



**株式会社 安住商事**

**AzumiShoji Co.,Ltd.**

**2022年度新卒者向け説明会**

# 自己紹介

たなか ともゆき  
管理部  
人事課  
**田中 友幸**

2015 安住商事入社  
2016 営業部の課長職を拝命  
2020 人事業務を担当開始

はなふさ じゅんや  
管理部  
人事課  
**花房 潤也**

2018 安住商事アルバイト  
小売部門の主要業務を短期間習得  
2020 文学部卒業  
他社への就活で複数の内定を得る  
も、弊社からの呼びかけに応え、  
安住商事に新卒として採用

# 会社概要

- 本社所在地**：大阪府東大阪市楠根1-5-3
- 事業内容**：雑貨の販売（卸売＋小売）
- 売上高**：15.5億円（2020年）
- 従業員数**：32名（2021.5現在 / うち正社員24名）
- 創業**：30年（1990年～）
- ルーツ**：現金問屋
- 年間成長率**：20%以上

## 本町オフィス



## 拠点 本社



## ロジスティクス センター



# 経営理念

## 事業主軸の徹底

短期的・投機的な収益ではなく、長期的・安定的な収益を目指せ。  
我々は商売人。物を売ることこそが究極の命題。

## 諸行無常に備えよ

特定の売れ筋商品や特定の大口取引先に固執・依存してはならない。  
困難であっても、常に新しい金の種を探し続けよ。

# 事業内容

**卸売**  
(B to B)  
対**企業**

**小売**  
(B to C)  
対**個人**

メーカー  
商社・問屋

お店

消費者



安住商事の強み

卸売と小売

の2本柱

安定した利益確保

災害や不況に強い会社

メーカー機能

商品開発(PB,OEM)

物流機能

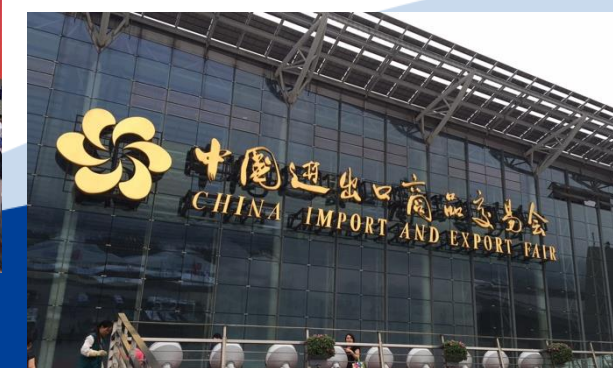


# 安住商事の非日常

— やれること、できること —

## 商品展示会

## 海外買付





# 募集職種

エンジニア

システム開発  
ハードウェア(商品)開発

総合職(BtoC)

Eコマースを基盤とした物販業務  
マーケティング・広報・貿易など広範囲

総合職(BtoB)

営業・バイヤーなど渉外系業務  
対法人営業に特化

# 給与体系

	初任給	年間昇給	評価基準
エンジニア	20.5万円	最大2万円	[会社全体]の売上と利益の昨年度対比
総合職(BtoC)			[個人成績+会社全体]の売上と利益の昨年度対比
総合職(BtoB)	23.5万円 +インセンティブ		[個人成績]の昨年度対比、ノルマあり

- ※ 上記に加え、一定の要件を満たした方には、**精皆勤手当、通勤手当、役職手当、家族手当、住宅手当、資格手当、引越補助、賞与**を別途追加支給。
- ※ 年間昇給は、満30歳までの2倍ブースト適用済み。

# 待遇

**残業：なし！！**

**休日：120日以上**

**(本社勤務の場合隔週3連休！！)**

**役職：昇格査定上限2倍**

**(中途者比。その他30歳未満の新卒優遇多数)**

**福利厚生：保障完備+商品社割**

# 研修制度・教育制度

PICK UP!

## 早期OJT

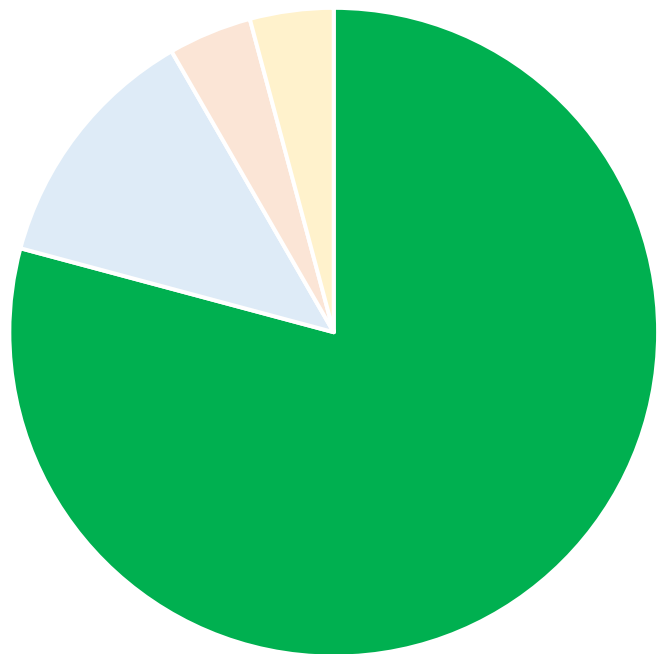
## 新入社員研修

## ジョブ ローテーション

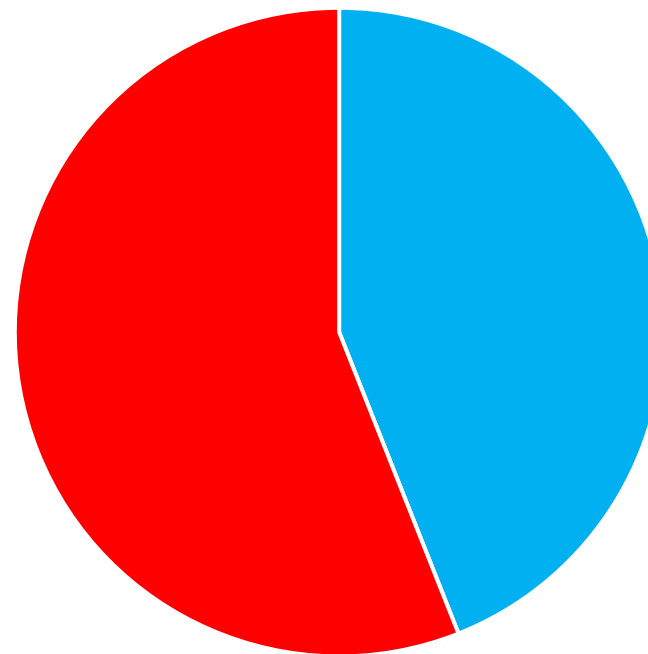
早期OJTは、内定承諾後～入社式前までに先輩社員の指導を受けながら仕事に慣れていく研修制度で、本来は統一的な試用・研修期間を短縮できます。学業優先で参加OKのため、比較的少ない出勤で「給与の底上げ」と「有給休暇の早期取得」が可能になるおトクな研修制度です。コロナ対策として「密の回避と適切な指導の両立」という目的もありますので、ぜひ積極的に参加してください。



# 社員の構成



■ 20代 ■ 30代  
■ 40代 ■ 50代



■ 男性 ■ 女性

役員・バイトは除外しています。



# 採用フロー

## マイナビからエントリー

スムーズ  
にいけば  
全体で  
40日程度  
になる  
予定

### 書類選考

リクルーターが担当。エントリー順。期日までにESを提出。希望職種もヒアリングします。

### 個別面接 適性検査

1次(オンライン)→SHL性格適性検査  
→2次(オンライン)→最終(対面)

1次面接はリクルーター、その後は統括職と役員が担当します。適性検査は性格適性のみ

### 内定

最終面接後、最大30日

# よくある質問

Q:手当や賞与、休日などについて詳しく知りたいです。

A:今回の動画では時間の制約上すべて説明しきれれていません。エントリー後のリクルーターからのコンタクト時や、個別の会社説明会に参加してみてください。

Q:社内の雰囲気は？

A:代表や役員をはじめ、古株ほどおしゃべりです。若手は比較的黙々派が多いですが、休憩時間などは活気が出ます。私語に対して比較のおおらかです。

Q:入社後のギャップは？

A:弊社の仕事は案外アナログ。関西だけかもしれませんが、定型化されていない売買契約の多さや、価格交渉の駆け引きの多さに驚くかも。

Q:活躍している人の共通点は？

A:自分の成果が自分の給料や役職に直結するという“関西の商売人的貪欲さ”をもって仕事をする方ほど活躍しています。

Q:他社からより好条件で内定が出ました。

A:弊社を選択肢から外す前に一度ご相談ください。あなたが勝ち得た内定は弊社に対する交渉武器です。弊社からもより良い待遇が出せるようになるかもしれません。

Q:仕事のやりがいはなんですか？

A:会社はまだまだ発展途上。やるべきこととやれることが多く、そのリターンも大きい。自分で組織を大きくしていく開拓者精神が面白さです。

Q:人間関係は？飲み会やプライベートのつながりは？

A:卸売部門は飲み会が多いです。本社・ロジは、同期どうしでプライベートで遊ぶ人が多いようです。なお、オタクやお腐れ様も安心して素を出していることも。

Q:テレワークの実施はありますか？

A:一部実施済みです。物理的な配送業務があるロジを除き、2020年・2021年は週あたりの出勤日数の最大5割程度をテレワークとした実績があります。

**ご視聴ありがとうございました！**

