田中印刷の歩み

創業68年になるが、飛躍し始めたのは十数年ほど前から

1950年	2月	京都市伏見区深草寺内町に「田中印刷所」創業
1957年	7月	京都市伏見区西桝屋町に移転
1961年	11月	有限会社 田中印刷設立
1964年	12月	事業拡大に伴い工場を新設
1974年	6月	創業者田中辰雄死去に伴い 田中満一社長（現相談役）就任
1978年	2月	フォーム印刷機導入、コンピュータ用紙の製造開始
1981年	2月	株式会社田中印刷に改組、資本金1,500万円
1989年	12月	東京営業所を開設
2000年	2月	創業50年、資本金4,500万円に増資
2006年	2月	田中正雄　現社長就任
2008年	4月	プライバシーマーク取得
2011年	4月	ISO9001認証取得
2011年	11月	京都市南区（久世工業団地）へ本社・工場を新築移転
2012年	12月	KES認証取得
2013年	8月	第二工場取得（久世工業団地内）
2014年	6月	京都府 元気印企業に認定
	6月	経営革新企業に認定
	7月	東京営業所を港区西新橋に移転（現在地）
	9月	DPS事業部・物流センターを開設（第二工場内）
	11月	第35期会社方針発表会　年商11億達成
2015年	1月	㈱ホリゾン（製本機械の優良メーカ）のPR誌に 「元気な会社」として紹介記事が掲載
	10月	京都新聞に「躍進する京滋の中小企業」として 掲載される
2016年	11月	伝票通販事業を拡充
2018年	4月	付箋紙の製造・販売開始

会社訪問

東京営業所はもとより、京都にお越しの際には、本社工場にもお立ち寄りください。

東京営業所へお越しいただくみなさんへ

事前連絡 スタッフ全員がそろっている方が良いと思いますので、事前にお電話ください。

日　時 随意な日時としますが、午後3時以降が比較的良い時間帯です。

経歴書等 応募予定者の負荷軽減を優先させて、経歴書等は求めません。気軽にお越しくだされば結構です。

所要時間 事務所内での面談なので30分位。

担　当 ■主担当：久継由貴　携帯：080-3342-4828
hisatsugu@tanaka-kp.co.jp
■副担当：田中祥三　携帯：090-2523-6674
s.tanaka@tanaka-kp.co.jp

場　所 最寄図は、下記を参照ください。

東京営業所　入居ビル

東京都港区西新橋3-23-5 御成門郵船ビル12階
（芝郵便局から南へ2軒目、日比谷通りに面しています）

都営三田線「御成門」駅 徒歩1分
A5出口（慈恵大病院）

東京メトロ日比谷線「神谷町」駅 徒歩9分
3出口（慈恵大病院）

都営浅草線「大門」駅 徒歩13分
A4出口（愛宕警察）

JR「新橋」駅 徒歩13分
烏森口改札方面

東京メトロ銀座線「虎ノ門」駅 徒歩14分
1番出口（虎ノ門ヒルズ）

東京メトロ銀座線「新橋」駅 徒歩14分
日比谷口 改札方面

本社（京都）へお越しいただくみなさんへ

事前連絡 3日前迄にお電話ください。

日　時 随意な日時としますが、午後1時以降が比較的良い時間帯です。

経歴書等 応募予定者の負荷軽減を優先させて、経歴書等は求めません。気軽にお越しくだされば結構です。

所要時間 必要に応じて30分～1時間位。

担　当 川道将人　kawamichi@tanaka-kp.co.jp
田中裕子　y.tanaka@tanaka-kp.co.jp
電話：075-933-2191㈹

場　所 京都市南区久世築山町452-4（久世工業団地内）

平成31（2019）年度
求人募集要項【企画営業】

山椒は小粒でもピリリと辛い

4名の小所帯ですが、「山椒は小粒でもピリリと辛い」
の意気込みで頑張っています。

～　若い人への贈る言葉　～

様々な業界、業種、役職の人に出会える営業職。
関わった人の数だけ、他では得られない様々な経験をする事ができる営業職。
ルート営業では得られない、人間としての成長が達成できる企画営業。
熱い思いをもっている若い人をお待ちしています。

tanaka printing

株式会社 田中印刷 東京営業所
東京都港区西新橋3-23-5 御成門郵船ビル12階
[本社]京都市南区久世築山町452-4（久世工業団地内）
www.tanaka-kp.co.jp

応募の仕方を説明します

応募資格 大学・短大・高専・専修学校を2019年3月卒業見込みの方、及び既卒3年以内の方。 普通自動車免許(AT限定可)

応募方法 履歴書(既卒で職歴がある方は職務経歴書も)を下記担当者宛に郵送してください。

連絡先 〒105-0003 東京都港区西新橋3-23-5 御成門郵船ビル12階
株式会社田中印刷 東京営業所 採用担当 TEL.03-5776-2721 FAX.03-5776-2722
■主担当:久継由貴 携帯:080-3342-4828 hisatsugu@tanaka-kp.co.jp
■副担当:田中祥三 携帯:090-2523-6674 s.tanaka@tanaka-kp.co.jp

第1次面接
所要時間 約1時間
簡単な適正試験(20分)を行わさせていただきます。試験結果の問診を交えながら、営業職としての適性(人となり等)を評価させていただきます。誰でも初対面は緊張するものですが、ありのままの"あなた"を見たいし、また私たちを見てください。第1次面接の結果は、約10日以内に連絡いたします。

第2次面接
所要時間 約1時間
第1次面接での初対面では、緊張もしていた事でしょうし、第2次面接では、ありのままの"あなた"を、更に深く見てみたいし、また私たち在職者全員(4名予定)をも、その人となりを見てください。詳細な質疑を交えながら、対等な目線で相互に評価・納得したいものです。第2次面接の結果は、約10日以内に連絡いたします。

内定通知
所要時間 約1時間
内定連絡をさせていただいて、日時の調整後に、今一度来社していただく事になります。内定承諾の意思確認後に、弊社からの「内定通知書」、及び内定承諾者からの「内定承諾書」を取り交わす段取りになります。入社意思の心構えを、よろしくお願いします。

学生諸君への熱いメッセージ

株式会社田中印刷
代表取締役 田中正雄

(株)田中印刷は戦後の混乱から復興に向けて動き出した昭和25年に京都・伏見の地で名刺の印刷を始めました。その後戦後の技術革新の中で幾多の変遷をたどりながら事業を拡大してまいりました。

印刷物は文化のバロメーターであり、世の中になくてはならないもので景気のよし悪しに影響されない安定した事業と云われてきました。しかし今日、世の中IT化、WEBの発達により紙媒体は減少の一途を辿っており、業界は業績悪化に苦しんでおり、斜陽産業とも云われております。

そのような業界の中で弊社は毎年増収・増益を達成し業界の注目を浴びております。また京都府元気印企業に認定され、経営革新計画も承認されております。これはいち早く需要の動向を察知し他社が避けている、あるいは弱いところを重点的に設備を導入し、工夫、改善を繰り返し、また7年前に南区の久世工業団地に帳票印刷製造専門工場を起ち上げ、国内では数少ない生産効率の高い帳票印刷に特化した工場を擁しているからであります。

一方、6年前から需要の増大する医薬品関連印刷物製造にも着手し、これは小企業では環境面、設備、技術面においてなかなか手がけられない分野の仕事であります。これをもう一つの収益の柱として取組みを始めたものです。さらにDPSと云われるデータ処理から封入封緘、発送までのトータルサービスも起ち上げ更なる飛躍を目指しています。

社会は目まぐるしく変化していきます。それに伴い社会が求めるものも変化していき、当然企業もその変化に応えなければなりませんし、応えることが出来なくなったら衰退していきます。社会が求めるものは何かを絶えず追求し、それに応えることが出来ればその成果が目に見える形となり数字にも表れ、そこに達成感・喜びが生まれます。その達成感・喜びも努力・苦労が大きい程、感激深いものであります。その結果として文化的な潤いのある生活実現に繋がっていきます。

このことが理解でき、挑戦していこうとする方に応えられる会社が田中印刷です。

給料さえ貰えればいいという考えの方には相応しくない会社です。
汗をかき、知恵を出し、仕事の喜びを感じたい人を求めます。
一緒に将来を語り合い、明るい未来を築いていきましょう!

平成30年(2018)4月

株式会社 田中印刷
代表取締役 田中正雄

どのような会社なの?

京都本社・工場

銀行・郵便局の窓口で見かける
複写帳票・OCR帳票を作っています

本社 〒601-8203 京都市南区久世築山町452-4(久世工業団地内)
TEL 075-933-2191 FAX 075-933-2300

東京営業所 〒105-0003 東京都港区西新橋3-23-5 御成門郵船ビル12階
TEL 03-5776-2721 FAX 03-5776-2722

従業員数 企業全体 50人、就業場所 4人(男3 女1)

企業概要 昭和25年(1950) 創業、資本金4,500万円、年商11億円

役員 代表取締役 田中正雄
取締役 田中祥三(東京営業所 所長)
取締役 田中辰法
監査役 谷口洋史

取引銀行 京都中央信用金庫、京都銀行、みずほ銀行

加入団体 京都府印刷工業組合、全日本フォーム印刷工業会

行政認定 京都府元気印認定企業、経営革新認定企業

認証取得 ISO9001(品質保証)、Pマーク(個人情報)、KES(環境認証)

会社方針発表会

■取り組み・委員会

5S委員会	整理・整頓・清掃・清潔・躾(しつけ)の職場環境の適切化・効率化等に、選任された社員グループにより、日々取り組んでいます。	労働安全委員会	定期健康診断・ストレスチェックの実施等、選任された社員グループにより、日々取り組んでいます。
品質改善委員会	ISO9001品質要求基準に準拠して、選任された社員グループにより、日々取り組んでいます。	防火・防災委員会	防火・防災訓練等、選任された社員グループにより、活動しています。
個人情報保護委員会	Pマーク基準に準拠して、選任された社員グループにより、日々取り組んでいます。	社員会	親睦会等の企画・運営を、選任された社員グループにより、活動しています。
環境改善委員会	KES基準に準拠して、選任された社員グループにより、日々取り組んでいます。	趣味的なクラブ・サークル等は未整備ですが、上記の各種委員会への参加を通じて、社員相互間のコミュニケーションの連携の向上を図っています。	

■新しいことにチャレンジしていくのが田中印刷の強み!

田中印刷では、新しい事業の拡大を図るため、積極的に新しい機械を取り入れ、チャレンジしていく精神を大切にしています。

医療関係
今後も需要が伸び続けるとされる、医療関係の印刷物を取り扱っています。厳しい規格をクリアする為の設備と技術が必要となります。

金券・商品券・付箋紙
偽造防止加工を施した印刷や、特殊なホログラムを加工処理する事で、他社にない付加価値を高める事が出来ます。

データ処理
プログラミング技術を取り入れ、印刷物に個人情報や、バーコード・QR コードなどの可変データを印字する環境を整えています。

通販事業
全国の幅広いお客様に対応するために、インターネットによる帳票専門の通販事業に取り組んでいます。

■新卒者、若年者(新卒者を除く35歳未満の正規雇用労働者)の採用実績/定着状況)

年度	平成30年度(2018)			平成29年度(2017)			平成28年度(2016)			平成27年度(2015)			平成26年度(2014)		
区分	高卒	大卒	若年者	高卒	大卒	若年者	高卒	大卒	若年者	高卒	大卒	若年者	高卒	大卒	若年者
採用人数	1人			2人					1人	2人	1人	2人		2人	5人
うち在籍者	1人			2人					1人	2人	1人	2人		2人	2人

※上記は試用期間中の離職(紙や溶剤のアレルギー体質や仕事内容のミスマッチによる自己都合)を除いています。 ※2018年4月1日現在の状況です。

どのような仕事をするのかな？

同行営業 → 定形業務 → 工場研修 → 定形業務 → 顧客担当

- ●勤務地は㈱田中印刷　東京営業所です。 都営三田線「御成門駅」から徒歩１分の好立地です。
- ●銀行・郵便局の窓口で見かける複写帳票・ＯＣＲ帳票の受注・製造管理です。
- ●入社当初は、先輩と同行営業し、顧客・営業概要を習得し、帰社後、定形的な書類作成・原価計算・作業指図書等の初級業務を習得する。
- ●顧客・営業概要を習得した後、京都本社工場で生産工程の研修を受ける。
- ●初歩の営業業務として、原稿打合せ、校正、受注計算、作業指図書の作成、製造進捗管理を正確に遂行する。
- ●習熟度に応じて帳票設計・仕様提案等の顧客満足の向上を促進し、新規案件並びに新規顧客の開発を展開し、後進の育成・業績の拡大を図る。

東京営業所内の様子

初任給はいくら位なのかな？

初給与は両親に何かプレゼントしようかな、それとも・・・

雇用形態　正社員（試用期間3ヶ月　有給）

給与・待遇　給与／当社給与規定による（経験・能力により優遇いたします）

勤務時間　9:00～18:00（休憩60分）

待　　遇　交通費／支給（30,000円限度額）
社会保険／完備（社会保険・企業年金基金加入）
退職金制度／勤続5年以上（中小企業基盤整備機構加入）
有給休暇／少所帯でもあり、顧客満足を優先するため、特別な事情がない限り、取得困難であるのが実情です。将来的には業務に支障を来さない範囲で、有給取得の推進を展望しています。
賞与／年2回 約40万円（本社実績）　昇給／年1回 約8千円（本社実績）　期末手当／5～30万円（本社実績）

休日・休暇　土日祝（完全週休2日制）、年末年始、夏期休暇　（年間休日数124日　本社休日カレンダーに順ずる）

残　　業　残業代は各種手当に含まれるためにありません。

職能手当　試用期間中は効能が認められない観点から支給されません。

■賃金一覧表（賃金締切日：毎月15日　賃金支払日：毎月25日払い（当月払い）

区分／学歴	大学	短大	高専	専修学校
賃金形態	日給月給	日給月給	日給月給	日給月給
基本給	１８２,０００円	１７６,０００円	１７６,０００円	１７６,０００円
営業手当	１２,０００円	１０,０００円	１０,０００円	１０,０００円
職能手当	１２,０００円	１０,０００円	１０,０００円	１０,０００円
地域手当	１２,０００円	１０,０００円	１０,０００円	１０,０００円
皆勤手当	８,０００円	８,０００円	８,０００円	８,０００円
合計	２２６,０００円	２１４,０００円	２１４,０００円	２１４,０００円

結婚資金がいくら位、貯められるのだろうか。

結婚資金がいくら位ためられるのだろうか。
頑張ったら、何才ぐらいでマイホームを建てられるのかな。
生活設計をしっかり考えている方は、仕事の面においても、しっかりした計画的な遂行ができる人と思います。右記の「職歴工程表」（生活設計プラン）を作成して、会社の業績と豊かな生活の実現に向けて、共通認識のための資料を提供して、会社・社員が共に考えられるようにしています。

■職歴・生活設計プラン

基本給　年齢・勤続数に応じた生活支援金に相当する給与部分で、労働市場の要件を満たす範囲を基調とします。

営業手当　残業等の裁量労働の充当部分で、営業活動（衣服・喫茶）に伴う支出充当の相当額です。

職能手当　業務遂行能力に応じた対価であり、皆さんの成長に応じて増額が可能です。

その他手当　[皆勤手当][扶養手当][地域手当][役職手当]等、給与体系を補完する手当があります。

賞与　2回/年、職務遂行・達成を評価・誘導する部分であり、職能手当相当分を超える遂行・達成が実現された対価であり、全社員が支給対象に成る訳ではありません。0円の人もいれば、職能手当もしくわ基本給の3倍の人もあり得ます。　よく勘違いする所です。

決算賞与　1回/年、会社の業績により、その貢献した社員に支給される本来の賞与です。貢献と言っても一人で実現できる事ではありません。周囲の協力も有っての実現です。この事もよく勘違いするところです。

所長からの一言

”お金は有って邪魔になるものでは無い”は、誰が言ったかは知りませんが、名文句かと思います。
結婚して、家を建て、豊かな生活を実現するには、確かに先立つものは”お金”です。しかし、”お金”を追い求めて、ストレス過多になる人も見受けられます。人間の欲に限りは有りません。堅苦しい言い方ですが、**[市場価値]**と**[労働価値]**との認識乖離、およびそれから派生する**[労働疎外]**に問題が有ると思います。”頑張っているのに給料が上がらない”、”うちの会社の給料は定額制やわ”が、それです。

[市場価値]　お客さまに認められた仕事の成果（適正価格での販売、およびその支援業務）
市場価値のある仕事をしてこそ、給与・設備投資等の原資になる訳です。自分を頑張ったと言うのと、市場に認められる事とは、残念ながら別です。厳しい現実ですね。

[労働価値]　汗かいて働いた仕事だが、お客さまに認められなかった。
（代金が請求できない仕事　例：失敗してやり直した）
世の中にはよく有ることです。これでは日々の生活が不安になります。これを補填するのが会社の組織力と考えます。

[労働疎外]　指示されてする仕事は、概ね面白くもなく、時には苦痛になる場合も有ります。

入社後の研修・教育訓練

入社して、私はやっていけるだろうか。

■計画的な教育訓練による新入社員の育成

離職率が高いと言われる若年者の皆さんと、同一目線に立って、相手を思いやる気持ちを大切に、相互に考えて行きたいと考えます。

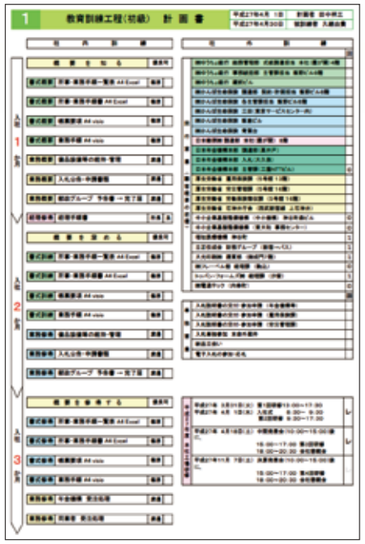
教育訓練の計画書を策定して、その進捗状況を見える化して、自己研鑽を計る工夫をしています。

入社1ヶ月・2ヶ月・3ヶ月の研修内容に区分し、1ヶ月毎に相互に効果評価（研修者と訓練担当者の相互の座談会形式）試験形式ではなく、効果測定の形式を取っています。教える側・教わる側ともに、その効果の検証が求められると考えます。試験形式は、あながち上から目線に成りがちでストレスの原因にもなりかねません。

人にはそれぞれの個性があり、長所・短所があります。長所を活かし、短所を是正していきたいです。

経験値に勝るものはありません。"あせらず、止まらず"の気持ちで教育・訓練を実施しています。

入社式の様子



■効果測定による適性を確認

本社工場における研修時に使用している効果測定表です。製造現場には、多くの製造機械設備があります。研修担当者が同行して、機械設備の概要を説明しますが、通常は"わからない事が解らない"状態です。質問形式で、保有機械設備の着眼点を誘導しようとしています。

新入社員研修の様子

求人座談会 どんな若者と巡り合えるのかな？

在職4名で放談よろしく語り合いました。

所　長

[所長]私の若い頃を振りかえると、恐さ知らずで新規開拓したのが自慢だわ。原価計算も、さほど出来ないのに意気込みだけが買われて、お客さまによく相手にしてもらった事がなつかしく思い出されるよ。時代も違うから、同じようには行かないだろうけど、お客様に可愛がられることが大事であることは、今にも通じることだと思うんだけど。

篠原所長代理

[篠原]今風に言えば、顧客満足度の向上というところでしょうか、私も後輩と同行指導した頃、お客さんに限らずに、いろんな相手方の立場を考えて交渉すると言うか、話を進められる若い子が少ないと思います。

[渡邊]相手の懐に入って行くと言うやつですね。言うのは簡単ですが、それが難しいんですよ。

[所長]いろんな方と出会えるのが営業職の醍醐味かと思えるんだけど、苦労したあとに自分が認められると言うことが、最大の喜びになるし、それが自分の成長に繋がるんと思うけどな。また、お客さんの仕事に応えようとして、夜時間が遅くなっても、自分が納得して、自分がやらなければならないと思えば、さほど苦にならないもんだよ。

渡　邊

[渡邊]苦にならないと言うより、やらなければならないし、その達成感で帳消しされる感じですかね。でも、あまり、きついのは・・・。

[所長]ところで、若者に近いのが久継君だけど、仕事より友達との約束の方が大事ということで、仕事そこそこにして帰ろうとする子が多いのかね。

久継

[久継]そこまではないと思います。毎日が8・9時なら考えますけど、7時くらいは仕方ないと思っているんじゃないでしょうか。むしろ、どんな仕事スタイルなのかが一番の関心事かと思います。ルートセールスや飛び込み営業・電話営業とか。

[所長]そういう事もあって、募集種目を主体性を必要とする「企画営業」にしたんだよ。「企画営業」だと難しいと誤解されないかと思ったけど、何よりも指示されなくても主体的に取り込むことが必要なんだ。

[久継]入社した当初は、どのようにして主体的に取り込めば良いのかすら、判らないですよね。

[渡邊]当然かと思うよ。ついこの前までは学生だったからね。

[篠原]「所掌分担表」に表記されている事項を、こなして行けば経験値の蓄積となり、その実績が自信に繋がっていくんだよ。

東京営業所　全員集合！

日常編

スケジュールが変わるのは日常茶飯事なので、状況に応じて臨機応変に対応することが大切だね。

君の気になる事に、ズバリ答えます。

列車事故だが、９時出社に間に合う

いつもは８時４０分頃に出社しているのだけど、山手線の人身事故で、９時始業には間に合ったけど遅刻しそうになった。営業職と言うのは成果労働の意味合いが濃い訳だけど、やはり会社組織である限り規律と言うものを意識するよね。

本社の始業は８時３０分で、幹部クラスは８時迄には出社しているし、緊急連絡等もある場合があるしね。また、お客さんも８時３０分始業のところがあるね。

篠原所長代理

霞ヶ関の顧客へ、今日は３回も行った

いつもは、午前中もしくは午後に、毎日1回は霞ヶ関の顧客へ出掛けるのだが、短納期の仕事のために、朝１０時に校正紙を提出して昼に一旦帰社、別案件で昼から内幸町の顧客へ1時間ほど商談して帰社。夕方４時に来社要望があったので、３度目の営業となった。

自転車で行ける距離なので、フットワークの良さがあらためて感謝する。今日は出掛けることが多かったので、残務処理のため、夜８時の退社になってしまった。

面白そうな案件だな

実績のある職員研修資料の作成という類似案件として、対応可能かの照会が顧客からあった。これまでの紙に印刷する仕事にとどまらず、研修手順を動画化したＤＶＤの作成、および研修の効果測定までを含む一連の請負業務。これまでの守備範囲を超える仕事だが、頑張ればやってやれない仕事ではないと思い、ネット検索で資料等を調べる。

顧客へ受注意欲と、早急な対応という顧客満足を念頭に概算見積等を作成。気がつくと夜９時前だったので、明日に繰り越す事にした。

昼食はまだなんです

顧客の時間指定を優先し、効率よく時間配分して、顧客満足を確保するのが営業の基本。しかし、振り回されて効果が得られないのも続かないもの。今日は11時３０分には終わる予定の打合せが午前中いっぱいかかってしまった。昼一番にも約束が入っていたので、昼食は後にして移動することにした。昼時は混み合う事もあるから。

京都本社へ出張、朝が早いぞ！

午前１０時からの経営発表会、久しぶりに本社のみんなと会える日だ。発表会後にも工場の様子を見る事もできるが、午前９時頃着の計画で、６時２０分発の新幹線に乗らなければ。発表会後の夜の懇親会で、その日は1泊。

渡　邊

久しぶりに高円寺のお客さまへ

数少ない遠方の高円寺のお客さまの所へ、表敬訪問をかねて「請求書」・「完成品見本」を提出に訪問。新宿からバスを乗り継いで約1時間。宗教法人で、知らない職員の方でも「こんにちは」と挨拶され、世俗とは違って、心が洗われるようで感激。

朝７時に出社して、昨日の積み残しを

昨日は時間が限られた入札と、その後の急な打合せ等で、午後から通常の仕事が出来ていなかったので、朝７時に出社して、取急ぎの仕事を片づける。仕事を積み残してしまうと、気分的に目入ってしまうので、皆が出社してくる８時３０分頃までに、前日の仕事の概略に目を通す。

田中所長

外注先と夜に打合せを約束

顧客と納期等の打合せをした結果、大量案件につき、一部を外注することにした。３時頃に帰社して外注先と日時の調整をした結果、早速当日の夕方５時にビールでも飲みながらという事で、新橋の個室居酒屋で、親睦をかねて打合せをする事になった。約束した時間まで残り1時間程で、取急ぎの仕事を済ませる。非常にあわただしい。これも相手のある営業職かな。平日だからと軽くと言う事だったが、祝勝気分もあって夜９時まで飲んでしまった。まだ火曜日だと言うのに。

たまにハードな日も有るが、これなら自分でも出来そうだ

今日は、お先に上がらしてもらいます

今日は受注件数も少なく、日頃できない整理整頓等をこなして、６時３０分頃に、お先に失礼と退社。する事はいくらでもあるのだが、きりが無いし。定時は午後６時だが、お客様からの電話や、本社からの問い合せもあるし、早くても６時３０分頃になってしまう。

お～い、手伝ってくれ～

大型の受注案件で、校正紙に赤字が入って戻ってきた４時頃、皆で手分けしてチェックする者、コピーして控を取る者、確認・整理する者。午後６時のヤマト便に間に合わさなければならない。本社への便を送り終えた後に、明日への個々の仕事が残っている。それでなくても通常の帰社後の仕事で約２時間ほどかかっているので、やり終えた時は夜の９時だった。今日は息の詰まるような思いで、大変ごくろうさまでした。

今日は早く上がって一杯やるか

しばらく忙しい日が続き、話し合う時間も無かったこともあるし、久しぶりに早くあがって、かるく一杯やるかと言う事で、いつもの新橋界隈の居酒屋の新規開拓！

27年度入社　久継

先輩からの一言！

東京営業所は男性３人女性１人という少人数ですが、ひとりひとりに役割を持つことができ、責任感が持て、やりがいを感じることができます。わからないことがあればみんなが優しく教えてくれるので仕事も覚えやすいです。最初は上司の方と付き添って取引先を回りどういう仕事か覚えていきます。その後自分の担当が決まります。いちいち学校のように教わるわけではないので自分から仕事の方法を盗んでいくスタンスで動いていくことが大切です。

Q&A編

お客様の信頼が喜びになる、それが営業職の面白さ。

営業エリアは？

主に虎ノ門・新橋の近辺です。自転車で営業しています。高井戸等への近郊に電車で営業する場合もあります。納品の立会で２３区近郊の納品先へ出向く事も有ります。現在は身丈にあった深耕型の営業をしていますが、将来は２３区内を目安に、営業展開も念頭にあります。

育児休業等の制度は有りますか？

有りますが取得実績はありません。向上心と長期勤続を希望される方には、能力と貢献力に応じた柔軟な応援制度を考えたいと思います。そのためにも一人２役・３役の多能職対応可能な準備と訓練が必要と考えます。同じ職場の仲間として、「おたがいさま」の気持ちで、小規模会社でも可能な方策を一緒に考えましょう。

顧客先はどのような所なのかな？

主に虎ノ門・新橋の近辺です。また、都内の民間会社・同業者もあります。帳票主体の営業スタイルもあり、華やかさの無い役所風の厳格で手堅い顧客が多いです。また、虎ノ門・神谷町・御成門・新橋近辺の顧客への営業展開も視野にあります。

有給休暇の取得は？

少所帯でもあり、顧客満足を優先するため、特別な事情が無い限り、取得困難であるのが実情です。将来的には業務に支障を来さない範囲で、有給取得を展望しています。また、退職時の一括取得も、引継業務を円滑にこなし、円満退職しようとした場合、同様の考え方であります。

女性でも出来ますか？

納品等は工場からの直送なので、力仕事は無いのに等しいです。むしろ女性の細やかな気配りが活かせる仕事かも知れません。受注生産で顧客・生産現場との密な連携が求められるので、多少の残業はつきものです。退社後のカルチャー教室等へ通うのは難しいです。顧客の担当者には、女性が結構多いですが、我々同業者の担当は、ほとんどが男性です。しかし、後方の営業事務には女性が多いです。

新入社員の受け入れは？

近年、東京営業所に初めての女性新入社員でしたが、特に違和感なく溶け込める職場です。

営業職のため外に出ることが多々ありますが、近場が多く固定客のため、顧客の顔を覚えやすく、新人でも早く仕事に入りやすいと感じました。無理な売り込み営業もないので一つ一つの仕事に力を注ぐことができます。少人数の職場なので自分から積極的に仕事を覚えていくスタンスが重要です。営業だけでなくいろんな業務もやっていかなければいけないので、何でもチャレンジしていく人がこの職場にあっているのではないでしょうか。

転勤・異動はありますか？

京都本社・工場と東京営業所の２拠点体制の小規模会社です。地元志向を考えていますので、基本的には転勤はありません。ただ、有望な人材に適所で能力を発揮してもらうため、部署の配置転換はあります。また、東京営業所設立の際には、２年ほど応援として転勤してもらった事があります。

昇給・賞与はどうなつていますか？

小規模会社ですから、大企業のようにはいきませんが、より良い人材確保のために、より良い待遇を志向しています。その待遇指標として、新入社員の採用（初任給の開示）を定常化して、労働市場との整合性を確保する考えです。評価算定額 - 支給停止額 + 将来期待額等のモデル賃金・賞与体系を開示し、能力開発・労働意欲の促進向上を考えています。

工場研修と言うのは、どのような内容？

入社後に、同行営業・帰社後の机上研修になります。印刷物との初めての取扱い・製造工程の知識習得の中で、製造現場を知りたいと思い始めた時が、工場研修の時です。本社での経営発表会（４月・１１月）や、本社・東京との親睦会等の合同行事の日程に合わせて、その前後の約１日間を計画しています。研修回数・時間等は限定したものでは無く、勉学意欲にもより、柔軟な実施を考えています。

営業ノルマはありますか？

明確な個別の数値指標はありませんが、東京営業所としての全体数値（売上・利益目標）を設定して、努力指標を考課しているところです。ですから、一般に言われる営業ノルマは未整備です。ただ規模の拡大につれて大切な視点かと考えます。企業活動において利潤は不可欠です。また、企業活動を支える人材も多彩であり、チームワークも大切です。それらの活動と考課測定は今後の課題です。

どのような製品を取り扱っているの？

銀行・郵便局の窓口で見かける預金申込書等の帳票類です。既製品ではないので、顧客から交付された原稿に基づき、お客様の校正確認後に京都本社で製造し、指定の各地へトラック便で納品されます。将来は帳票印刷にとどまらずに、チラシ・パンフレット等へも守備範囲を広げることもあります。また、顧客から貸与されたデータをプログラム編集し、自社で生産した帳票にデータ印字して、かつチラシ等の告知印刷物を同封して発送する業務請負も、主力営業種目にしようとしています。郵便で送られてくるＤＭ等に、宛名の印字だけでなく、同封されている申込書等に、あらかじめ住所・氏名、及びこれまでの購入履歴等が印字されているあれです。この業務は、弊社にとっても新たな分野の取り組みであって、これまでの印刷業務から拡張された、デジタル志向といえる事業です。

仕事は難しいですか？

企画営業職の概略として、営業事務→営業補佐→営業担当→営業推進→営業開発→営業企画があります。ルート営業・内勤営業ではありませんので、他種・多彩な顧客に対応した柔軟な営業対応が求められます。かと言って、そんなに難しいものではありません。奥行が深いということです。また、その分、人として成長する面があります。入社当初は、定形的な営業事務・営業補佐をやって頂きます。誰でもがやっている事です。但し、正確で几帳面な方が向いているでしょう。