイブリッジ
- 1991年 パシフィコ横浜
- 1993年 横浜ランドマークタワー
- 1996年 東京ビッグサイト
- 1997年 東京湾アクアライン
- 1999年 西武ドーム
- 2000年 さいたまスーパーアリーナ
- 2002年 丸の内丸ビル
- 2003年 六本木ヒルズ
- 2004年 新江ノ島水族館
- 2005年 赤坂インターシティ
- 2006年 表参道ヒルズ
ラゾーナ川崎
- 2007年 鉄道博物館
東京ミッドタウン
- 2008年 イオンレイクタウン
モード学園コクーンタワー
- 2009年 横浜ベイクォーター
- 2010年 青梅市役所
- 2012年 渋谷ヒカリエ
ダイバーシティ東京
東京駅丸の内駅舎
東京スカイツリー
三井アウトレットパーク木更津
- 2013年 イオンモール幕張新都心
歌舞伎座タワー
- 2014年 グランツリー武蔵小杉
虎ノ門ヒルズ
- 2015年 品川シーズンテラス
- 2016年 セブンパークアリオ柏
バスタ新宿
杏林大学 井の頭キャンパス
- 2017年 豊洲市場
藤沢市役所
- 2018年 熊谷ラグビー場
渋谷ストリーム
ペリエ千葉
- 2019年 晴海選手村
有明体操競技場
有明アリーナ
渋谷スクランブルスクエア
ムーンバレーパーク
国立競技場
- 2020年 高輪ゲートウェイ
JR横浜タワー
横浜市役所
ミヤシタパーク
ところざわサクラタウン
桜美林大学 ひなたやまキャンパス
神奈川大学 みなとみらいキャンパス
- 2021年 世界貿易センタービル(南館)
横濱ゲートタワー
東洋大学 赤羽台キャンパス
法政大学 市ヶ谷キャンパス(55・58年館)
- 2022年 カメイドクロック
ふかや花園プレミアム・アウトレット

営業

お客様のもとへ訪問し、建物に合った商品をタイムリーに提案し、見積・工程・請求について打ち合わせをします。有名な物件に携われる機会が多く、成果が数値で表れるのでとてもやりがいを感じられる職種です。また、仕事の中で頼りにされたり必要とされたりといった体験を何度もできるのが営業職の魅力でもあります。



求められる能力

対話力

誠実さ

お客さまからご注文いただくためには、いかに信頼してもらえるかが重要です。そのため、コミュニケーション能力や誠実さが求められます。

※入社までに普通自動車運転免許の取得が必要です。

営業事務

電話対応、商品の受発注、伝票発行及び見積入力などを対応し、営業がスムーズに仕事ができるよう業務を行います。お客様のもとへは向かわず、基本的には社内業務になります。営業よりもお客様からの注文を受ける場合が多く、取扱商品やサービスに関する知識が欠かせません。



求められる能力

対応力

柔軟性

営業所の一日の受発注に欠かせない役割を担っています。お客様の要望に柔軟に応じる必要があり、課題・困難を解決するためのスマートさが求められます。

一般事務

川崎本社で行う社内業務を担当。請求書の発行・入金の管理・メーカーへの支払い業務等、仕事内容によって部署が分かれています。お客様とやり取りする機会は少なく、社内同士での仕事がメインとなります。各営業所の営業や事務と連携し業務を行います。



求められる能力

継続力

協調性

部署・社内で周囲の社員と協力しながら、個々の担当業務をこなしていきます。コツコツと継続していく力や協調性が求められます。



“仕事は楽しく”を
モットーに、明るく
前向きな雰囲気づくり

副所長、所長という役職に就き、現在も一営業社員として現場に赴く一方で、営業所全体の成果にも目を向けなくてはならない立場にあります。もちろん、若手社員の育成も重要なミッションの1つ。だからこそ、日々彼らの成長を見守ることにやりがいを感じています。少しずつステップ

アップしていく姿を見るのはとても嬉しいことですし、「いつまでも追いつかせないぞ!」と刺激になります。いつも所員と話しているのは、「楽しくないと仕事は続かない」ということ。そのため「仕事は楽しく」をモットーに、明るく前向きに仕事に取り組める雰囲気づくりを大切に

Career Model 01 営業

東京支店 稲城営業所 所長

Y.S

国際関係学部 国際関係学科卒
2003年入社

Career Pass

2003年3月
入社

2003年7月
渋谷営業所配属

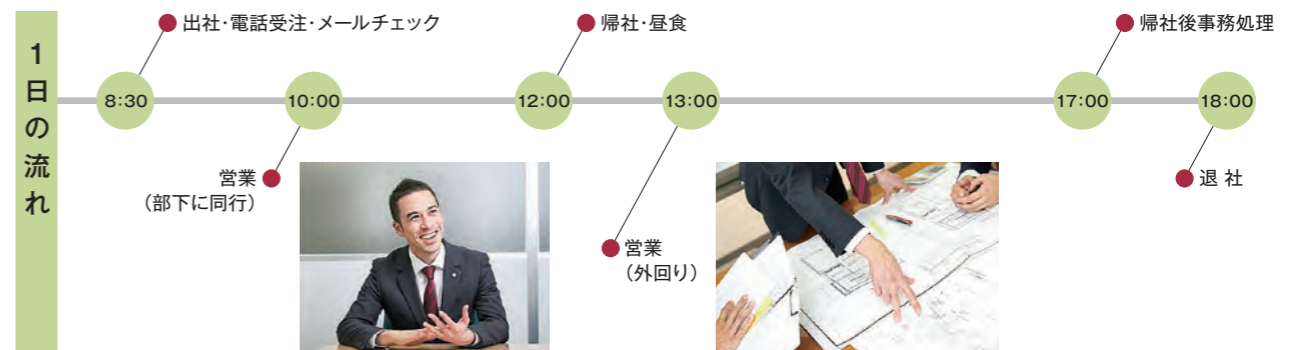
2014年3月
営業主任

2016年3月
営業課長

2020年3月
副所長

2021年10月
所長

います。若手社員の動向には常に目を配り、変わった様子があったらすぐに声をかける。みんながそんな何気ないコミュニケーションをとり合っているからこそ、所員全員楽しく仕事ができているんだと思います。





Career Model
営業 02

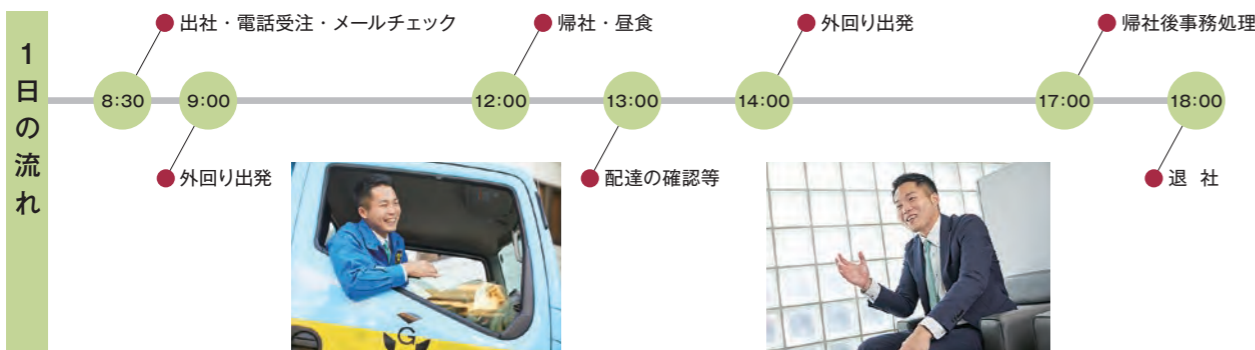
東京支店 新宿営業所
営業
Y.I
商経学部 商学科卒
2015年入社

お客様からの感謝の言葉で、 自分も役に立っていると実感

入社当時から人の話をよく聞き、周りの先輩たちの動きをよく観察していました。わからないことや疑問に思うことがあればすぐに確認し、同期が上司に質問するときも一緒に隣で話を聞くようにしています。以前、お客様から「こういう工事が

できる会社を探している」と問い合わせを受けました。営業所では経験のない内容でしたが、上司にも相談して対応できる協力業者を見つけ、すぐにその会社と一緒に打ち合わせに伺いました。お客様から迅速な対応を喜ばれ、他の現場にも紹介

いただき、その後も次々のご依頼をいただけるようになりました。お客様からの「ありがとう」という言葉を聞くと、自分も誰かの役に立っているというやりがいを感じます。



Career Model
営業事務 03

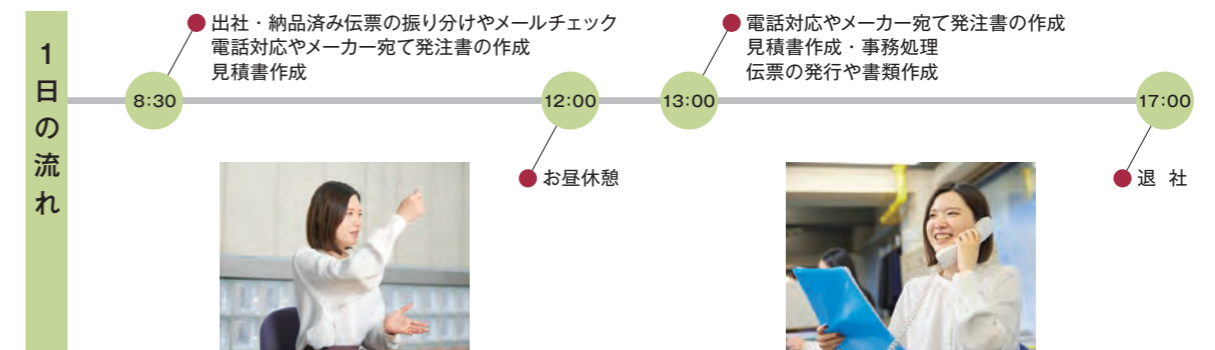
東京支店 新宿営業所
営業事務
K.H
人間社会学部 人間心理学科卒
2019年入社

仕入先や営業職と連携し、 臨機応変に動いて要望に応える

営業事務は電話受注を通し、直接お客様とやりとりする機会が多い職種です。建設資材の商品知識や専門知識を深めるという点については、毎日違う商品の問い合わせがあるので注文を多く取るほど自然と知識が身につけていきます。受注に

際しては仕入先メーカーの担当者との綿密なやりとりや、時には営業職とも連携を取りながらお客様の要望に最大限応えられるよう、臨機応変に動くことが重要だと思っています。困ったときは上司や先輩方が適切な助言や声をかけてくれるため、

今では物怖じせずに電話を取り続けることができています。今後は先輩として、後輩や新入社員の相談に乗り、助け合いながら営業所を盛り上げていきたいと思っています。





Career Model
一般事務 04

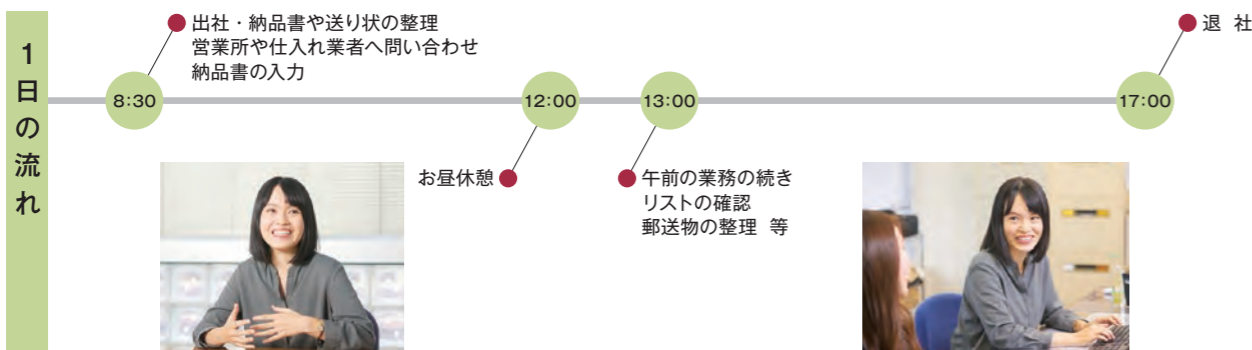
物流本部 購買部
 一般事務
R.S
 比較文化学部 比較文化学科卒

お互いに理解し合い、助け合うことで 仕事がしやすい職場をつくる

産休・育休制度を取りやすく、復帰している方を多く見てきたため、私も育休後には子育てをしながら長く働きたいと思っていました。同じような子育て中の社員も多いのでこれからのイメージがしやすかったことも一つの要因です。子育てをしながらの仕事は思い通

りにいかないことが多く、急に仕事を休まなくてはならないことが以前より増えました。特に同じ部署の方々に沢山ご迷惑をおかけしていますが、フォローしてくださる方、子育てしながら働くことに理解を示してくれる方ばかりで感謝しています。

復帰後は限られた時間で中身の充実した業務ができるよう心がけています。部署の方々にはいつも助けてもらっている分、自分の担当業務だけでなく、他の業務も積極的に取り組み、お互いに仕事がしやすい職場づくりを心掛けたいです。



4月

新入社員研修

入社式翌日から約2週間の新入社員研修を行います。
 前半は「学生から社会人への切り替え」を目的としているため、社会人としてのビジネスマナー（挨拶の仕方、心構えなど）、「報連相」の徹底、といった内容をグループワーク中心に進めていきます。同期との交流も深めていきましょう。
 後半は営業職、営業事務職が中心になり当社取扱商品の勉強、電話受注のロールプレイング、伝票発行の反復練習を行います。配属後に最低限の実務ができるよう、準備を進めていきます。



4月中旬

営業職

- 入社後2～3ヶ月は本社及び複数の営業所で研修を行い、商品の荷受けから建設現場への配送にいたる商品の流れについて、また商品知識について学びます。
- いよいよ本配属となり少しずつ実務に携わります。
配属後1～2年は配送研修や営業同行を通じて、営業スキル・専門知識を習得します。



事務職

- 新入社員研修後は各部署へ本配属となります。
- 配属後は先輩社員によるOJT教育で業務知識を習得します。
- 伝票発行やデータ入力などから始まり、徐々に電話対応に取り組むことで、商品知識や取引先企業の情報を少しずつ覚えていきます。



5月
 S

新入社員営業研修会

- 建設現場の基礎知識はもちろん、商品の専門知識や専門用語を学びます。
- メーカーによる勉強会では実際の商品を手に取りながら、用途や特徴、使用方法のレクチャーを受けます。



8月
 1月

フォローアップ研修

- 毎年8月と1月の年2回、新入社員研修の振り返りを行いながら、成長できたこと、困っていることなどを同期社員で共有し、次のステップを目指すための目標設定、モチベーション向上を図ります。

募集要項

募集職種：営業職（ルートセールス）
事務職（営業事務・一般事務・経理）

応募条件：大学・短大・専門卒（学部学科不問）

初任給：【大学卒】 206,000円～
【短大・専門卒】 187,000円～
（居住地域により住宅手当が変動）

手当：職務手当・勤続手当・住宅手当

賞与・昇給：賞与 年2回／昇給 年1回

加入保険：各種社会保険
（デパート健康保険組合加入）

勤務地：神奈川・東京・千葉・埼玉・茨城
（各営業事業所及び川崎本店）

勤務時間：8:30～17:00（休憩1時間）

休日：土曜（隔週 ※毎月第4土曜日は定休）
日曜・祝祭日・夏季休暇・年末年始休暇
平日指定休暇【年間休日115日】
他に年次有給休暇（初年度15日）、
慶弔休暇、産前産後休暇、
育児・介護休暇などあり

福利厚生：団体長期障害所得補償制度（GLTD）
女性独身寮・社宅・保養所・野球部

研修制度：新入社員研修・フォローアップ研修
新入社員営業研修会・OJT教育

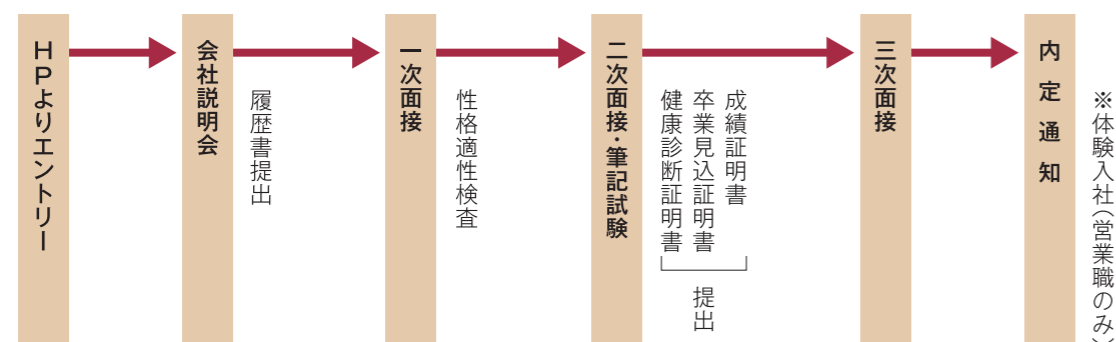
福利厚生・社内外イベント



Twitter Instagram

@YamamotoShokai @yamamotoshokai

内定までの流れ



ごあいさつ



代表取締役 社長執行役員
山本祥公

当社は、創業90年を超える建設資材の専門商社です。創業以来一貫して建設業界に関わり、街づくりの一端を担ってきました。専門商社である当社の仕事は、『人とモノの真ん中』に立ち、どこよりも高付加価値なサービスをお客様にお届けすること。そして当社が目指す将来の姿は、『建設資材のトータルサプライヤー』です。それはすなわち、時代が求めるニーズや価値観に合わせ、お客様に当社の事業・商品・サービスを通して最善かつ最適な提案をすることです。

社員一同、社会の発展に貢献しているという誇りと責任感を持ち、日々仕事をしています。ぜひ一度当社に足を運び、社員と話をしてみてください。

現在、社会情勢や経済環境は大きく変化をしています。しかし、変化の大きな時代の中においても、企業経営を支える最も重要な柱は“人”であることに変わりありません。当社は特に若い力を求めています。なぜなら既成概念が通用しなくなっている社会情勢にあつて、世の中の最先端の動きを敏感にくみ取り、新たな試みにチャレンジすることのできる若い人材はとても貴重な存在だからです。仕事への情熱とバイタリティ溢れる皆さんと、失敗を恐れることなくチャレンジを続け、共に成長していけることを期待しています。

沿革

- 1929年11月 山本艶吉 川崎大師において創業
- 1933年 9月 (資)山本設立 代表社員 山本才三郎
- 1951年11月 山本廣喜 代表社員就任
- 1985年 3月 (株)山本商会設立
- 1987年10月 (資)山本商会と(株)山本商会仕入センター合併
山本商会株式会社に商号変更
山本廣喜 代表取締役会長就任
山本浩文 代表取締役社長就任
- 1988年 2月 山本商会(株)に各地域会社の資産部門のみを
吸収統合
資本金2億9,400万円に増資
- 1989年10月 山本商会(株)資本金4億500万円に増資
- 1991年 3月 山本商会(株)資本金4億9,500万円に増資
- 1993年 7月 (株)川崎山本商会をはじめ販売会社8社を
山本商会株式会社に吸収合併
4支店32営業所体制に組織変更
- 2005年 6月 特機事業部開設
- 2021年 4月 自社ECサイト「YG マート」開設
- 2021年12月 山本浩文 代表取締役会長就任
山本祥公 代表取締役社長執行役員就任

会社概要

名称：山本商会株式会社

本社：神奈川県川崎市川崎区
大師駅前一丁目16番15号

代表者：代表取締役
社長執行役員 山本 祥公

創業：1929年11月1日

設立：1933年 9月1日

資本金：4億9,500万円

売上高：2022年9月期 220億円

従業員：282名(2022年12月1日現在)

URL：<https://www.y-g.jp/>

取引先：大林組・鹿島建設・清水建設
大成建設・竹中工務店
その他建設・設備・
土木関連会社

※主要部分の抜粋です

山本商会株式会社

総務人事部 採用担当

TEL : 044-277-3135

E-mail : jinzai@y-g.jp

アクセス：京急本線「京急川崎」より大師線「川崎大師」下車徒歩2分



◀ Recruiting Site