

田中印刷の歩み

創業70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 | 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 |
| 1957年 7月 京都市伏見区西柵屋町に移転 | 2012年 12月 KES認証取得 |
| 1961年 11月 有限会社 田中印刷設立 | 2013年 8月 第二工場取得(久世工業団地内) |
| 1964年 12月 事業拡大に伴い工場を新設 | 2014年 6月 京都府 元気印企業に認定 |
| 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 | 6月 経営革新企業に認定 |
| 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 | 7月 東京営業所を港区西新橋に移転(現在地) |
| 1981年 2月 株式会社田中印刷に改組、資本金1,500万円 | 9月 DPS事業部・物流センターを開設(第二工場内) |
| 1989年 12月 東京営業所を開設 | 11月 第35期会社方針発表会 年商11億達成 |
| 2000年 2月 創業50年、資本金4,500万円に増資 | 2016年 11月 伝票通販事業を拡充 |
| 2006年 2月 田中正雄 社長就任 | 2018年 4月 オリジナル付箋紙の製造・販売開始 |
| 2008年 4月 プライバシーマーク取得 | 2019年 11月 田中辰法 現社長就任 |
| 2011年 4月 ISO9001認証取得 | 2020年 2月 創業70周年 |

2020(令和2年)年度
[2021年3月卒業]

求人募集要項

企画営業開発

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。

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** 随意的な日時としますが、午後3時以降が比較的良好な時間帯です。
- 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い。

- 所要時間** 事務所内での面談なので30分位。
- 担当** ■主担当:金子 豪 携帯:080-3342-5230 kaneko@tanaka-kp.co.jp
■副担当:久継由貴 携帯:080-3342-4828 hisatsugu@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** 随意的な日時としますが、午後1時以降が比較的良好な時間帯です。
- 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い。

- 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
電話:075-933-2191(代)
- 場所** 京都市南区久世築山町452-4
(久世工業団地内)



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

ピリリとした
一人前の営業マンに
育てていくよ。



応募方法を説明します

- 応募資格** 大学・短大・高専・専修学校を2021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(PC可)(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・メールしてください。
- 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:金子 豪 携帯:080-3342-5230 kaneko@tanaka-kp.co.jp
■副担当:久継由貴 携帯:080-3342-4828 hisatsugu@tanaka-kp.co.jp
- 会社訪問** 随時受付けています。お気軽に連絡してください。

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、また私たち在职者全員(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、よろしくお願ひします。

どのような会社なの？

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 田中辰法
取締役 田中祥三(東京営業所 所長)
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)



京都本社・工場



会社方針発表会

■取り組み・委員会

5 S 委員会	整理・整頓・清掃・清潔・躰(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	2020(令和2)年度			2019(平成31)年度			2018(平成30)年度			2017(平成29)年度			2016(平成28)年度		
	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			4人			1人	1人			2人					1人
うち在籍者			3人			1人	1人			0人					1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。 ※2020年4月1日現在の状況です。

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 田中辰法

(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影響に左右されず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9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、8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

の柱として取り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、それに答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迎えられる会社が田中印刷です。

給料さえ貰えれば良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！

2020(令和2)年

株式会社 田中印刷
代表取締役 田中辰法

どのような仕事をするのかな？



- 勤務地は(株)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、及びオリジナル付箋紙の企画営業開発推進です。
- 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、個別随時取得が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 有給指定取得を含む)
- 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	22,000円	20,000円	20,000円	20,000円
職 能 手 当	2,000円	2,000円	2,000円	2,000円
地 域 手 当	12,000円	10,000円	10,000円	10,000円
合 計	218,000円	208,000円	208,000円	208,000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と考えている方は、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だと思います。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されます。
- その他手当** [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、職能手当もしくは基本給の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よ。

■認証取得

品質マネジメントシステム 「ISO9001」認証取得	個人情報保護マネジメントシステム 「JISQ15001」認証取得	環境マネジメントシステム 「KES」認証取得
一般商業印刷物、およびビジネスフォーム印刷物の製造におきまして品質と顧客満足の向上を実現します。 	プライバシーマーク制度は、事業者が個人情報の取扱いを適切に行う体制を整備していることを認定し、その証として「プライバシーマーク」の使用を認める制度です。 	環境との調和に配慮した行動計画を推進し、継続的に環境負荷の低減に努めるため、環境マネジメント活動を実施します。
京都府元気印企業に認定	経営革新企業に認定	京都エコスタイル製品に認定
独自の技術等を生かして、成長発展をめざすための新規性や独自性を備えた、研究開発等事業計画を京都府知事が認定する制度です。	新たな事業活動が、付加価値額(または一人あたりの付加価値額)を一定の割合以上向上させる企業について認定する制度です。	京都産業エコ・エネルギー推進機構より、人にも環境にも優しい針金を使用しない「エコ伝票」が京都エコスタイル製品として認定。

所長からの一言

【株主優待券 拡販プロジェクト】 営業報奨金制度の具体的施策として、新規事業である株主優待券の拡販戦略を、同一スタート位置で開始しました。これは営業資質を同一視点から根本的に問うこととなります。既存顧客・深耕営業の資質評価・営業成績は数値評価によるところで、かつ外的要因等にもより、評価が困難な場合が有ります。この拡販プロジェクトは、業種・地区を担当別に選定し、対象顧客を各自がネット情報から収集し、DM送付先・部署名を探し出します。顧客情報収集・DM発送はだれでも出来て簡単です。課題はDM発送後の顧客へのアポ取り電話です。見知らぬ先に電話するのは、なかなか勇気の要るものです。何回か電話取次の後に、担当者に繋がっても「今は間に合っている」「用が有れば電話する」との返事は、時には心が折れそうになります。反響営業・ルート営業・既存顧客営業のような指示されて実行できるものではありません。顧客需要の把握・顧客対応の修練等、拡販しようとする心意気がなければできません。出先での営業ではなく、オフィスでのテレアポのため、各自の資質が相互に周知され、厳しい営業試練となります。部署名・担当者名が聞き出せて第1関門突破になりますが、継続訪問に繋げることが最大課題です。そのため販促ツールを立案したり、画策したりもします。当てが割れたツールだけでは、顧客に響く対面営業には及びません。よく見かける顧客先にパンフレットを置いて帰る営業です。見込客と出会えた時は、涙が出るほど嬉しいものです。



入社後の研修・教育訓練

求人
座談会

どんな若者と巡り合えるのかな？

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。

教育訓練工程(初級)計画書

研修項目	研修内容	研修担当者	研修期間	研修場所
1	入社前研修	人事部	入社前	本社
2	入社1ヶ月研修	人事部	入社1ヶ月	本社
3	入社2ヶ月研修	人事部	入社2ヶ月	本社
4	入社3ヶ月研修	人事部	入社3ヶ月	本社

本社研修(中級研修)効果測定

研修項目	研修内容	研修担当者	研修期間	研修場所
1	社内研修	人事部	入社1ヶ月	本社
2	社内研修	人事部	入社2ヶ月	本社
3	社内研修	人事部	入社3ヶ月	本社



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



在職4名で放談よろしく語り合いました。

【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。



所長



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ことでしょうか、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か、話を進められる若い子が少ないと思います。

【金子】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、苦勞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と思うけどな。また、お客さんの仕事に答えようとして、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。

【金子】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・・・。



金子

【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な。

【久継】そこまではないと思います。毎日が8・9時なら考えますが、7時くらいは仕方ないと思っ

展示会の様子 (Exhibition Booth)

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「企画営業開発推進」にしたんだよ。「企画営業開発推進」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れば良いのかすら、判らないですよ。



久継

【金子】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。

【所長】今後の東京営業所の支店昇格を展望に、基盤事業の深耕拡販として、広汎な顧客からの受注拡販を画策し、さらには新規事業としての優待券事業・オリジナル付箋紙の拡販を計画実施しているところなんだよね。新しく入社される若い人には、企画営業開発推進に適合した資質の持ち合わせを求めるところなんだよ。なんだか難しいそうな職種のように思えるが、営業センスによるところが大きいのだよ。新しい案件・新しい見込客に飛び込んで行ける熱量の持ち合わせで決まるのかな。



東京営業所 全員集合!

日常編

君の気になる事に、ズバリ答えます。

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。



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

大手町の顧客へ、今日は3回も行った

いつもは、午前中もしくは午後、毎日1回は大手町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ため、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。



金子

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。

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。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。



ビッグサイトでオリジナル付箋紙の展覧

飛込み営業・DM営業・メール営業の総仕上げ・総括が展示会出展だ。10時～18時までの立ちばなっしの3日間。いくら交替休憩といえども非常にきつい。でも飛込み営業で、玄間払いされたり、心が折れる事もあることを思えば頑張れる。お客さまから来て頂けるのだから。来場者からの名刺は大事なんだ。新規営業でのアポ取りができるのだから。日ごろの飛込み営業・DM営業・メール営業でのお客さまが来場されて、お声掛け頂けた時は最大の喜びだよ。展示会最終日は打ち上げのビールで乾杯。



田中所長

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打合と、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ため、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。



先日発送したDM先へのテルアポ

事前にテルアポ先一覧を抽出した顧客先だが、今一度、心の準備も含めてネットで見直した。「先日送付させて頂いた提案資料、お手元に届いているでしょうか」、「今のところ間に合っている」との想定内の会話だったが、部署名と名前が聞き出せた。心が折れる時も多々有るが、まずは第一関門突破。最初の1軒目は、おどおどしたが2軒・3軒と繰り返していると、経験値の積み重ねで徐々に饒舌になってくる。だけでも、1日10件約2時間、やはり精神的に疲れる。既存顧客の有難さが身に染みる。

今日は、お先に上がらせてもらいます

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。する事はいくらかあるのだが、きりが無い。定時は午後6時だが、お客様からの電話や、本社からの問い合わせもあるし、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ため、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く、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人という少数人数ですが、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出来ます。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。



営業エリアは？

主に都心（港区・中央区・千代田区）の近辺です。自転車でも営業しています。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ありますか？

有りますが取得実績はありません。向上心と長期勤務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？

主に都心（港区・中央区・千代田区）の近辺です。また、都内の民間会社・同業者もあります。帳票主体の顧客やオリジナル付箋紙等の販売主体の顧客等、広範囲な業種に広がっている。また、山手線内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、個別の随時取得は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せぬ。

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。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いのではないのでしょうか。

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・賞与は怎么样了？

小規模会社ですから、大企業のようにいきませんが、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2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なく、勉強意欲にもより、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や、販促品のオリジナル付箋紙です。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、指定の各地ヘ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。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。