

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。

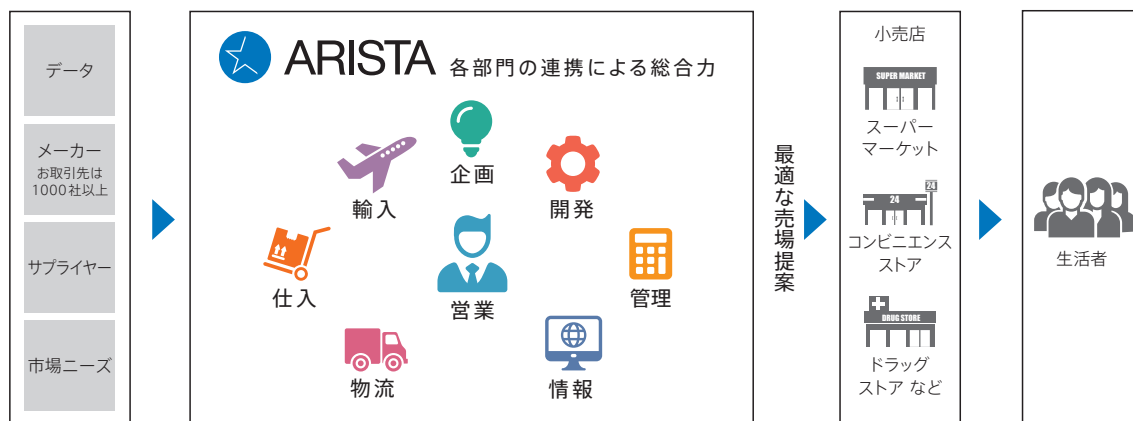
私たち山星屋は、創業以来、一貫して菓子流通業に携わってきました。現在では、スーパーマーケット、コンビニエンスストアなど、大手量販店を中心に売上高3,571億円を誇る菓子専門商社のリーディングカンパニーです。「お菓子」には、人々に夢と安らぎを与えることのできる素晴らしい魅力があります。また、商社には様々なメーカーの商品を一手に取り扱い、売場での企画提案を通じて、消費者の方々にアプローチできる商社ならではの醍醐味があります。リーディングカンパニーとして、お菓子の持つ素晴らしい魅力を人々に伝えていくことは、私たちにとって使命であり、喜びでもあります。皆さんの持つ若い感性、自由な発想を生かし、自らの可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・木曽
正社員	824名(連結ベース) ※ 2025年3月末現在		
連結売上高	3,571億円 (2025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。

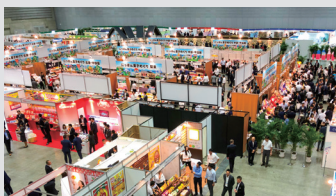
Management 管理

メーカー・お取引先とのお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、オリジナルブランドの「企画開発」・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

近畿第一営業部営業2課／2021年入社

やまもと だいすけ
山本 大輔

志望動機

「たくさんの人に喜んでもらえる仕事がしたい」という想いから、何か身近なもので叶えられないかと考えた際に、最初に思い浮かんだのがお菓子でした。

お菓子を食べてネガティブな気持ちになる人はいない!と思ったことや、自分の好きなお菓子であれば、得意先に自信をもって商品提案ができ、たくさんの人に喜んでもらえると考えました。また、山星屋は菓子業界のリーディングカンパニーであり、10万点を超える種類の豊富なお菓子を取り扱えることも魅力でした。インターンシップや面接を通じて、社員の人柄やとてもアットホームな会社の雰囲気伝わってきたことで、「山星屋で働きたい」という気持ちが強くなり、入社を決めました。



DAISUKE YAMAMOTO

各企業のニーズに合わせた 商品・企画提案に取り組む

全国展開しているドラッグストア2社（近畿エリア）および地域のスーパーマーケット（兵庫県）の合計3社を担当しています。主な業務としては、毎月、メーカーとの事前商談および得意先商談（エリア商談）に加え、年2回の棚割作成や得意先新店・改

装の陳列応援の業務を行っています。メーカーとの事前商談では、得意先のニーズに合った商品を提案するための打ち合わせや、価格交渉などを行っております。棚割業務では各地域で売れる商品が異なるため、エリアごとの市場分析を行い、売場のレイアウトを提案しております。新店・改装業務ではメーカーと協力し、販促物を自作するなど、お客様の目に留まる売場作りを心がけています。

Schedule | ある日のスケジュール

- 09:00 出社、メールチェック
- 10:00 メーカーとの事前商談
- 12:00 昼食
- 13:00 得意先商談
- 16:00 見積・改廃表作成
- 17:30 退社



Topics

私のワークライフバランス

通勤時間の削減のため、週に1～2回在宅勤務制度を活用して業務に取り組んでいます。また、時差出勤制度を利用し、8:00～16:30まで時差出勤を行っています。業務終了後は趣味のトレーニングジムに通い、トレーニングの時間を確保することで、充実した日常を過ごしています。



スポーツジムでリフレッシュ!



Sales
営業

広域第二営業部営業2課／2021年入社

福谷 千春

志望動機

食べることが大好きで「食に関わる仕事をしたい!」を軸に就職活動をしていました。その軸の中で山屋を選んだ理由は、自身がお菓子を好きなこと・大手メーカーの商品だけでなく、自身が扱いたい商品を近所のスーパーや道の駅などから見つけ、メーカーと交渉し提案・商品開発ができる仕事の幅広さに興味を持ち入社しました。できる仕事が多い分、今でも覚えることが多く、日々トライ＆エラーを繰り返していますが、刺激の日々を楽しんでいます。今後の目標は、お取引先の看板商品になるようなエクスクルーシブブランド商品(お取引先の専売商品)の開発を行い、両親に自身が開発した商品を見せて喜んでもらうことです。



CHI HARU FUKUYA

メーカーとお取引先を結ぶ架け橋として、スピード感のあるレスポンスを意識した業務対応を

現在、関東から関西に展開しているコンビニエンスストアの担当をしています。主な業務内容は、メーカーおよびお取引先との商談、企画提案(クリスマスなどの催事や時期に適した旬の企画など)、お取引先からの多岐にわたる依頼(発掘商品の紹介

や価格帯の相談など)の対応です。受注のあった商品を確実に提供するために、メーカーと当社の仕入担当者と発注数や納品日の調整といった段取りを行い、安定した供給ができるよう心掛けています。また、お取引先のメイン顧客が40～60代男性のため、競合他社を視察し、売場に展開されている商品のラインナップを参考にすることで、新規商品提案に活かしたり、お取引先のエクスクルーシブブランド商品の開発に携わっています。

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 メーカーとの事前商談
- 13:00 仕入・事務担当者との打ち合わせ
- 14:00 小売業への月次提案資料作成
- 16:30 商品登録資料作成
- 17:30 退社



Topics

私のワークライフバランス

時差出勤制度を活用し、平日でも好きなアーティストのライブに参加しています。自分なりに働き方を調整してオンオフの切り替えをしながら、ワークライフバランスを整えています。



平日夜も自分らしく活動!



Development 開発

商品企画開発部 エクスクルーシブ・PB 商品1課／
2022年入社

やすだ ひじり 安田 聖理

志望動機

お菓子が好きというシンプルな気持ちから菓子業界を志望しました。その中でも菓子卸のリーディングカンパニーである山星屋であれば、幅広い商品の中から先方のニーズに沿ったさまざまな提案ができると考えました。また、複数の内定先から山星屋を選んだ理由は「社員の人の良さ」です。面接以外にも実際に働いている方々と話す機会が複数回あり、先輩同士で話をする雰囲気や就活生に対する接し方などから風通しの良さを感じ、入社を決めました。実際に入社した今、ささいなことでも相談にのってもらえる上司や先輩方に囲まれて業務に取り組むことができ、自身の成長を感じながら働くことができています。



携わる人々の立場になって考え、 円滑なコミュニケーションを心掛ける

お取引先のプライベートブランド商品の企画開発から発売までの業務を行っています。当社は製造工場を持たないため、お取引先からご要望のあった商品が製造できるメーカーを探し、製造委託を行います。製造メーカー決定後は、お取引先に納得していただける商品が完成するまで何度も商品の試作を繰り返

し、作り上げていきます。また、商品のパッケージデザインの提案をすることもあり、デザインの構成を考え、それをデザイナーに作成してもらいます。開発商品が採用決定後は、メーカーや当社の品質管理部と連携し、発売に向けたスケジュール管理を行うことで、ようやく商品を発売することができます。商品が発売されてからも売れゆきによっては、改めてメーカーと製造数量について交渉するなど大変なことも多いですが、自身から作り上げた商品を店頭で見た際に最もやりがいを感じます。

Schedule | ある日のスケジュール

- 09:00 出社、メールチェック、業務リストの確認
- 10:00 社内外問い合わせ対応
- 11:00 商品発売までのスケジュール管理
- 13:00 メーカー商談
- 14:00 資料、見積書作成
- 16:00 社内打ち合わせ
- 17:30 退社



Topics

私のワークライフバランス

週1～2日で在宅勤務をしています。また、在宅の際は8:00～16:30の時差出勤を活用することで家族とゆっくりした時間を過ごしたり、趣味のバドミントンの練習に参加したり、平日でもリフレッシュをすることができます。



時差出勤制度を有効活用!



Purchasing 仕入

東京業務支援部 センター管理1課／
2023年入社

関 太晴

志望動機

身近な存在でありながら、人の心を豊かにできる仕事に携わりたいと考え、お菓子を扱う会社を志望しました。その中でも山星屋は、取り扱う商品数の多さや菓子業界のリーディングカンパニーとしての実績に魅力を感じ、多くの人々にお菓子を通じて、笑顔や喜びを届けている点に強く惹かれました。同時に、自分が関わった商品が誰かの喜びにつながる瞬間を、日常生活の中で目にすることができるのも、お菓子に携わる仕事ならではの魅力だと感じました。また、人事の方をはじめ、説明会や面接で出会った社員の方々の温かい人柄に触れ、このような方々と一緒に働きたいと強く思い、山星屋への入社を志望しました。



受注に応じ在庫を安定的に 確保するよう努める

私は、全国に展開するコンビニエンスストア2社の仕入業務を担当しています。コンビニエンスストアの店頭に並ぶ商品が欠品することなくお客様のもとに届くよう、各店舗からの受注データを確認し、メーカーへ最適な数量を発注しています。

新しい商品を扱う際には、山星屋の営業担当者やメーカーの方々と打ち合わせを重ね、商品の特性やトレンドを理解したうえで、どれくらいの需要が見込まれるかを予測します。自分の判断が全国の店舗に影響を与えるため、常に責任感と緊張感をもって仕事に取り組んでいます。

また、全国各地にある物流センターへ商品をスムーズに届けるため、天候や交通状況にも目を配りながら在庫を調整します。

Schedule | ある日のスケジュール

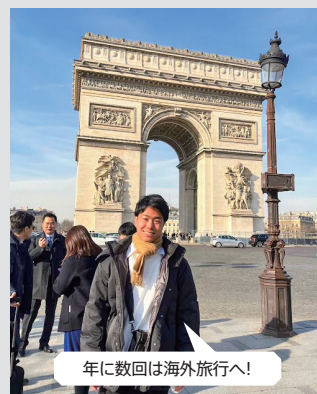
- 08:30 出社、メールチェック
- 09:00 メーカーへ発注
- 11:00 受注数確認
欠品フォロー
- 12:30 昼食
- 13:30 営業担当と打ち合わせ
- 15:30 新規商品の受注予測
- 17:00 退社



Topics

私のワークライフバランス

相談しやすい風通しの良い職場で、長期休暇も気兼ねなく取得できる環境が整っているため、年に数回は海外旅行に出かけます。仕事とプライベートのオン、オフをしっかりと切り替えることができます。





教育研修制度

Education and training

■ 教育制度 (新入社員研修:2025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)
- 合宿研修 (チームワークの大切さを学ぶグループワークなど)

■ 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

- 土曜、日曜、祝日
- 2026年度年間休日123日
- 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
- 帰省手当 (年に1回)
- 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、6:00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

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)

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)

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/>