

挑
戦

×

情
熱

||

成
長



お菓子の暮らしを豊かに。



好きを仕事に!
お菓子のプロを目指す。



お客様に感動を与えられる
売場企画提案が大きなやりがい。

生活者に夢と安らぎを提供し、
食文化の発展に貢献すると共に、
社会に信頼されるクリエイティブな
企業を目指します。

私たち山星屋は、創業以来、一貫して菓子流通業に携わってきました。現在では、スーパーマーケット、コンビニエンスストアなど、大手量販店を中心に売上高2,800億円規模を誇る菓子専門商社のリーディングカンパニーです。「お菓子」には、人々に夢と安らぎを与えることのできる素晴らしい魅力があります。また、商社には様々なメーカーの商品を一手に取り扱い、売場での企画提案を通じて、消費者の方々にアプローチできる商社ならではの醍醐味があります。リーディングカンパニーとして、お菓子の持つ素晴らしい魅力を人々に伝えていくことは、私たちにとって使命であり、喜びでもあります。皆さんの持つ若い感性、自由な発想を生かし、自らの可能性に挑戦していただきたいと思います。是非チャレンジしてください。

会社概要

社名	株式会社山星屋	事業内容	菓子食品を主体とする卸流通事業、 以上に付帯する多様な コンサルティング事業
創業	1909年10月 (明治42年10月)		
設立	1953年11月 (昭和28年11月)	主要株主	丸紅株式会社 国分グループ本社株式会社
資本金	22億円	関連会社	(株) モントワール ※P3事業紹介参照 (株) ニューズ・エクスプレス (株) アリスタ・木曾
正社員	681名(連結ベース) ※2021年3月末現在		
連結売上高	2,824億円 (2021年3月期実績)		

WORKS

山星屋の仕事



Sales 営業

中間流通の営業の強みを活かしてメーカーやお取引先から情報を収集し、お取引先の要望に応じたソリューション提案を行っています。

Planning 企画

お取引先に対して、営業担当とともに企画の立案や、市場調査・分析などのマーケティングを担い、企画提案型営業の強化及び推進を図ります。

Development 開発

数多くのメーカーと取り組み、安全・安心とおいしさにこだわったオリジナル商品開発やお取引先独自の商品開発にも関わっています。

Import 輸入

新たな需要を創造する為に、魅力的な海外のお菓子を輸入し、メーカーとしての立場で販売しています。

Purchasing 仕入

社内システムで蓄積している商品の受注データを分析しながら、全国各地のメーカーへ商品の発注を行い、最適な在庫管理・品質管理を徹底しています。

Information 情報

全国の部・支部とメーカー・お取引先をネットワークでつなぎ、収集された膨大な量の情報を集約、分析・加工し、迅速な情報提供を可能にしています。

Logistics 物流

システムによる徹底的な在庫管理のもと、全国を網羅する物流ネットワークによって、お取引先のあらゆるニーズに対応しています。

Management 管理

メーカー・お取引先との金の流れを管理するとともに、財務指標の分析、人材育成等を行なっています。

ARISTA FAIR

国内最大級の菓子専門展示会「アリストフェア」

品揃えや売場演出の提案の場としてアリストフェアを開催。全国のお取引先を招待し、総合的な菓子売場の提案や、全国各地の逸品・オリジナル商品の提案など、菓子の需要を創造する提案を行っています。



(株) モントワール事業紹介

当社は商社機能だけでなく、関連会社である(株)モントワールを通して、プライベートブランド(PB)の「企画開発」・ドーナツなどの製造・輸入代理店業務といった「メーカー機能」も持ち合わせております。今後も生活者の皆様に安全・安心とおいしさにこだわった数多くのオリジナル商品を提供していきます。





Sales
営業

近畿第二営業部営業1課 / 2016年入社

江口 拓斗

志望動機

メーカー各社の商品の中から、自分が販売したいと思う商品を選定し、幅広い提案ができるという商社業界ならではの点に魅力を感じました。

全国規模の会社ですので、他のエリアで販売好調な商品の情報を社内のシステムから得て、自身の提案に活かすことができます。まだ扱ったことのない商品を発掘して提案できるのも魅力の一つです。

さまざまな業界の商社を比較して考えた際に、身近なものを取り扱う仕事がしたいと思い、当社への入社を決めました。また、選考を通じて当社には親しみやすい雰囲気の方が多いという印象を受け、人柄の良さも入社を決め手の一つとなりました。



TAKUTO EGUCHI

さまざまな要望に応えるため、メーカーとの事前商談を綿密に行い、準備を怠らない

兵庫県を中心に展開するスーパーマーケットの営業担当をしており、毎週発売される新商品の選定や、販売計画の作成を行っています。数多くある商品の中から売り込む商品を選定するため、メーカーとの事前商談をしっかりと実施し、提案方法を検討します。また、さまざまな企画に取り

組んでもらえるお取引先なので、マーケティング部などの他部署と連携し菓子の企画だけでなく、飲料や食品などの他カテゴリと同時展開する売場提案を行っています。それらの日々の提案に加え、半年に一度「定番棚割り」を行っています。「定番棚割り」とは、半年間定番棚に並べる商品やその並び方を選定・考案することです。市場データ、トレンドをリサーチすることももちろん、お取引先の主要顧客層、販売実績などを考慮し、商品選定を行う必要があり、非常にやりがいのある業務です。

Schedule | ある日のスケジュール

- 08:00 出社、メールチェック
- 09:30 見積書作成
- 11:00 先方への資料作成
- 13:00 メーカーとの事前商談(複数社)
- 15:00 販売計画作成
- 16:30 退社



Topics

私のワークライフバランス

現在は、時差出勤を利用して1時間ほど早く出勤し、早く退社しています。以前までは業後は自分の時間があまりなかったのですが、現在は業後の時間に余裕ができたので、趣味の時間に費やしています。

趣味はサッカー観戦です





Sales
営業

広域事業部広域第二営業部営業課／2017年入社

清水 惇子

志望動機

一番の志望動機は、幅広い商品を扱い、商品提案だけでなく、自ら考えた企画提案が実現できるという点です。私は、食品業界に絞って就職活動を行い、中でも特に菓子業界には興味がありました。当初はメーカーを検討していましたが、幅広い種類のお菓子を扱うことができる専門商社の存在を知り、商社の方がより一つの商品の特徴を活かした提案ができるのではないかと考えるようになりました。また、当社は菓子業界のリーディングカンパニーということで、第一線で菓子業界を支えている会社で働いてみたいという気持ちが芽生え、入社しました。



社内の関係部署やお取引先が求めていることは何か、常に考え業務を

私は、生協様の宅配を担当しています。主な業務内容は、お取引先やメーカーとの商談、改廃連絡、得意先からの確認依頼の対応などを行っています。これらの業務を遂行する上で他部署との連携は非常に重要で、商品の欠品やトラブ

ルを回避するため、仕入れ担当者や営業事務と密にコミュニケーションを図り業務をしています。

今後の目標はメーカー様と開発中である生協様の配達エリアに根差した留型商品（お取引先の専門商品）のラインナップを増やし、周年企画などのイベント盛り上げと、エリア誌面の活性化に貢献することです。

Schedule | ある日のスケジュール

- 09:00 出社、メールチェック、本日のスケジュール確認
- 10:00 資料作成、メーカー商談
- 11:00 商談準備
- 13:00 お取引先との商談（外出）
- 16:00 話題店舗の視察（外出）
- 17:30 直帰



Topics

私のワークライフバランス

現在、週2日在宅勤務をしています。在宅勤務を行うことで、平日の業務後に趣味のランニングができるようになりました。入社当初と比較し、柔軟な働き方ができるようになり、より平日のプライベートな時間も確保しやすくなったと感じています。



マイランニングシューズです



Development 開発

MD 統括部商品企画開発課 / 2016年入社

元林 南々瑛

志望動機

私の就職活動時の会社を選ぶ軸は「さまざまな企業と関われる仕事」「影響力が大きく、成果が目に見える仕事」の二つでしたが、抽象的な軸でしたので、他にも内定をもらった企業と最後は3社でかなり迷いました。その時、決め手になったのが「自身がその会社で働くイメージができるか」ということです。山屋では会社説明会や面接時から若手社員の方と何度か話す機会があり、入社後の働いているイメージがしやすかったです。実際入社後の今振り返っても大きくイメージが異なった印象もなく、先輩や上司の方と時に冗談を交えて話ができたりするので、風通しの良い職場だと感じています。



NANAE MOTOBAYASHI

1つの業務でもさまざまな「人」と関わるため、「報連相」を心がけて

主にお取引先専門商品の企画開発および担当商品の進捗管理業務を行っています。当社では製造工場を保有しておりませんので、メーカーへ製造委託を依頼します。お取引先からの要望について、営業とともに商談にて深掘りし、その要望

をもとに当該が中心となって、さまざまな菓子メーカーへ「どんな商品なら提案が可能か」「どのようにしたら実現できるか」など商談を通じて商品の内容をかためていきます。商品の中身だけでなく、時にはパッケージのデザインや形も合わせてお取引先へ提案するため、包材メーカーとも商談を行います。お取引先、菓子メーカー、包材メーカー、社内各部署など連携し業務を進めていくため業務の幅が広いことが特徴です。

Schedule | ある日のスケジュール

- 08:00 出社、メールチェック、業務リスト作成
- 10:00 社内外問い合わせ対応
- 11:00 メーカー商談
- 14:00 展示会視察、マーケティングリサーチ (売場調査)
- 16:00 翌日以降のスケジュール確認
- 16:30 退社



Topics

私のワークライフバランス

通常9:00～17:30勤務ですが、私は8:00～16:30の時差出勤を活用しています。1時間前倒しで出勤することで、朝の通勤ラッシュの人混みが避けられ、また、業後に家族や友達と有意義な時間を過ごすことができます。



友人と食事に行きました



Planning 企画

マーケティング部マーケティング企画課/
2015年入社

沖 隆宏

志望動機

生活に欠かすことができない食品業界の仕事に就きたいと思っていました。メーカーと商社の違いを知った際に、さまざまな商品を取ることができる卸に魅力を感じました。また、お菓子は老若男女から愛されている商材であり、多くの人を笑顔にできる仕事だと感じました。やりがいを持って仕事に取り組めるだろうと考え、菓子専門商社のリーディングカンパニーである山屋を志望しました。

また、学生時代に培った理系的思考を活かしたいと思っていたため、市場の大きな潮流の中からヒントを導き出し企画を考案するマーケティング部に魅力を感じ、「ここで働きたい」と強く思いました。



TAKAHIRO OKI

Planning ● TAKAHIRO OKI

日々変化する需要に対してお菓子をどう結び付けられるかを考える

菓子市場の新たな需要を創造すべく、お取引先への企画立案・提案や、社内の商品開発部門・営業部門への情報発信を行っています。具体的には市場のデータ分析や情報収集、現地視察などを行い、「市場環境」「消費者の行動」「売場状況」の変化を把握し、さまざまな角度から今後を予

測しています。そして社内外へ分析結果と予測展望をまとめた資料を発信しています。また、それらを活用し、消費者ニーズの変化を見据えた売場や商品の企画立案を行っています。企画書を定期的に営業部門へ提供し、「アリストフェア」という当社の展示会では、自从来場者へ提案を行っています。その他にも、市場活性化を目的に消費者向けイベントを菓子メーカーと開催したり、開発商品のブランディング、SNS上での消費者キャンペーンの企画運営を行ったりと、幅広い業務に携わっています。

Schedule | ある日のスケジュール

- 08:30 出社、メールチェック、トレンド情報を収集・社内SNSで発信
- 09:30 市場販売データの抽出、分析
- 13:00 ナレッジマネジメント会議出席
- 15:00 開発担当者と商品ブランディングミーティング
- 16:00 マーケティングリサーチ(売場調査:外出)
- 17:00 直帰



Topics

私のワークライフバランス

時差出勤制度とテレワーク制度を併用しています。私は出勤・退勤時間を30分早めることで通勤時の混雑を避け、朝に集中して業務することができています。テレワークは週3日程利用しています。通勤時間がなくなることで、夫婦一緒に朝食をとったり、業務終了後に2人で買い物に出かけたりとプライベートを充実させることができます。



近所のカフェでの朝食です



教育研修制度 Education and training

■ 教育制度 (新入社員研修:2021年度実施)

- 入社時研修 (マナー研修・部門ガイダンスなど)
- 総合業務コース対象研修 (各部支店での実地研修)
- 基礎教育プログラム (各部門担当者による業務説明)
- フォローアップ研修 (入社後1年間の振り返りと今後の目標設定など)
- 業務研修 (会社業務全体のつながりについての説明など)

■ 新入社員研修後の研修体系

1 階層別基本研修

- 昇格時研修
- 管理職育成研修
- 育成層総括研修
- 2年目研修 など

2 目的別研修

- 考課者研修
- ダイバーシティ研修 など

3 職種別研修

- 法改正セミナー
- コンプライアンス研修
- 営業研修他専門職研修

4 幹部候補育成研修

5 Eラーニング

6 自己選択型自己啓発研修



条件 / 待遇 Treatment conditions

■ 条件 / 待遇

- 手当 通勤手当 (全額支給)、時間外勤務手当など
- 昇給 年1回
- 賞与 年2回
- 勤務時間 9:00 ~ 17:30 (時差出勤制度あり)

■ 休日

- 完全週休2日制 (祝日のある週の土曜日に出勤あり、2022年は3回)
- 2022年度年間休日120日、内夏期休暇3日(6月~9月)
- 年末年始休暇ほかに有給休暇(初年度10日繰越含め最高40日)
- 慶弔休暇、リフレッシュ休暇制度、介護休暇、子の看護休暇、配偶者出産休暇 など

■ 福利厚生

- 各種社会保険
- 寮・社宅制度 (総合業務コースのみ)
- 短時間勤務制度
- ジョブリターン制度
- 企業年金
- 財形貯蓄
- 慶弔金
- 外部委託福利厚生



ワークライフバランスの推進 Work-life balance

山星屋の制度、取り組みを紹介します

■ テレワーク制度

自宅など、事業所外での勤務が可能です。在宅勤務では、通勤時間で浮いた時間を、家族との時間や自己啓発に使うなど、社員のワークライフバランスを実現しています。

■ コワーキングスペースの利用

会社が提携しているコワーキングスペースの利用が可能です。外出時の合間時間を有効に活用し、生産性向上を図っています。

■ 時差出勤制度

通常勤務時間は、9:00から17:30ですが、7:00から10:00の間にて始業開始時刻を変更することが可能です。通勤ラッシュの回避や子供の送り迎えへの対応など、社員の生活に合わせた働き方が可能です。

例	始業時刻	7:00	▶	終業時刻	15:30
	始業時刻	10:00	▶	終業時刻	18:30

■ ペアトランスファー制度

結婚や配偶者の転勤により、社員が異動を希望した場合、夫婦が同居して働き続けることを会社が異動面で支援する制度です。

■ 企業主導型保育施設利用制度

0歳~小学校就学前の子供を養育する社員が当社と共同利用契約を結んでいる保育施設を利用できる制度です。

■ 退社宣言カードの利用

退社目標時間を可視化し、タイムマネジメント意識の向上をはかっています。



株式会社山星屋

大阪本社

〒542-0081 大阪府大阪市中央区南船場
1丁目15番14号 堺筋稲畑ビル3階
TEL:06-6125-2105(代)

東京本社

〒108-0022 東京都港区海岸
3丁目9番15号 LOOP-X 4階
TEL:03-6699-1700(代)

ホームページでも採用情報をご覧になれます。 <https://www.arista.co.jp/rec/>