

食を通して社会に貢献する

toho

The **Professional**

食を通して社会に貢献する

2020 Recruiting Information



President Message 社長からあなたへ

来たれ、自律型人間。



就職活動中の皆さんへ

トーホーグループは、創業以来堅実に、地道に成長を続けています。それは「食を通して社会に貢献する」という明確な経営理念と「企業は人なり」という素晴らしい企業風土があるからだと自負しています。

その風土を創り上げているのは、働いている社員の皆さんです。その社員の皆さんに気持ちよく、やりがいをもって働いていただくために、私が最も重要視していることはコミュニケーションです。

コミュニケーションの良好な職場は、上司・部下・同僚の間で「報・連・相」（ほう・れん・そう）が活発に行われ、風通しが良く、活気に満ちています。人生の大半は仕事に費やします。折角なら「楽しく明るい職場で、やりがいをもって働いてほしい」そうした想いで経営にあたっています。

また、私たちはこの風土を創り上げていく人財として「自ら考え、自ら行動し、自ら成長する自律型人間」を求めています。制度面でも各種研修を充実させるとともに、自分の能力を発揮できる仕事に自らの意思で挑戦できる「FA（フリーエージェント）制度」や「社内公募制度」を設けるなど、社員の成長を支援しています。

自律型人間が挑戦を続け成長できる会社、それがトーホーグループです。

前向きで、積極的で、真面目で、素直で、そして明るく元気な皆さんの入社を心から待ち望んでいます。

株式会社トーホー
代表取締役社長 古賀 裕之

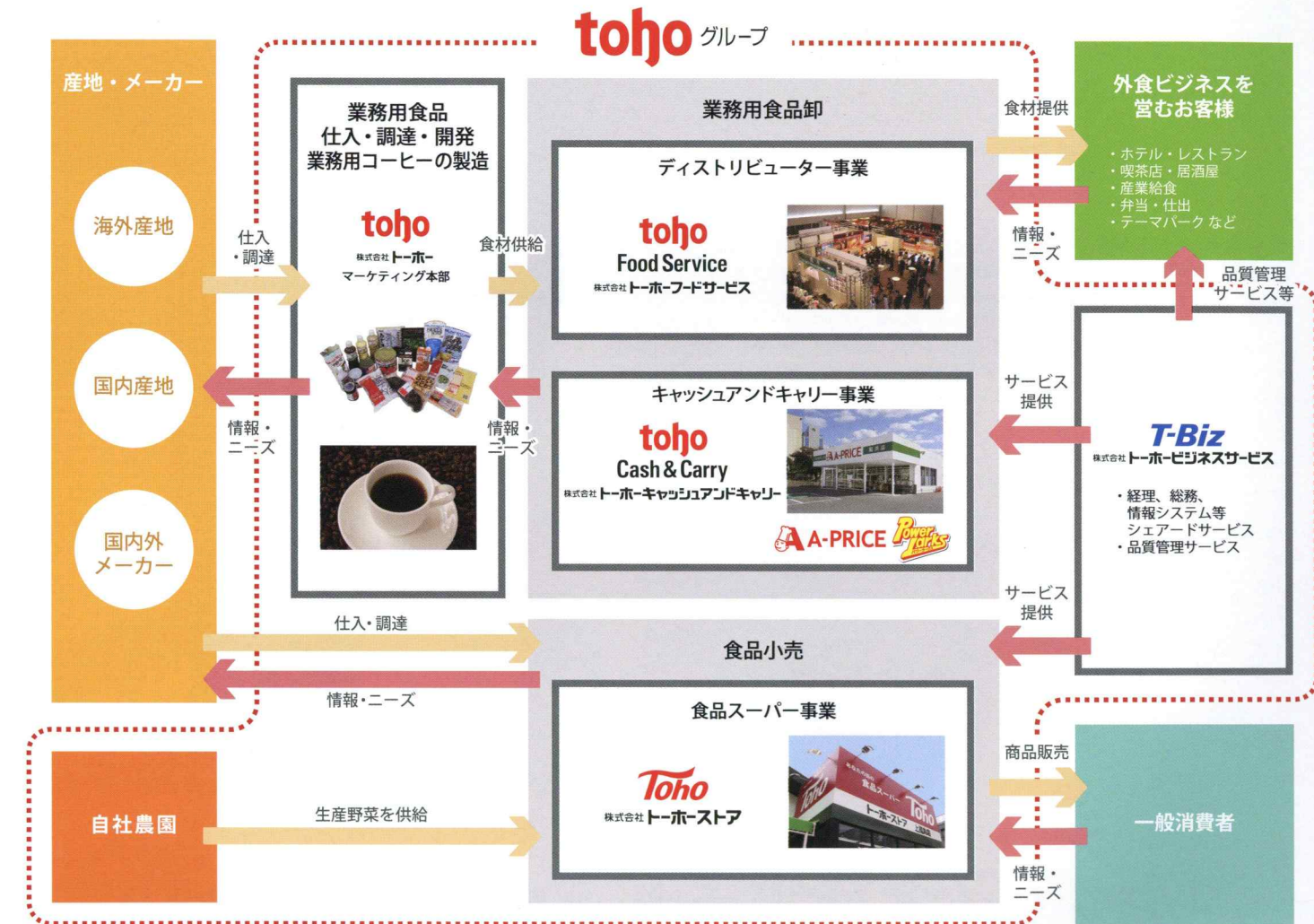
About TOHO Group 私たちの役割

これまでも、これからも「食を通して社会に貢献する」

トーホーグループでは「食を通して社会に貢献する」という経営理念のもと、「美味しさ」そして「安心・安全、健康、環境」をキーワードに、外食・中食・内食の「食」のさまざまなシーンを支えながら、食文化の向上に貢献し続けます。

「食」のあらゆるシーンをトータルにサポート

お客様のニーズに沿った食材をお届けするため、生産、仕入・調達、販売にいたるまで一環してサポートしています。



トーホーグループ

株式会社 トーホー	株式会社 トーホーフードサービス	株式会社 トーホーキャッシュアンドキャリー	株式会社 トーホーストア
株式会社 トーホービジネスサービス	株式会社 トーホー・北関東	昭和物産 株式会社	河原食品 株式会社
株式会社 鶴ヶ屋	株式会社 藤代商店	株式会社 トーホー・共栄	株式会社 プレストサンケー商会
株式会社 トーホー・仲間	株式会社 A.I.	Marukawa Trading (S) Pte.Ltd.	Tomo-Ya Japanese Food Trading Pte.Ltd.
Shimaya Trading Pte.Ltd.	Fresh Direct Pre.Ltd.	Bread N Better Pre.Ltd.	Onla Pre.Ltd.
Kitchenomics Pre.Ltd.	Shimaya Trading Sdn.Bhd.	TOHO FOODS HK co.,LTD.	株式会社 トーホー・C & C 静岡
株式会社 アスピット	株式会社 システムズコンサルタント	株式会社 エフ・エム・アイ	株式会社 トーホー・コンストラクション
株式会社 トーホーファーム	株式会社 トーホーウイング		

Staff Voice of Group Company

同じ職場で働く仲間とともに、 トーフファンを増やすことが目標。

入社から現在までの経緯

2000年に入社し、現在勤続19年になります。
最初の配属先である佐賀支店では、まず倉庫業務に就き、倉庫内の管理を行いました。2年目からはルートセールスとしてお客様へ食材を配送しながら営業活動を行い、2013年よりセールスマネージャーとして営業活動を中心とした業務に従事しました。同年9月には九州を離れ、現在の勤務地である東京支店へ転勤しました。
当社は九州では知名度が高く、佐賀支店での勤務は、成熟した市場の中でいかにシェアを伸ばすかに取り組まれました。現在の東京支店では、開拓者という意識で日々努力をしています。

仕事上でのこだわり

現在私は東京支店のセールスマネージャーとして、外食ビジネスを営むお客様へのコーヒーや業務用食品の卸売販売及び新規開拓に従事しています。同じ職場で働く仲間とともに、お客様満足度を高め、トーフファンを増やすことを目標に努力しています。
そのためにとにかくお客様に深く関わり、信頼をいただくことを第一に考えています。特に料理・繁盛店の研究には力を入れています。流行っているお店の情報があれば足を運び、お勧め料理を食べ歩いてみます。そのような情報をお客様への提案に活かして喜んでいただけた時が、一番やりがいを感じます。
また、お客様から新しいお客様を紹介していただいたり、新メニューができた際に食事にお誘いいただいたりした時にお客様が私を信頼してくださっていると実感でき、日々の仕事の原動力となっています。

業務内容・仕事内容

(株)トーフフードサービスは「外食ビジネスをトータルにサポートする」という事業コンセプトのもと、外食ビジネスを営むお客様のお役に立つ商品・サービスを提供する会社です。またトーフグループは業務用食品専門卸では売上日本一の企業グループです。一方で、関東に進出してからはまだ20年強で市場シェアもまだまだです。そういった意味で、東京支店では会社の規模やネームバリューに関係なくお客様との人間関係を大切に、一緒に働く仲間を大事にしています。これこそ本当のプロフェッショナルだと考えています。

Tetsuya Sakata 坂田 哲也

株式会社トーフフードサービス
職種：セールスマネージャー
(営業〔新規開拓・外食事業者への提案〕)
入社：2000年 経済学部卒



株式会社 トーフフードサービス

世界中の産地・メーカーから厳選した食材を豊富に品揃えし、
お店に役立つ新商品やメニュー提案、外食トレンド情報などを
提供しています。

取り扱い約160,000アイテム。基本的な食材から、産地や味にこだわった食材まで、
国内外の産地・メーカーより調達し、お届けしています。また、外食トレンドの最先端
情報をご紹介する総合展示商談会を全国各地で定期的に開催するほか、お客様の業態
や季節に応じてより細かい提案を行うテーマ別展示商談会も実施しています。

業務用食品専門卸 売上日本一

■ 部署

営業企画室 販売促進部 地域営業統括一部・二部 (支店・営業所) 広域営業統括部 (営業部・業務部)

toho Food Service



■ 事業所情報

北海道から沖縄まで50箇所の事業所があります。
(2019年2月1日現在)

グループ会社で活躍する先輩社員紹介

お客様の注文に「ゼロ回答」はしない。 必ずお応えすることが自分のこだわり

入社から現在までの経緯

2000年に入社してから19年間、佐賀県を皮切りに、関東4店舗、関西3店舗、そして現在の和歌山に
いたるまでキャッシュアンドキャリー事業の中核となる「A-プライス」の業務に従事してまいりました。
さまざまな地域でさまざまな飲食店様との取引を経験することで、確実にキャリアアップができてい
ると自負しています。

仕事上でのこだわり

お客様である飲食店様との接点を一番大切にしています。
さまざまな地域で勤務してきましたが、九州では知名度が高かったこともあり、店舗にご来店される
お客様への営業が中心でした。
ところが、関東ではまず「A-プライス」を知っていただくことが第一となりました。そのために、お客様
のお店に食事に行き、お忙しい時間を頂戴しながら営業をすることも日常でした。お問い合わせの商品も、
お店に来ていただくのではなくできるだけお客様のお店に直接お持ちするようにしています。
以前上司に「飲食店で必要なものは何でも売れる、扱える。それがA-プライスだ」という言葉を
もらってから、お客様のどんな注文にも絶対に「ゼロ回答」せずに必ずお応えすることが
こだわりです。

業務内容・仕事内容

現在の仕事は、飲食店様に商品を提供するという「A-プライス」の基本はもちろんのこと、
ストアマネジメントを行いながら飲食店様の「価値」を向上させるべく、メニュー提案から厨房機器
まで熱意をもって営業に取り組んでいます。
また、店舗の品揃えの背景には、グループのバイヤーたちが仕入・調達をしている業務用食材が
約160,000アイテムあります。お客様からのさまざまなニーズにも常にお応えできるということが、
トーフグループの強みです。

Masao Nishide 西出 正雄

株式会社トーフキャッシュアンドキャリー
職種：店長
(店舗運営〔外食事業者向け〕)
入社：2000年 法学部卒



株式会社 トーフキャッシュアンドキャリー

プロの食材の店「A-プライス」を展開。
豊富な品揃えと、最適な仕入れをお手伝いします。

プロの食材の店「A-プライス」では飲食店を営むお客様の毎日の仕入れに
お役立ていただけるよう、国内外から厳選したあらゆるジャンルの業務用食品を
取り揃え、お客様の業種にあった専門食材をご提案しています。
日本でのキャッシュ&キャリーのパイオニアである「A-プライス」では
ただ単に食材の提供を行うだけでなく、お客様のニーズに合った食材・
メニューの提案などお客様とともに課題解決を図るフードソリューション
営業を行っています。

■ 部署

営業企画室 営業部 マーケティング部 店舗開発部

toho Cash & Carry



プロの食材の店

■ 店舗情報

関東以西で86店舗 (パワーラクス1店舗を含む) を
展開しています。
(2019年2月1日現在)





地産地消に貢献できる仕事。 農産担当としてのやりがいです。

入社から現在までの経緯

入社して最初の4カ月は六甲道駅前店に仮配属となり、さまざまな部門の仕事を体験し、自分が極めたいと思う仕事を探しながら食品スーパーの基礎を学びました。その中でも農産部門の仕事に惹かれ、その年の8月に希望通り六甲道駅前店農産担当として配属されました。六甲道駅前店の2年間は知識や経験が豊富な上司から商品知識や加工技術を学び、主任として立ち回るための土台を作りました。その後2014年4月に異動となり宝塚旭町店で農産主任として配属されました。そこで初めて主任という立場で業務を行い、数値管理や季節を先取りした売り場作り、商品の鮮度管理の難しさを肌で感じました。トーホーストアで勤務するのは、2019年4月で8年目を迎えますが、お客様のニーズを探求し、地域密着型食品スーパーにしかできないことを考え、実行することでトーホーストアの存在価値を高められるように業務に取り組んでいます。

仕事上でのこだわり

一般的に食品スーパーは店舗入口に果物、野菜の農産コーナーが配置されていると思います。その農産コーナーで仕事するということは、お店の第一印象を左右する重要な役割を担っています。いつも笑顔で明るい接客をするのももちろん、果物による季節感の演出、お買い得商品のボリューム陳列、野菜の裸陳列による鮮度感の演出など日々顔色を変えた売り場計画でお客様の反応を見ています。その反応を見て、迅速に次の売り場作りに活かしています。現在、六甲道店で勤務していますが、顔なじみのお客様とのコミュニケーションは店舗一だと思っています。それを武器にして、お客様のニーズを探求しています。

業務内容・仕事内容

トーホーストアの農産担当者の魅力の一つとして、地産地消に貢献できるということがあります。トーホーストアでは、神戸市西区にある自社農園で収穫されたばかりの新鮮で美味しい果物・野菜を販売しています。時には自ら自社農園の状況を電話確認したり、商品要請をして販売計画に入れ、地産地消を促進しています。このような仕事に携われるのも、「食を通して社会に貢献する」という経営理念を持ち、地域密着に力を入れているトーホーストアだからこそだと思います。生活において切っても切れない食品をお客様に販売し、地域社会に貢献できる。外食・中食・内食どのシーンでも食に携われるトーホーグループの一番の魅力です。

Taiki Okabe
岡部 大樹

株式会社トーホーストア
職種：主任
(店舗運営 [一般消費者向け])
入社：2012年 外国語学部卒



株式会社 トーホーストア

「健康で安心な地域の冷蔵庫」として、
お客様に毎日のおかずを提供しています。

「健康で安心な地域の冷蔵庫」「あなたの街の食品スーパー」をコンセプトに、地域密着型の食品スーパーを兵庫県南部でドミナント展開しています。地産地消の推進として、神戸市西区の自社農園や地元の契約農家で栽培された「安心・安全」な新鮮野菜、また地元兵庫県のコウノトリ(国の特別天然記念物)の野生復帰を支援する「コウノトリ育むお米」などを積極的に販売しています。さらに、お客様の毎日の健やかな暮らしを支えるプライベートブランド商品「くらしアイ」や「Vシリーズ」を販売しています。

■ 部署

営業企画室	商品部	営業部
-------	-----	-----



■ 店舗情報

兵庫県南部に35店舗展開しています。
(2019年2月1日現在)

食品業界全体のレベルアップを図る お手伝いをしています。

入社から現在までの経緯

2009年に入社し、品質保証部に配属となりました。理化学検査業務の担当となり、上司の指導のもと、主にプライベートブランド商品の残留農薬検査、pH・brix、水分活性等の実務、報告書作成や事務作業全般を学びました。同年12月より半年間福岡での研修を経て、本社に戻り、検査業務に加えてグループ内の監査業務も定期的に行っています。2011年には食品表示検定中級を取得し、翌年より新たに表示チェック業務を引き継ぎました。チェックの実施・報告書作成(事務全般)とともに、窓口としてグループ各社とのやりとりを担当しています。2013年からは対外業務の担当を持ち、飲食店の衛生監査・指導等も経験させていただいています。また、グループ内外へのプレゼン形式での衛生教育も、ご依頼に応じて担当しています。

仕事上でのこだわり

品質保証部の仕事は、グループ内の「安心・安全」を守るための大切な仕事です。健康被害に直結する内容も多く含んでいるため、神経を使うことが多いです。監査・表示チェック業務では、関わる方に対して「指摘」をする立場にありますので、分かりやすく、丁寧な表現をすることが必要です。特に、改善が必要な「指摘内容」については、相手の方に失礼のない表現となるように気をつけて、報告書等を作成しています。まだまだ足りないところは多いですが、指摘だけでなく、具体的な改善案を出したり、先方の状況をヒアリングして、その時の現状に合った提案ができるように努めています。品質保証部の仕事は、専門用語が飛び交うことが多いため、それをそのままお伝えするのではなく、「誰にでも分かりやすい表現」でお伝えするように心がけています。

業務内容・仕事内容

トーホーグループは、食をあらゆる面からサポートしており、他の食品卸売会社とはひと味違います。その一つを担っているのが、(株)トーホービジネスサービス 品質保証部です。品質保証部では、プライベートブランド商品の安心・安全を検査や工場監査で保証しているだけでなく、その他グループ会社の施設監査・表示チェック等も実施しています。例えば、商品のパッケージや販促物一つを取っても、ありとあらゆる法律が複雑に絡み合っており、その関係法律を全て遵守しなければなりません。法律にとらめっこをしながら、表示物の確認を実施しています。グループ会社の施設に関しては、年間計画を立て、定期的に点検を実施しています。また、外部のお客様にも、衛生監査・表示チェック業務・衛生教育などを実施し、トーホーグループだけではなく、食品業界全体でレベルアップを図るお手伝いをしています。

Chie Matsui
松井 千恵

株式会社トーホービジネスサービス
職種：品質・衛生管理
入社：2009年 農学部卒



株式会社 トーホービジネスサービス

生産性向上をトータルにサポートします。

トーホーグループの内務業務で培ったノウハウをベースに、食の安心・安全をお届けする「品質管理サービス」、流通業を知り尽くした「情報システムサービス」、高い品質とスピード・正確性を誇る「経理・総務サービス」等をご提供しています。

■ 部署

企画室	経理部	総務部	情報システム部	品質保証部	営業部	ビジネスサポート推進部
-----	-----	-----	---------	-------	-----	-------------



Staff Voice of Group Company

自らを大きく成長させる、
視野を広げるチャンスが多い職場です。

入社から現在までの経緯

入社して最初に配属された部署は、業務用食材を店舗で販売する(株)トーホーキャッシュアンドキャリー A-プライス京橋店でした。そこではまず、店舗に関する基本的なことを覚える日々を送り、約半年後に近隣店のA-プライス守口店に異動し、副店長となりました。最初は日々の業務に追われる毎日でしたが、上司や環境にも恵まれ、慣れるにしたがってさまざまなことを計画・チャレンジさせていただきました。

入社して7年目の2012年から現在のマーケティング本部へ異動となり、バイヤーアシスタントを経て現在にいたります。

仕事上でのこだわり

最初に勤務していたA-プライスでは、まず『人』であり、優秀な従業員さんの力をいかにして引き出すかが重要でした。そのために、意識の共有、権限の委譲、そして何より楽しく、意欲・充実感を持って働ける店にすることを第一に取り組みました。

その一方で、『物』にも力を入れました。業務用食品の店舗を営業するにあたり、品揃えは最も重要な要素の一つです。ライバルといかに差別化するか、お客様が何を求めているか、どのように外食店のお客様に価値を提案できるか、その結果として店舗にいかにか利益をもたらすことができるかを考えながらさまざまな商品の販売にチャレンジしました。

現在私は仕入・調達部門に属していますが、私の仕事の目的は買うことではなく売ることです。常にお客様と会社の中道に立ち、全てを当たり前と考えず「なぜ？」を繰り返し考え抜くこと、そして、シンプルに分かりやすく相手に伝えることを心がけています。

業務内容・仕事内容

マーケティング本部は、トーホーグループの業務用食品部門の仕入・調達・開発を担う部署で、お客様に価値を語っていただける、物語のある安心・安全な商品の調達・開発を行っています。営業現場とはまた違った視点があり、トーホーグループの業務用食品卸売事業会社や経理、品質保証部門等のグループ内だけでなく、メーカー様やお客様にも接することが多いので自らを大きく成長させる、視野を広げるチャンスが多い職場です。

先輩方が共存共栄の歴史の上で築いてきたお客様・メーカー様・仕入先様との強力な信頼関係、多種多様な地域・業態を網羅したグループ販売会社の営業力、それを支える(株)トーホービジネスサービスをはじめとしたグループ会社の充実したサポート体制、これらの総合力こそがトーホーグループの強みです。

Tatsuya Kanamori
金森 達也

株式会社トーホー
職種：バイヤー
(マーケティング・商品開発)
入社：2006年 法学部卒



株式会社 トーホー マーケティング本部

グループ全体の業務用食材の仕入・調達、
プライベートブランド商品の開発、
toho coffee の製造も行っています。

長年にわたり外食ビジネスをサポートしてきた実績とノウハウを活かし、業務用プライベートブランドを開発しています。和食・洋食・中華などあらゆるジャンルに対応できる「イーストビー」、プロの食材の店「A-プライス」のオリジナルブランド「スマイルシェフ」、1951年以来プロのお客様にご好評いただいているコーヒーブランド「toho coffee」など、プロの方々に幅広い支持を得ています。また、全国各地で開催される総合展示商談会を全面的にバックアップしています。

■ 部署

企画室	MD部	営業支援グループ	プロダクトグループ	ロジスティクスグループ
-----	-----	----------	-----------	-------------



業界最大級の総合展示商談会

グループ会社で活躍する先輩社員紹介

まずは「食」に興味を持ち、
とことん勉強することが重要です。

入社から現在までの経緯

私は、入社後は大学で勉強した専門分野が活かせる品質保証部の配属となり社会人のスタートを切りました。当部署では、残留農薬分析をはじめとする理化学検査を担当していました。そして2008年、トーホーの分社化により(株)トーホービジネスサービスを設立すると同時に社外のお客様へ品質管理サービスを提供するというビジネスを開始し、担当となりました。

お客様にご満足いただける品質管理サービスを提供するためには理化学の知識以外にも微生物や表示等の知識、食に関わるリスク分析力などさまざまな知識が必要であったため勉強し、品質管理に関する技術者としてお客様の悩みを解決すべく努めさせていただきました。その後2012年に現所属部署である(株)トーホー CSR推進部へ異動となり、現在にいたります。

仕事上でのこだわり

現部署では、品質保証部で学んできた知識が非常に役に立っており、食育・食農と品質管理を念頭にいた業務提案ができることは自分の強みだと思います。

私はもともと食べることが大好きで、健康面など何も考えずに好きなものを食べるような生活をしていたのですが、子供を産んでからは、子供のために栄養面や衛生面を考えた食事も、自分自身の健康を維持するための食事を作ることにこだわるようになりました。今後、このこだわりを、食育の仕事に強みとして活かし、企業価値の向上に役立てていきたいと思っています。

業務内容・仕事内容

CSR推進部での現在の業務は、企業のリスク管理に関する業務、株主総会全般業務等を主に担当しています。また、トーホーグループの経営理念である「食を通して社会に貢献する」を具現化する、食育・食農をテーマにしたイベント企画等にも携わっています。

食品企業で仕事をするにあたっての前提条件として、まずは、食に対して興味を持つことだと思います。食べること、作ること、栄養について、健康についてなど何か一つでも食に関して興味を持ち、とことん調べ、とことん勉強することが重要です。何か一つ自分の得意分野を持つとそれをベースに仕事の幅が広がり、やりがいを感じていけるのではないかと考えています。

私は品質管理については得意分野ですが、トーホーで働く者としてはまだまだ未熟です。今後も仕事の幅を広げていけるように、食についてとことん勉強していきたいと思っています。

Hanayo Emoto
江本 英代

株式会社トーホー
職種：CSR
入社：2006年 農学部卒



株式会社 トーホー

持株会社としてトーホーグループ全体の
経営管理を行っています。

「食」にこだわり、チャレンジし続ける東証一部上場「株式会社トーホー」は、持株会社としてトーホーグループ全体の経営管理を行っています。全体的な経営計画の策定、M&A(買収・合併)、資金調達・管理、制度策定、採用・教育、広報・IR、CSR、コンプライアンス、内部監査などの業務を各部署でグループ横断的に行っています。

■ 部署

グループ戦略部	財務部	人事部	広報・IR室	CSR推進部	コンプライアンス室	品質統括部	監査室
---------	-----	-----	--------	--------	-----------	-------	-----



Chame of toho 人事部社員が語るトーホーの魅力

トーホーグループには様々な職種が存在しています。

職種			
ディストリビューター事業	営業(新規開拓・外食事業者への提案)	キャッシュアンドキャリア事業	店舗運営(外食事業者向け)
	ルート営業(外食事業者への配送・提案)		販促・メニュー提案
	営業事務(セールスアシスタント)	食品スーパー事業	店舗運営
	マーケティング・商品開発・メニュー提案		販促・商品開発
生産・製造管理(業務用コーヒー)	管理スタッフ部門	経営企画・財務・広報・CSR・人事・経理	
			システム開発・品質管理など

選考段階から採用担当や社員と会う機会を設け、希望職種や適性など一緒に話し合っていきます！内定後は、主に同期となる仲間との交流を図るフォローも充実しています！



中村(なかむら)

選考中

- ✓ **先輩社員座談会**
人事部以外の先輩社員と話をすることで社風や人柄を感じ取ってもらいます！
- ✓ **マッチング**
最終選考会前に入社後のギャップがないよう面談をしています！



follow

内定後

- ✓ **懇談会・食事会**
内定式前に懇親会や食事会で同期同士の新睦を深めています！
- ✓ **面談会**
入社前準備として、人事部と面談し、聞きたい事や不安なことを解消！
- ✓ **内定者サイト**
内定者と人事部のコミュニケーションを図るツールです！内定者のプロフィールやブログ、会社の情報などをこまめに配信！



career

どんな仕事でも真摯に向き合うことで、自分の可能性が広がっていきます！トーホーグループはそんなチャレンジを支援する制度が充実しています！！

新たな仕事にチャレンジしたい想いを支援する制度です！

- 自己申告制度**：全社員が希望の勤務地・職種を申告できる制度
- FA（フリーエージェント）制度**：一定の評価などにより付与されるFA権で新しい仕事にチャレンジできる制度
- 公募制度**：グループ内の人材募集に応募できる制度
- 社内留学制度**：興味のある仕事を経験し、将来のキャリアに活かせる制度



築嶋(ちくしま)

若手社員・昇格昇進者対象など、多くの研修制度を取り揃えることで、入社後の成長をサポートしています。最初の新入社員研修では、基本的なビジネスマナー修得や会社制度理解を目指し、私たち研修担当も丁寧にフォローしますので、安心してくださいね！

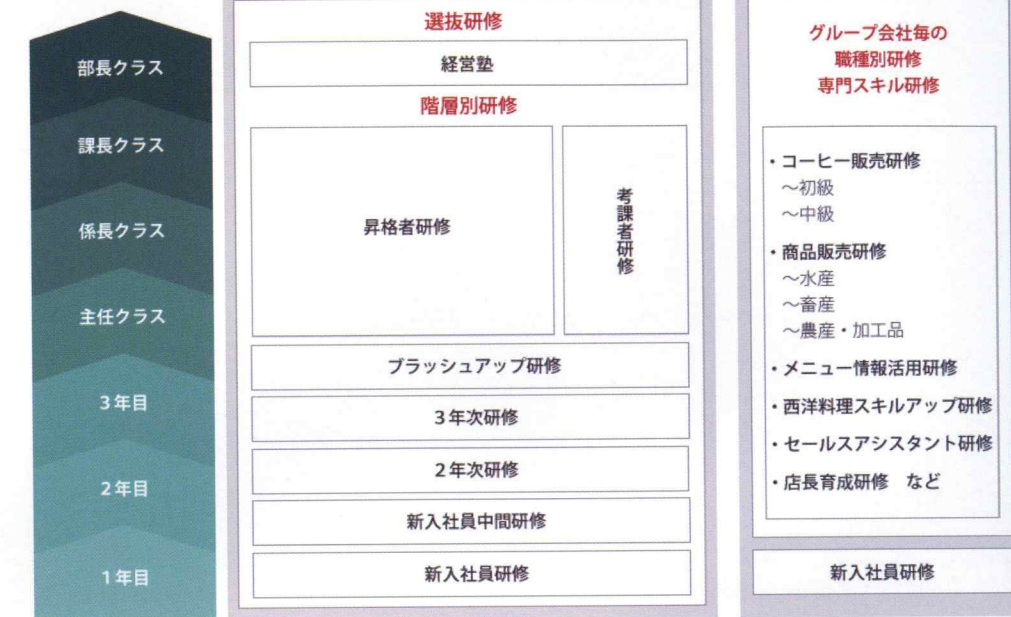
education

「社員の成長なくして会社の成長なし」という考え方のもと、グループ全体での研修や、各社での研修、数多くの研修を準備しています！

toho グループ



扇谷(おおぎたに)



skill up

eラーニングを活用することで、トーホー社員として知っておきたい知識をいつでもどこでも学ぶことができます！また、自分自身のスキルアップに繋げることが出来る通信教育も充実しています！

入社後、業務に必要な知識や資格を取得するための支援も行っています！

eラーニング

スマホや自宅のパソコンで学習できるシステム

- ◎ トーホーコーヒー販売検定
- ◎ プライベートブランド商品講座
- ◎ 食品安全講座

通信教育

自己啓発のための**通信教育コース**を準備！

資格取得奨励金

自己啓発で仕事に関連する資格を取得した方に**奨励金**を支給！



赤塚(あかつか)



toho

株式会社 **トホー**

〒658-0033 神戸市東灘区向洋町西5丁目9番

(株)トホー 人事部

TEL 078-845-2430 <https://www.to-ho.co.jp/>