

完全オンライン型の選考フロー

希望者は会社見学実施 ※選考には関係ありません

マイナビ2025

説明会予約は
こちらから▶



最新情報は各種SNSより簡単にご確認いただけます↓↓



LINE 質問・相談がしたい!
採用担当が
随時対応します
maruo-recruit



Instagram イベントの確認がしたい!
隙間時間に出展イベントの
確認ができます
@maruo_recruit



YouTube 動画で簡単に理解したい!
・会社説明 ・営業の一日
・営業事務の一日
【丸尾興商公式チャンネル】

Maruo
INNOVATIVE SUPPORT

丸尾興商

検索



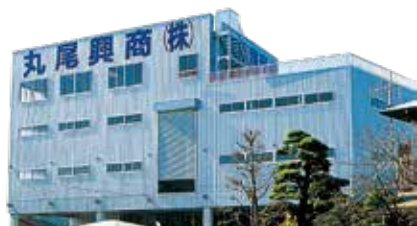
Maruo
INNOVATIVE SUPPORT

個の強さ
一丸の強さ



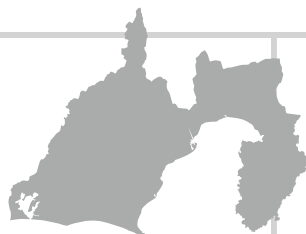
丸尾興商(株)

1951 年
(昭和 26 年) **創業**



静岡県内

11 拠点



100 台
以上の
トラック



健康経営優良法人に
認定



県内初
輸入壁紙専門店
AI 面接の導入

3 支社年 2 回
展示会



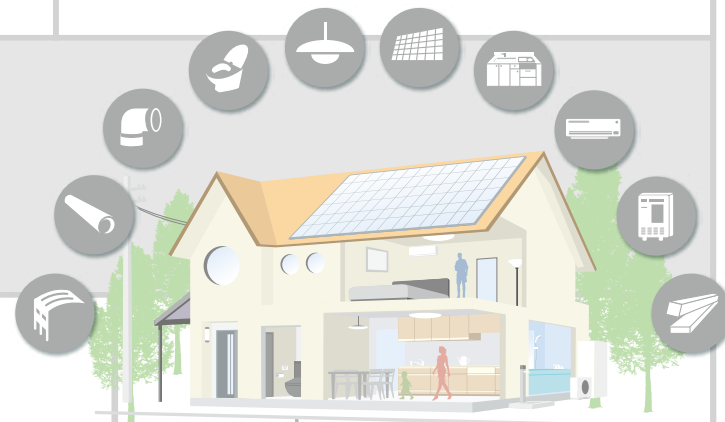
数字とキーワードで知る

Maruo

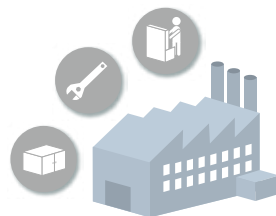


3 つの柱
水道事業
住建事業
機工事業

ワンストップ
商材力・
丸尾のサービス



取引
メーカー



スポーツ振興 スポンサー契約 プロゴルファー

鎌田ヒロミ 選手
鎌田ハニー 選手



天沼知恵子 選手



社員数

322 名

平均年齢

38.5 歳

2,200 社
以上

仕事内容を重視したい

お客様に寄り添う提案をするために、「感じる力」と「対応力」を大切にしています。

動きのある事務職

丸尾興商の営業事務職の仕事は、デスクワーク、商材ピッキング、受付や電話での接客など多岐に渡ります。臨機応変な対応力が必要となり、一連の流れの全てに関わることができることにやりがいを感じます。



2020年入社
機工事業部 営業事務職

とある一日の流れ

8:10	12:00	17:30					
出勤	メール確認	ピッキング	商材点検	昼食	受付・接客	一般事務	退勤



午前中は、当日納品する商材のピッキングや商材点検の業務が多いです。配送職や営業職の方と協働で行い、正確な納品に繋がります。

お客様対応では、電話対応はもちろん店頭に来られるお客様を直接対応することも。

伝票作成や売り上げのシステム入力を行います。



2019年入社
住建事業部 営業職

商品知識×提案力 お客様の「困りごと」解決

指名される営業マンに。お客様と同じ目線に立ち、本当の要求は何かを見極めることを大切にしています。身に付けてきた商品知識を生かし、お客様の課題を解決するために、提案力を培っていきます。

とある一日の流れ

8:00	12:00	18:00				
出勤	お客様訪問	問い合わせ対応	昼食	メーカー打ち合わせ	書類作成	退勤



出勤後はチームの朝礼で必要事項を共有します。

お客様を訪問し、商品提案をします。時には困りごとや要求も伺い、次の提案に繋がります。

メーカーとの打ち合わせを行い、提案内容を固めます。

固まった提案内容から提案書や見積書を作成します。

採用担当 Q&A

Q. 入社までに取得しておいた方がよい資格は？

A. 営業・配送職を目指す人は、トラック運転の為に準中型運転免許が必要。他に特別な資格は不要です。ほとんどの社員が入社後初めてトラックを運転しますが、3か月のOJT研修で1人で運転できるようになります。
※女性の営業職はトラックの運転はありません。



職場環境 を大切にしたい

5年後、10年後を見据えて。
将来を担う人材に成長する機会があります。

「チームを育てる」
個々が成長し
働きやすい職場に

個の力の集結で強いチームを育てたい。
部署内の目標管理はもちろん、
一人一人の成長を大切にしています。
営業として必要なアクションを共に考えたり、
時には自主性に任せ考えさせることで成長を
促します。目標に向かって進むことができる
人材が、必ず成長できる環境です。



1986年入社
水道事業部 本部長(管理職)

採用担当 Q&A

Q. 活躍している社員の特徴は？

A. 弊社の活気ある職場では、前向きに物事を捉えられる人が、
速いスピードで成長していく傾向にあります。
入社後はOJT研修で、日々の業務の中でカタログや
実物を見て商材知識を深めていきます。
商材知識がお客様へのより良いサービスに直結するので、
成長し続けている社員ばかりです。



新入社員研修

社会人として働く基礎から丸尾興商社員としての必要知識までを学びます。配属後も定期的に研修の機会があり日々スキルアップしていく環境が整っています。



OJT研修

入社後は先輩社員と一緒に業務を進めていき、徐々にひとりでもできるように上司がサポートします。実際の業務を通じて必要となるスキルやノウハウを学んでいきます。



商品勉強会

WEBを活用し、商材知識を深める機会として商材勉強会を行っています。メーカーとお客様の橋渡しをしている弊社だからこそ豊富な商材情報を身に付ける必要があります。



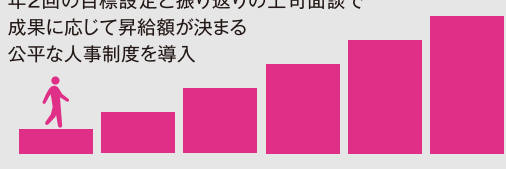
営業デビュー者研修

現場調査のポイント理解、見積作成等、お客様のニーズに合った商品を提案するテクニックを身に付ける研修です。習得した知識を活かし営業活動に繋げていきます。



人事制度

「努力と成果を確実に評価する人事制度」
年2回の目標設定と振り返りの上司面談で
成果に応じて昇給額が決まる
公平な人事制度を導入



役員及び
管理的地位にある

女性の割合
26%

最年少
管理職

副部長
32歳

キャリアプラン

営業職 2002年入社 水道事業部 営業



お客様に後輩をお褒め頂いたときは、自分のことのように誇らしい気持ちになります。また、後輩の目標達成時にともに喜び、後輩から面白いアイデアや意見が出た時に、逆に刺激を受けるなど、後輩の成長した姿を実感した時がグループリーダーとしての成長を感じた瞬間です。後輩と共に考える熱意と、お客様への誠意を大切にチーム一丸となって成長を続けていきます。



キャリアプラン

営業事務職 2011年入社 機工事業部 営業事務



今は事務職としてだけでなく、グループリーダーとして後輩の指導もしています。事務職の仕事は正確さやスピードも求められますし、甘い気持ちでできる仕事ではありませんが、やり遂げた時の達成感は大きいです。後輩とお客様が、楽しそうにコミュニケーションを取っている姿を見ると、嬉しくなります。そんな後輩の成長に刺激され、私自身ももっと成長していきたいと思っています。



ワークライフバランスを大切にしたい

プライベート充実のための豊富な福利厚生制度。
仕事のハイパフォーマンスに繋がる私生活を。

家族も仕事も 仕事を頑張りたい 家族も大切にしたい どちらも叶うのがいい

2021年、育児休暇制度を使用しました。
部署の方にも快く了承していただき、
仕事をお任せして休暇に。日中の家事や
育児の大変さを感じるきっかけになりました。
家族のために自分も家事を積極的に
行うようにしたいと改めて感じています。



2016年入社
水道事業部 営業職

当社の制度 育児休業制度

育児休業についても女性社員の取得率は100%です。
また男性社員の育児休暇取得の促進にも力をいれています。
男性社員も育児休暇として、休日を連続して5日間取得して
いただきます。取得した方には育休奨励金として5万円を
支給しています。育児休暇期間中には画像付きの
「育児休業レポート」を配信して頂いています。



 **バースデー休暇**

自分が生まれたことに「ありがとう」。
自分の生まれた日に1日の休暇を取得できる。
会社からの誕生日プレゼント。それがバースデー休暇です。
※もちろん休日にかかる場合は、希望日で取得ができます。

 **永年勤続ありがとう休暇**

長年勤務頂いた方に10年ごとの節目に連続休暇とお礼金。
自分への、家族への、楽しみと幸せに使う制度。

 **有給休暇1時間単位取得**

1時間・半日単位で有給取得可能
年間休日120日

 **長時間労働の是正**

- 原則20時以降の残業禁止
- 選択できる週1日のノー残業デー
- 1分単位での時間外手当の支給



 **ゆとり時短制度**

この制度は小学校就学前のお子さんをもつ
従業員が希望すれば、就業時間を1日6時間まで
短縮できて、始業時刻・終業時刻を調整できる
制度です。2022年12月現在、全社で17名の方が
制度を活用しています。
育休復帰の方が積極的に利用しています。



採用担当 Q&A

Q. 休日出勤はありますか？

A. 基本的にはありません。年に数回、展示会（春・秋）やメーカー主催の勉強会等で出勤することがありますが、平日に必ず振替休日を取得して頂きます。

Q. 離職率はどのくらいですか？

A. 入社から3年間で10%くらいです。毎年15名程度入社いただきますが1名~2名は離職者が出てしまいます。当社ではミスマッチ防止のため皆さんの疑問に全てお答えしますので何でも聞いてください！

仕事を通して 社会に貢献したい

自分が住む地域のインフラ・街・ものづくりをサポートする。
地域に無くてはならない存在になってみませんか？

街が出来上がる高揚感

当たり前のように利用していた施設が、
小さな商材から成り立っていることを知りました。
自分がお届けした継手1個が、この建物の重要な
一部になり、それが重なって街が出来上がっていくと
考えるとワクワクします。昨年入社営業デビューをし、
日々お客様に向け最善の提案ができるように、
先輩から技術を吸収中です。



あの建物にも携われる

大学で一度県外に出ましたが、生まれ育った
静岡県で働きたいと思い、入社しました。
先輩から、あの建物にも商材を納品してるんだと
教えていただき、間接的でも有名な建物に
携われる嬉しさを実感しました。
お客様とのやりとりや豊富な商材にも少しずつ
慣れてきたので、今後もお世話になった静岡県に、
私が関わった建物を増やしていきたいです。



I SDGsへの取り組み

ソーシャル・レスポンシビリティ構想

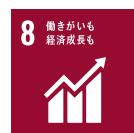
当社が地域密着企業を具現化する柱として、ソーシャル・レスポンシビリティ構想があります。
事業や企業活動を通して社会的責任・社会貢献を果たしていくための、
3つの重点的取り組みが基盤となっています。

丸尾興商ではSDGsの17のゴールのうち、5のゴールに向けて取り組んでいます。



1. 衛生的で豊かな暮らしと環境づくりに貢献する。

- エネルギー自給や環境に配慮した製品の販売を推進する
ZEH、グリーン購入対象製品、太陽光発電装置、蓄電池ほか
- 衛生に配慮した製品の販売を推進する
ウイルス対策製品、タッチレス水栓、温水洗浄便座ほか



2. 働きがいのある企業環境づくりに貢献する。

- 独自の休暇制度 バースデー休暇・永年勤続休暇制度
- 育児休業制度・ゆとり短時制度 ● 企業主導型保育所
- プラチナくるみんの取得
- 静岡県次世代育成支援企業（このとりカンパニー）認証取得
- 健康経営優良法人2022(中小規模法人部門(ブライツ500))取得



3. 地域の活性化や安全に貢献する。

- Uターン・Iターンの促進地元密着企業として、
静岡県へのU・Iターン就職移住を促していきます。
- 災害時における水道資材調達協定の締結
災害が発生または発生する可能性がある場合、
市からの要請に応じて水道資源の提供を行います。



採用担当 Q&A

Q. 事業の将来性は？

A. 時代の変化に合わせ取扱商材も変化させることで、
お客様のニーズに寄り添う企業を目指しています。



Q. 制服はありますか？

A. 夏はポロシャツ、冬はポロシャツと防寒着を支給します。
それ以外はオフィスカジュアルな服装で勤務して頂きます。
配送職の方には作業しやすい制服を支給しています。



水道事業部

Water Supply

水道は生活インフラの要。スピードと信頼性が強く求められます。
この分野で静岡県下トップシェアの実績。トータル提案で信頼に応えています。



住建事業部

Housing Equipment

快適の住まい作りパートナーとして、住宅に関わるすべての商材をワンストップでご提供。
革新のエコロジー住設機器、最新の建材から各部材まで当社一社ですべて揃います。



機工事業部

Machine Industry

間接材から工場設備、工作機械までワンストップの強みを発揮。様々な業種、
工場との長年にわたる信頼と実績で静岡県下のモノづくりをサポートしています。



Wonderwall事業部

 @wwall.jp

室内で広い面積を占め、貼り替えることで大きくイメージが変わる
"魔法の素材"。それが壁紙です。自分好みの壁紙を見つけ
"自分色"に壁紙を楽しむ文化をつくりたい。それが私たちの願いです。



EC事業部/海外事業部

ITの進化に伴い、24時間・365日・全国どこでも・というネット通販の
商流が既にできあがっており、物流の進化とともに年々拡大しています。
新たな商流を開拓していく事業です。



テクニカルセンター

自社で施工体制を確立。ワンストップ&スピード対応と深い業界知識を
もとに材工ともに県内有数のネットワークをフル活用した
アフターメンテまでワンストップの事業です。



当社に社長室がない理由。

こんにちは! 丸尾興商株式会社 社長の丸尾高史です。

当社は生活基盤である水道に関わる管工機材や、住まいに関わる住宅設備機器・サッシ建材、そしてモノづくりに関わる機械工具、産業機器と、多分野にわたる商材を、あらゆる業種のお客様へワンストップでデリバリーできることが強みです。静岡県の管材卸売市場では長年トップの売上シェアを築いています。

当社には社長室はありません。以前より私も皆と同じ長テーブルの一角に座っています。

それは「フラットで、風通しの良い、スピードある」組織を目指しているからです。変化の激しい今の市場環境では、その形が一番つよいと信じています。コロナ禍でテレワークも増え、とうとう私の荷物を入れていたワゴンも無くなりました。

“革新なき会社に成長なし”。先の見えない世の中だからこそ、積極的な試行錯誤が大切ではないでしょうか。コロナが始まってからは新卒採用もオンライン面接で完結、社内でもテレワークが定着しています。

2022年7月から、お客様の事業経営の悩みを解決する一助になるべく「Maruo事業サポート会」という会を発足し、月一回テーマを変えてオンラインセミナーの形でお客様に向けて開催しています。この会は、当社ビジョンの後半部「より深く、革新的なお客様サポート企業へ」の具現化の一つとして考えています。

当社はつねに動いています。“安定”より“挑戦”。こんな私たちに興味を持ってくれた方、ぜひ気軽にアプローチください。よろしくお祈りします。

| 当社のビジョン

あらゆる商材を、ワンストップで
より深く、革新的なお客様サポート企業へ。

| 6つのDNA

- 1 爆速でやる
- 2 変化を先取りする
- 3 共有・見える化する
- 4 チームを育てる
- 5 ユーザーメリットを一番に考える
- 6 ワイルドで面白い方を選ぶ



代表取締役社長

丸尾高史

| 会社概要

創業	1951年1月
資本金	6,000万円
代表取締役社長	丸尾高史
社員数	322名(男性192名/女性130名) ※2023.12.01現在
事業内容	管工機材・機械工具・住設機器・電機機器・空調機器・産業設備機器・電材・建材の卸販売、リノベーションの提案施工 など
事業部	水道事業部、機工事業部、住建事業部、EC事業部、海外事業部、Wonderwall事業部、テクニカルセンター
事業所	本社、DC静岡、DC東部、藤枝本管部、築地ベース、元島田ベース、TC川根、TC御前崎 袋井支社、浜松支社、DC都田、輸入壁紙専門店Wonderwall
主要納入先	製造メーカー、上下水道衛生設備業者、ハウスメーカー、工務店、リフォーム店、空調・電気設備業者
一般建設業許可	静岡県知事許可(般-2)第36401号 … 土木工事業、建築工事業、管工事業、電気工事業 静岡県知事許可(般-3)第36401号 … とび・土工工事業、ガラス工事業、建具工事業



| 募集要項

募集職種	営業(ルートセールス)、営業事務
昇給/賞与	年1回(7月)/年2回(6月・12月)
諸手当	役職手当、家族手当、皆勤手当、時間外手当、通勤手当 ※当社規定に準じます
休日休暇	週休2日制(土・日・祝) ※年間計画による年間休日数:120日(2022年実績) 夏季休暇、年末年始休暇、慶弔休暇 有給休暇 ※当社では入社6か月経過後に1日単位、半日単位、1時間単位で有給休暇の取得が可能です。
独自の人事制度	バースデー休暇制度、ゆとり時短制度 永年勤続ありがとう休暇制度(10年ごとの連続休暇と報奨金) 退職した社員のカムバック制度
福利厚生	各種社会保険完備、財形貯蓄、退職金制度
勤務時間	平日 8:20~17:20 土曜 8:20~12:00(交代制勤務。年間8回午前中出勤あり)
勤務地	島田市、袋井市、浜松市、静岡市、駿東郡長泉町
応募条件	2024年3月 4年生大学・短大・高専・専門学校 卒業見込みの方
採用予定数	営業:10名 営業事務若干名 学部学科不問

※その他詳細は、当社採用HPをご覧ください。