

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。

採用情報

山本商会株式会社

総務人事部 採用担当

TEL : 044-277-3135

E-mail : jinrai@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

山本商会株式会社

「ヒトと、モノの、真ん中に。」

私たちちはユーザー（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間に立ち、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。



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、19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

埼玉県

茨城県

東京都

神奈川県

千葉県

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



納入実績



- 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 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 品川シーザンテラス
 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
 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
 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
 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
 2023年 スタジオツアーツーリスト
 千葉市役所
 麻布台ヒルズ

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

※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ます、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。



Career Model

01

営業

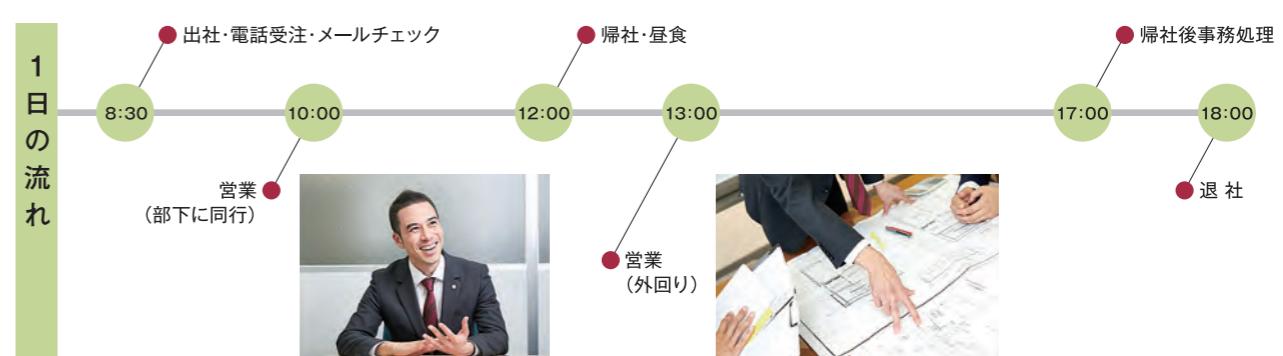
東京支店 稲城営業所
所長
Y.S
国際関係学部 国際関係学科卒
2003年入社



“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てはいけ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して

います。若手社員の動向には常に目を配り、変わった様子があつ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 02 営業
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



Career Model 03 営業事務
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

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

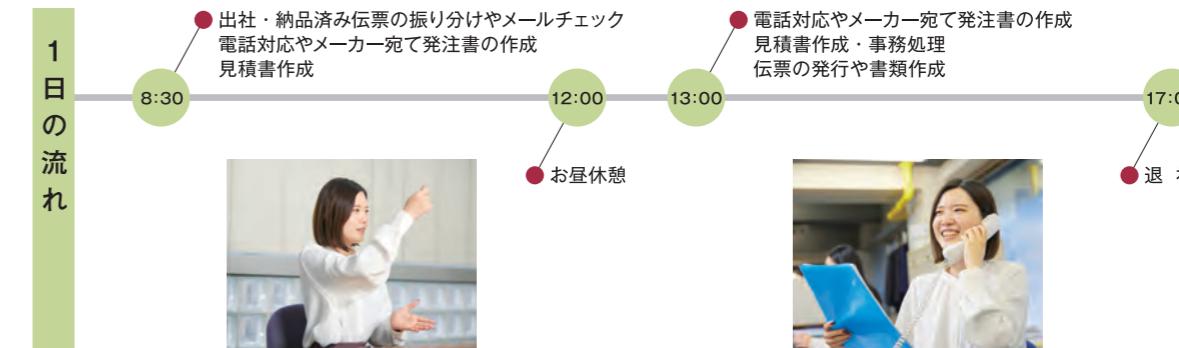
できる会社を探している」と問い合わせを受けました。営業所では経験のない内容でしたが、上司にも相談して対応できる協力業者を見つけ、すぐにその会社と一緒に打ち合わせに伺いました。お客様から迅速な対応を喜ばれ、他の現場にも紹介い

ただき、その後も次々と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てているというやりがいを感じます。

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て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いてきます。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。





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。

後半は実務にともなう学び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などを行います。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

OJT教育

4月中旬より実務を交えたOJT教育がスタート。配属先にて具体的な業務を通じて様々な経験を積んでいきます。

営業職は現場に納品訪問をしたり、先輩営業に同行したり、お客様との対面業務を少しづつ経験し、営業としての基礎固めをしていきます。先輩社員の十人十色の営業を参考に、自分のオリジナルカラーを築いていきます。

事務職は伝票発行やデータ入力から始まり、徐々に電話応対に取り組むことで、商品知識や取引先企業の情報を少しづつ覚えていきます。

実務を経験するにあたり、先輩社員がしっかりとサポートするのでご安心ください。



8月
1月

メーカー研修

不定期開催ですが、取引先のメーカーによる勉強会も開催。実際現場で使われる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。



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、成長したこと、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】 211,000円～
【短大・専門卒】 202,000円～
手当：職務手当・勤続手当 ※上記に含む
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：【年間休日115日 + 有給休暇15日】
第2・4・5土曜日、
第1もしくは第3土曜日どちらか
日曜・祝日・夏季休暇・年末年始休暇
年次有給休暇は初年度から15日付与
慶弔休暇、産前産後休暇、
育児・介護休暇などあり

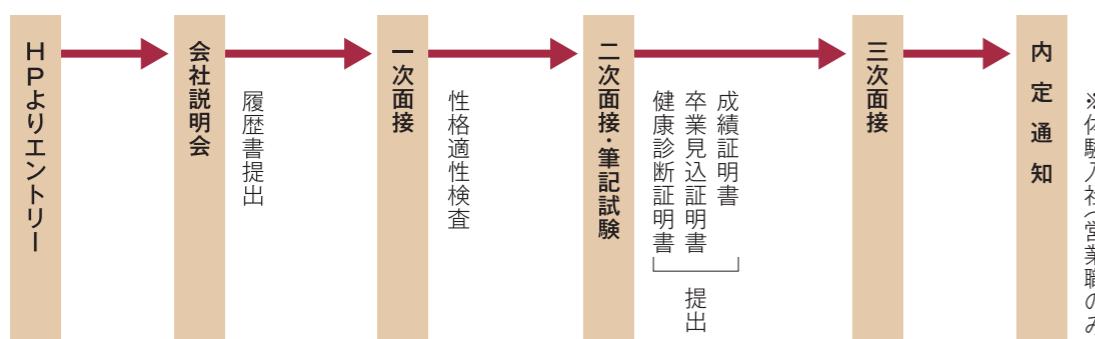
福利厚生：団体長期障害所得補償制度（GLTD）
保養所・野球部
住宅補助制度適用の場合あり
永年勤続表彰・退職金制度
産休制度、育休制度、時短勤務制度

研修制度：新入社員研修・フォローアップ研修
OJT教育・メーカー研修（不定期）

福利厚生・社内外イベント



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って、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、共に成長していく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
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
2005年6月 特機事業部開設
2017年7月 安全環境部発足
2021年4月 自社ECサイト「YG マート」開設
2021年10月 営業戦略部・営業開発部・土木営業部発足
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：2023年9月期 225億円
従業員：269名(2023年10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