



頭、ねじりんぼ。

大木の仕事は、「頭、ねじりんぼ。」  
 ねじりんぼ頭からは、  
 新しい仕事のスタイルが次々と生まれてくる。  
 やりたいことは何でもやろう。  
 これからの大木は、  
 あなたの「頭、ねじりんぼ。」が創っていく。

# Recruit Book

みなさんは、これまで家族やクラスメイト、  
 そしてさまざまな仲間とつながり、  
 共に刺激し合うことで  
 自らの世界を築いてきました。

そして今、社会へ出て、部内や他部署の同僚、  
 取引先やお客様とつながることで、  
 新たな世界をつくり出そうとしています。

一人ひとりの力は小さくても、  
 互いにつながり、共振することで、  
 あなたの努力や発想が、  
 大きな成果を生み出していきます。



需要創造型の新しい中間流通業を目指す

## 大木ヘルスケア HD



# 大木グループ

## 医薬品スタンディングの美と健康と快適な生活に ウイングを持つ需要創造型の中間流通業

大木グループは、医薬品はもとより、健康食品・乳製品から、化粧品・日用雑貨・介護用品までバランスのとれた商品調達力を誇ります。また、卸ならではの情報力をもとに、お客様のニーズから発想した顧客満足度の高い独自の商品を開発しています。



(注) 無印は連結子会社、※は非連結子会社

## 経営理念

「われらは、組織を通じて何かをしたい人、足跡を残したい人の集いである」

これが、大木の基本精神です。大木は360年以上もの歴史を持つ企業です。「企業の寿命は30年」説が説得力を持つビジネス社会にあって、大木が長い歴史の中で絶えず成長を続けることができたのは、「何かやってみよう」という積極的な人材が絶えなかったからだと思います。いつの時代も大木は、長い歴史の中で蓄積された貴重な経営資源ともいべき社員一人ひとりの情報を生かしながら、時代の要求に応えています。大木がいま直面している流通業の情報産業化にも、リアルタイムで配送できる物流システム、小売店への経営コンサルタント機能、自社商品開発の3つの柱で積極的に対応。

新たな「情報武装型製造卸売商社」としての基盤をしっかりと固めています。

### 大木の精神

われらは常に社会への役立ちを考慮  
組織を通じて何かをしたい人  
足跡を残したい人の集いである  
われらは常に研鑽に努め  
意欲ある意識と行動を通じて  
存分に能力を発揮できる組織作りをする



デジスタって何ができる？  
詳しくはこちらをご覧ください



©デジスタ・DSSプロモーション

## 企業概要

〔株式上場/企業概要〕

- 株式上場 (大木ヘルスケアホールディングス(株))  
昭和54年、医薬品総合商社として業界に先駆けて株式店頭公開を果たした実力派企業。平成27年10月には純粋持株会社 大木ヘルスケアホールディングス(株)を設立、ジャスダック市場に上場しております。
- 創業 万治元年(1658年)6月17日
- 設立 平成27年10月1日
- 資本金 24億8,677万円
- 代表者 松井 秀正
- 事業内容  
医薬品、化粧品、健康食品、衛生医療品、介護用品、ペット用品、園芸用品及びその関連商品、その他国内卸売販売業

■大木単体従業員数、平均年齢及び平均勤続年数(2019年3月末現在)

従業員数	男	女	一般社員の平均年齢	平均勤続年数
403名	315名	88名	44.3歳	12.9年

■大木グループ年間連結売上高・経常利益(百万円)

決算年月	2015年3月	2016年3月	2017年3月	2018年3月	2019年3月
売上高	187,765	207,593	222,342	239,531	258,481
経常利益	584	1,472	2,208	3,295	3,124

## 活躍するフィールド

- 職種別仕事内容  
MS(メディカルマーケティング スペシャリスト)  
単に物を売るだけでなく、小売店店頭の活性化をアシストしたり、最新の商品情報を自分なりにコーディネートして商品戦略に役立ててもらったりなど、小売店の経営全体にコミットします。スマートフォンやノートパソコンを手にモバイル環境で小売店とともに成長していく仕事です。

- 物流スタッフ  
東京本社をはじめ8事業所の商品流通の要である物流センターで、効率的在庫管理を統括します。物流工程のプログラミングや端末を使ったシステム管理から設備の運転チェック、そしてセンターで働くアルバイトやパート従業員の管理まで、業務は広範囲にわたっています。

- 営業企画本部  
消費者が真に求めているサービスを正確にキャッチし、タイムリーな商品を充実した品揃えで提供するとともにクオリティの満足度を、アップさせることを目指しています。また、医薬品だけでなく化粧品・健康食品衛生用品等のすぐれたマーチャンダイジング商品を開発し続けています。

- 総務部 経理部 システム部  
財務管理や採用、人事等、会社の経営戦略を支えます。また、システム部は、「TOP'S21」システムの構築によって、メーカー製品情報、小売店舗情報、マスコミの取りあげ情報等を一元管理し、お客様の特性に最適な提案活動が、より迅速にうてるようにしています。

## 今後の経営戦略

- 経営の方針  
「医薬品スタンディングの美と健康と快適な生活にウイングを持つ中間流通業」を作り上げ、消費者満足の向上を通じて社会に貢献してゆく。

私たちは万治元年(1658年)大木五臓丸本舗創業以来、360年以上にわたり流通業に携わってきました。日本の問屋流通はNBメーカー、チェーン小売の誕生以前から幅広い調達機能を通じて消費者に必要とされる商品を提供してきました。この機能は、海外調達、メーカー育成、ブランニングメーカー、エージェン、ホールセール、ストック、ロジスティクス、小売育成等世界に例を見ない機能です。今日においてもそれぞれの機能のウエートこそ変わってきていますがどの機能も消費者の豊かな消費生活に欠かすことができないものです。私たちは先達が営々と築き上げてきたこの機能をさらに磨き上げ、マーケティングでは、メーカーのパートナーができ、マーチャンダイズでは小売のパートナーができる「医薬品スタンディングの美と健康と快適な生活にウイングを持つ中間流通業」を作り上げ、消費者満足の向上を通じて社会に貢献してゆく。

### 大木マン8ヶ条

自分が会社であれ  
問題意識を常にもて  
具体的に提案し議論を厭うな  
自分の領域でプロをめざせ  
過重な仕事に挑戦しろ  
仕事を通じて自らを完成せよ  
礼節を欠かすな  
健康であれ

## 採用実績大学

〔地区別・50音順〕

- 北海道 小樽商科大・札幌大・札幌学院大・札幌国際大・北海学園大・酪農学園大
- 東北 仙台大・東北大・東北学院大・弘前大・福島大
- 関東 麻布大・亜細亜大・桜美林大・学習院大・神奈川大・共立女子大・慶応義塾大・國學院大・国士館大・駒沢大・埼玉大・埼玉県立大・産業能率大・淑徳大・城西大・上智大・専修大・大正大・大東文化大・拓殖大・千葉商科大・千葉工業大・中央大・帝京大・東海大・東京経済大・東京農大・東洋大・東洋学園大・日本大・日本体育大・日本薬科大・法政大・武蔵大・武蔵野大・明治大・明治学院大・山梨学院大・立教大・立正大・麗澤大・早稲田大
- 北陸 金沢大・金沢経済大・新潟大
- 中部 愛知大・愛知学院大・愛知県立大・金城学院大・中京大・名古屋外国語大・名古屋学院大・名古屋商科大・南山大
- 関西 大阪経済大・大阪産業大・大阪商業大・大阪人間科学大・関西大・関西学院大・京都外国語大・近畿大・甲南大・天理大・同志社大・阪南大・兵庫県立大・びわこ成蹊スポーツ大・立命館大・龍谷大
- 中国 広島大・広島経済大・安田女子大・山口東京理科大
- 四国 愛媛大・松山大
- 九州 九州産業大・九州保健福祉大・熊本大・佐賀大・西南学院大・長崎県立大・福岡大・福岡学院大
- 海外 テネシー大・ニューヨーク州立大

※この他にも全国の大学から採用実績があります。

■専門学校 大阪外語専門学校・大原簿記学校・日本ウェルネススポーツ専門学校

## 待遇

勤務時間/年間総労働時間/初任給/平均年収/年間賞与/昇給/給与体系/特別手当/財形制度/社員持株制度

勤務時間	8:45~17:30	
年間総労働時間	1945時間	
初任給(2019年度実績)	大卒(営業)	251,000円
	大卒(事務物流SE)	210,000円
	短大・専門卒(営業)	230,000円
	短大・専門卒(事務物流SE)	195,000円
	※初任給は(株)大木 東京都在住を想定	

平均年収	5,277,000円((株)大木137期実績)
年間賞与	基準給与の約4.7か月(1年目約2.4か月)
昇給	年1回
給与体系	2000年4月の「成果給」導入により、年齢による給与格差がなくなりました。

### 基準給与

(資格給+成果給)

### 基準外給与

役付手当、住宅手当、家族手当、資格者手当、啓発手当、営業手当、交通費、MD商品手当、自己啓発手当

### 特別手当

**MD商品手当** 当社自社製品の売りに対して支給される手当(内勤者には一律5,000円支給)があります。

**自己啓発手当** PC利用技術やヘルスフードスペシャリスト、ISM理論・メディカルスキンケア等についての専門知識を勉強し試験を行い合格者に支給される手当です。

**プラスワンキャンペーン** 営業職対象にメーカーとタイアップして実施されるキャンペーンです。

### 財形制度

財形制度は社員の財産づくり、マイホームづくりのための制度。将来住宅ローンなどの融資を受ける際に特典があります。月々積立額の3%を補助支給します。

### 社員持株制度

社員ならだれもが毎月小さな投資で自社の株を購入できるという制度。拠出金額の5%の奨励金が支給されます。

## 社員生活

福利厚生施設/借上社宅制度/サークル、イベント/社員旅行/休日

### 福利厚生施設

会員制ホテル「東急ハーヴェストクラブ・蓼科」などが、社員とその家族のために用意されています。

### 借上社宅制度

通勤に公共交通機関を利用して片道2時間以上かかる勤務地に配属された場合は、法人契約の借上社宅が利用可能です。

### サークル、イベント

野球、テニスといったスポーツ系サークルのほか、スキーツアーや川柳大会などさまざまな社内イベントが、季節を問わず盛んに行われています。



### 社員旅行

9月から12月にかけて、支社・支店・事業所単位でコースは北海道や沖縄、温泉街やゴルフなど思い思いの企画で実施されます。社員旅行には全社一律の補助金が支給されています。

### 休日の種類

完全週休2日、年次有給休暇(10~20日)、自由休日、年末年始、夏期休暇、慶弔休暇

### 休日数

年間114日

### クールビズ・ウォームビズ・ノーネクタイ

6月から9月にかけて環境に優しい企業のあり方を創造し、室内の温度を夏は28度、冬は20度に設定し、電気消費を抑えます。TPOに合わせてノーネクタイでもOKです。

## 人材向上の為の制度

等級制度/FL制度/eラーニング講座/スキルアップ講座/新入社員研修制度/アメリカ研修

### 資格制度

社員の評価基準は能力主義。新入社員の1~3等級から部長クラスまで一律の基準に沿って細分化された資格制度は、社員の頑張りによってこたえていこうという方針を具体化した人事制度で、給与システムとも連動。役職昇格の最年少記録も年々更新されています。

### FL(フレッシュマンリーダー)制度

入社2~5年目の社員をフレッシュマンリーダーに任命し、新入社員の職場における環境や問題点をヒヤリングし、悩みを解決する制度です。入社1年目の社員をサポートします。

### eラーニング講座

H&B関連の主要カテゴリーごとに、「基礎講座」「症状や生活者ニーズ」「成分、処方解説」「接客販売・売場作りのポイント」など営業活動に役立つ、より実践的な内容を体系的に学ぶことができるだけでなく、MD商品や取扱いメーカーの商品コンテンツを掲載し、本部の営業施策に即した効果的な学習が可能です。また、社内研修の年間計画をもとに当社独自の教育コンテンツを掲載し、チェックテストを通じて、進捗や理解度を確認していきます。

### スキルアップ講座

一般用医薬品のスキルアップ講座を継続的に実施する事で情報提供力や推奨販売力といった、一般用医薬品販売に伴う資質向上を目的とした新しい教育システムです。

### 新入社員研修制度

「人材育成の充実」を経営理念のひとつとして位置づけている大木では、新卒新入社員に対して行う約2ヶ月間の研修をはじめとして、一人ひとりの個性を最大限に生かすきめこまやかな教育体系をつくりあげています。

### アメリカ研修

その年の新入社員を対象とした、アメリカの最新ドラッグストアや小売店を視察する研修です。その他に中堅社員を対象にした他企業主催の海外研修への派遣も実施しております。



海外研修中の様子

### 導入研修

社会人としての基礎知識およびマナー

### 物流研修

商品の品出しを行い取扱い商品や商品の流れをつかむ

### 営業実務研修

営業の基礎知識、商品の特徴、営業活動、業界用語

### 店舗研修

実際の店舗で小売店の業務、接客、POPの作成・販促

### 介護職員初任者研修

高齢化社会における介護・介護用品の知識

### アメリカ研修

米国におけるドラッグストア視察研修、およびインスタマーチャンドライジング

### FL制度

入社2~3年目のフレッシュマンが営業の実務や仕事の悩みを解決する制度です。

採用連絡先

株式会社 大木  
総務部 人事課

〒112-0013 東京都文京区音羽2-1-4

TEL.03(3947)2232 FAX.03(3947)2377 <http://www.ohki-net.co.jp>