

卸売業 小売業		就業予定地	
ブースNO. PM6	株式会社ヨコハマタイヤジャパン	企業HP	福島県またはその他東北5県の いずれかの拠点 ※福島県内の拠点は郡山市、福島市、 いわき市、会津若松市等にあります。
			
当社の魅力	☐ スキル獲得応援企業	☐ 事務系・企画系業務多数企	☐ 女性活躍企業
	☐ ふくしまの優良企業	☒ 働き方重視企業	☒ 地域貢献企業
		☐ 専門職企業	☐ 若手社員活躍中企



誰かのために、今日をゆく

横浜ゴム株式会社が企画・開発・研究・製造するヨコハマタイヤ及びホイール等の自動車関連用品の卸売事業

会社概要	本社所在地	〒 108-6213 東京都港区港南2-15-3 品川インターシティC棟13階		
	設立年度	2009年	従業員数	2,500 名(男性： 2,200 名、女性： 300 名)
	資本金	49,000 万円	電話番号	022-390-0131 ※東北管理部
	年商	1,678億 円	採用担当者	東北管理部 菊地 三浦
	ホームページ	https://www.y-yokohama.com/group/ytj/		

わが社のセールスポイント

ポイント① ここが自慢

当社は福島県内に7つの営業所を構え、タイヤ販売を通じて福島県内の車社会や人々のカーライフを支えています。「地元で働きたい」「福島県のために貢献したい」という社員が多く働いています。

ポイント② 職場のはたらきやすさ

当社の東北6県内の事業所の平均月残業時間は約7時間。仕事終わりの時間をしっかりと確保することができる点が大きな魅力です。
また、弊社は来年から年間休日が増える予定です。少しずつ、社員のワークライフバランスが充実出来るよう取り組んでいます。

ポイント③ 入社後のサポート

入社後まず研修期間として、タイヤの配送業務や内勤業務、倉庫管理の仕事を通して会社の事やタイヤの知識を取得してから営業として活躍頂きます。
研修制度も各種取り揃えていますので、入社後も安心して知識を学びながら働くことができます。

先輩社員インタビュー



●会社を選んだ理由は？

子供の頃から自動車が好きで、大学生の頃は車漬けの日々を過ごしました。就職活動も大好きな自動車に関わる会社や仕事を探しました。その中で、会社説明会で目に入った「YOKOHAMA」の文字。誰もが知るタイヤブランドで、カーライフを支える仕事に大きな魅力を感じました。休日をしっかりと取得でき、福利厚生が充実していることも会社を志望した理由の一つです。

●仕事のやりがい・魅力は？

営業としてやりがいを感じる瞬間は、やはり成果が出たときです。様々な工夫や取り組みをして、自身で提案した商品がお客様に喜ばれ、販売の促進につながったとき、それ数字になって表れたときの達成感格別です。

就職活動に関する情報

【就業体験】

2026年2月に1dayの就業体験の開催を予定しています。

実施内容：企業説明、社員との座談会、営業職の業務体験
(商品タイヤの展示体験)

※参加については学年、学部学科不問です。

※日程については未定です。日程が確定次第、後日マイナビ2027に掲載をする予定です。

●求める人材像

- ①貢献⇒誰かのために貢献することにやりがいを感じる人。
- ②協働⇒他者が何を求めているかを考え、行動に移し、信頼関係の構築をすることができる人。
- ③成長⇒どんな仕事でも好奇心を持って取り組み、成長への意欲を持つ人。

●募集予定職種・仕事内容

法人営業職
日本国内でのヨコハマタイヤ及び自動車関連用品の販売、商品説明及び販売施策の提案、販売支援 等

●募集対象

大学院卒・大卒・短大・専門学校を卒業予定の方
または上記学校を卒業後3年以内の方 ※26卒募集あり

●学部学科

学部学科問わず