



山忠商店株式会社

採用案内

インフラを支え 未来を築く

会社概要

地域とともに、100年以上の歩みを続けてきました

山忠商店は、街づくりのインフラ整備関連商品を幅広く取り扱う専門商社です。

- ・ 創 立：大正13年(1924年)
- ・ 資本金：8,000万円
- ・ 売上高：102億円(2025年12月期)
- ・ 代表者：代表取締役社長 中島巖
- ・ 本 社：〒870-0131 大分県大分市大字皆春1520番地1



主な事業内容の詳細

1. 土木資材・建築資材・建設機械・住宅資材の販売
 - ・ 土木資材：道路、港湾、橋梁などの工事向けに、鉄鋼製品やコンクリート製品を提供。
 - ・ 建築資材：公共建築物の屋根・壁・杭工事に使用される資材を販売。
 - ・ 建設機械：施工現場で必要な機械や設備の提供。
 - ・ 住宅資材：住宅建設やリフォームに必要な屋根材や壁材、床材、設備機器の提供。
2. 建設業
 - ・ 公共建築物の施工：屋根・壁・杭工事などサブコンの施工実績多数。
3. コンクリート二次製品の製造・販売
 - ・ ヒューム管やマンホール、側溝などインフラ整備に必要なコンクリート二次製品の製造・販売

創業以来、地域のインフラ整備に貢献し続けてきた山忠商店は、長年の経験と実績を生かし、今後もさらなる発展を目指しています。

地元企業としての誇りを持ち、未来の街づくりに貢献していきます。

先輩社員の声

販売部(新卒採用) 橋本さん

Q.現在の仕事内容は？

顧客先に足を運んでいるいろいろな話をうかがい、打ち合わせや見積書などを作成しご提案しています。

Q.この仕事のやりがいは？

この仕事の面白さは、様々な建設プロジェクトの根幹を支える資材に関われること。自分が提案した資材が、地域のランドマークとなる建物に使われることもあります。

日々の業務では、お客様の要望を丁寧にヒアリングし、最適な資材を選定・提案することを心がけています。

時には難しい要望もありますが、先輩社員に相談しながら一つ一つ課題を解決していくことに、大きなやりがいを感じています。

●メッセージ

山忠商店は社員同士の仲が良く、何でも相談できるアットホームな会社です。私自身、最初は不安なことも多かったのですが、先輩にフォローしていただきながら業務を覚えることができ社会人としても日々成長できています。ぜひ私たちと一緒に頑張りましょう！



販売部(中途採用) 吉田さん

Q.この会社を選んだ理由は？

私は中途採用で入社しました。

前職も営業職でしたが、業界や取り扱う製品が異なるので、勉強させていただきながら、刺激の多い毎日を送っています。

私はマイホームを建てたばかりで、転勤がなく安定した山忠商店が自分に合っていると思い入社を決めました。

Q. 今後の目標は？

覚えることはたくさんありますが、先輩たちがやさしくフォローしてくれるので、早く一人前になってお客様に信頼されるように頑張りたいです。

●メッセージ

安定した生活基盤を築けることは大きなメリットだと思います。

また、若手社員も多く皆で集まって野球やゴルフをしたりと、とても明るい会社です。

一緒に働けることを楽しみにしています。



開発室(新卒採用) 渡邊さん

Q.現在の仕事内容は？

主に公共団体やコンサルタント会社への営業を担当しています。

設計段階での商品PRや打ち合わせを重ね、他部署と連携して業務を円滑に進めるように努めています。

Q.仕事のやりがいは？

人とつながりが重要な仕事です。信頼されることで様々なことを任せられ、必要とされている実感を得ます。

また、大きなプロジェクトでは多くの関係者と協力してプロジェクトを進めます。それぞれの専門知識や視点を持ち寄り、議論を重ねながらする協働作業は、一人では得られない多様な視点や学びをもたらし、チームとして目標を達成する喜びを共有できます。

●メッセージ

大分の街づくりに貢献しながら、安定した環境で長くキャリアを築きたい方、私たちと一緒に地域を支えませんか？



募集職種 紹介

営業職



営業職は商品やサービスをお客様に提案・提供する仕事です。

ただ物売るだけでなく、お客様の意見や要望を聞き最適な提案をすることが重要です。

また、飛び込み営業ではなく、長くお取引いただいている既存のお客様中心の営業です。

営業職社員の1日の流れ

出社・準備

- ・メールチェックやスケジュールの確認
- ・提案資料や見積書の準備



外回り・営業活動

- ・既存顧客への訪問・商談
- ・商品やサービスの提案



帰社・事務作業

- ・商談内容の整理・報告
- ・見積書や契約書の作成
- ・翌日の準備

入社後、上司や先輩社員について1年程度一緒に働きながら、営業を学んでいただきます。サポート体制もしっかりしているので、上司や先輩に学びながら成長していける環境です！



営業職で身につくスキル

- 顧客のニーズを正しく理解し、適切に伝えるコミュニケーション力
- 長期的な信頼関係を築き、継続的なビジネスを確保する関係構築力
- 積極的に顧客との接点を持ち、成果を生む主体性と行動力
- 市場や顧客のニーズの変化に対応する柔軟性を適応力
- 顧客や社内メンバーとの信頼を築く誠実さと信頼感

募集職種 紹介

技術営業職



土木・建築の施工管理にかかる業務を担います。

工事の品質・工程・安全・コストを管理し、円滑な施工を実現するため専門的な知識を持って業務にあたっています。

※教育体制が整っているため、未経験者も活躍できる職場です！

技術営業職社員の1日の流れ

出社・準備

- ・メールチェックやスケジュールの確認
- ・図面、工程等の確認



午前から午後の業務

- ・現場巡回・進捗確認・施工管理
- ・建設業者や下請け業者との打ち合わせ
- ・必要な資材の手配・確認



帰社・事務作業

- ・書類作成・報告書の整理
- ・翌日の作業計画、人員計画の調整

自分が携わった建築物が形になり、多くの人に利用されるのを実感でき、達成感がとても大きいです。



技術営業職で身につくスキル

- 建築・土木の構造や材料、施工方法の理解など技術的な専門知識
- 職人や協力会社、建設業者との円滑なやり取りを行うコミュニケーション力
- 予測力を活かし、事前にリスクを回避する問題解決能力
- 現場チームをまとめ、モチベーションを高めるリーダーシップ力
- 現場の安全対策を実施し、事故を防ぐ安全管理能力

募集職種 紹介

事務職(仕入業務)



仕入業務は、営業が受注した商材を適切に調達し、営業の後方支援を行う重要な業務です。

担当商品の仕入れに関して、専門的な知識を構築し、市場動向の分析、価格交渉と品質管理を徹底することで、より良いサービスの提供を行います。

事務職(仕入業務)社員の1日の流れ

出社・準備

- ・メールチェック、発注状況の確認 / 仕入れ先との連絡・納期調整

市場調査・価格交渉

- ・建材や設備の価格動向を調査 / 仕入れ先と価格・納期の交渉

発注業務

- ・必要な資材の発注手続き / 注文書の作成

納品チェック・品質管理

- ・届いた資材の品質・数量確認

在庫管理・支払処理

- ・在庫状況の確認・調整 / 仕入先への支払処理

翌日の準備

- ・仕入れ状況の記録 / 翌日の発注計画の調整



営業との打ち合わせを密におこなうことで業務の精度を上げチームワークの向上につながります。

事務職(仕入業務)で身につくスキル

- 敬語や適切なメール対応などのビジネスマナー
- 業務の優先順位を決め、効率的に進める段取り力
- 納期や発注タイミングの調整などのスケジュール管理能力
- 社内外の関係者との円滑なやり取りで培われるコミュニケーション力
- エクセルや業務システムの操作などPCスキル

採用情報

当社の成長を共に支える仲間を募集！

安定した環境でスキルを磨きながら、やりがいのある仕事に挑戦しませんか？

募集コース	●総合職（営業職、技術職）
雇用形態	正社員
配属職種 1	営業職〈総合職〉 土木・建設資材などの主要取引先への営業活動
配属職種 2	技術職〈総合職〉 土木・建築施工管理にかかる業務
勤務地	大分県大分市 ※転勤はありません
勤務時間	4月～9月 8：00～17：00 実働8時間/1日（休憩1時間） 10月～3月の繁忙期 8：00～17：30 実働8.5時間/1日（休憩1時間）
給与	大学院卒 月額247,000円（営業・職務手当55,000円含む・諸手当別） 大卒 月額245,000円（営業・職務手当55,000円含む・諸手当別） 高専卒 月額235,000円（営業・職務手当55,000円含む・諸手当別） 営業・職務手当は固定残業代（39時間分）です。 ※39時間超えない場合も営業・職務手当（固定残業代）は支給されます。 ※2026年4月予定
諸手当	通勤手当、時間外手当(固定残業代超過分)、資格手当、家族手当
昇給	年1回（6月）
賞与	年2回（7・12月）
年間休日日数	120日
休日休暇	土・日・祝日（完全週休二日制） 年末年始、盆休、有休、慶弔
待遇・福利厚生・社内制度	健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険、研修専門施設、共済会、社員持株制度あり、社宅・寮あり、産休・育児休暇取得実績あり



山忠商店株式会社

〒870-0131

大分県大分市大字皆春1520-1

TEL: 097-521-3131

FAX: 097-521-3141

