

田中印刷の歩み

- | | |
|---|---|
| 1950(S25). 2 京都市伏見区深草寺内町で「田中印刷所」創業 | 2012(H24).12 KES認証取得(環境) |
| 1957(S32). 7 京都市伏見区西柵屋町に拡張移転 | 2013(H25). 8 第2工場取得(久世工業団地内) |
| 1961(S36).11 有限会社 田中印刷 設立 | 2014(H26). 6 京都府元気印企業に認定 |
| 1964(S39).12 事業拡大に伴い工場 新設 | 6 経営革新企業に認定 |
| 1974(S49). 6 創業者田中辰雄死去に伴い
田中満一社長(現相談役)就任 | 7 東京営業所を港区西新橋に移転 |
| 1978(S53). 2 フォーム印刷機導入、コンピュータ用紙の製造開始 | 9 DPS事業部・物流センターを開設(第2工場内) |
| 1981(S56). 2 株式会社田中印刷に改組、資本金1,500万円 | 2016(H28).11 伝票通販事業を拡充 |
| 1989(S64).12 東京営業所を、東京都港区に開設 | 2018(H30). 4 オリジナル付箋紙の製造・販売開始 |
| 2000(H12). 2 創業50年、資本金4,500万円に増資 | 2019(H31).11 田中辰法 現社長就任 |
| 2006(H18). 2 田中正雄 社長就任 | 2020(R 2). 2 創業70周年 式典開催 |
| 2008(H20). 4 プライバシーマーク取得(個人情報) | 2021(R 3). 5 東京営業所を中央区日本橋茅場町に移転(現在地) |
| 2011(H23). 4 ISO9001認証取得(品質) | 2022(R 4). 1 プレミアム商品券・コロナワクチン接種券 事務局支援 |
| 2011(H23).11 京都市南区(久世工業団地)へ本社・工場を新築移転 | 2023(R 5). 8 省エネ化(LED・ソーラパネル設置) |
| | 2024(R 6). 2 合紙(ペーパーラフト)事業始動 |

2024(令和6)年度
【2025(令和7)年3月 卒業見込み・既卒3年以内 用】

求人募集要項

企画開発営業

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頂く方へ

- | | | | |
|-------------|------------------------------------|-------------|---|
| 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、事前に連絡ください | 所要時間 | 事務所内での面談なので、1時間位です。 |
| 事前連絡 | 随時可能ですが、15時以降が比較的良好い時間帯です。 | 担当 | ■担当:金子 豪 ☎ 03-3527-3597
✉ Kaneko@tanaka-kp.co.jp |
| 経歴書等 | 経歴書等は、手書でなくても結構です。お気軽にお越しください。 | 場所 | 最寄図は、下記を参照ください。 |



東京営業所 入居ビル
東京都中央区日本橋茅場町1-8-3
JP船茅場町ビル7階
(1Fスギ薬局)



日比谷線・東西線 6番出口 徒歩1分
浅草線「日本橋駅」徒歩7分
銀座線「日本橋駅」徒歩8分
JR線「東京駅」徒歩20分

本社(京都)へお越し頂く方へ

- | | | | |
|-------------|--------------------------------|-------------|------------------------------|
| 事前連絡 | 事前にご連絡ください。 | 所要時間 | 必要に応じて、1時間位です。 |
| 事前連絡 | 随時可能ですが、13時以降が比較的良好い時間帯です。 | 担当 | ■担当:川道将人 ☎ 075-933-2191 |
| 経歴書等 | 経歴書等は、手書でなくても結構です。お気軽にお越しください。 | 場所 | 京都市南区久世築山町452-4
(久世工業団地内) |

山椒は小粒でもぴりりと辛い

5名の小所帯ですが、「山椒は小粒でもぴりりと辛い」
の意気込みで、中堅企業への目標を志向しています。

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印刷業界の営業職。
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・反響営業では得られない、人との関わりを通して成長できる企画営業。
熱い思いをもっている若い人をお待ちしています。



株式会社 田中印刷 東京営業所

東京都中央区日本橋茅場町1-8-3 JP茅場町ビル7階
本社 京都市南区久世築山町452-4(久世工業団地内)

応募情報	応募・面接要領を説明します。質問はお気軽にお尋ねください。
------	-------------------------------

- 応募資格** 2025(令和7)年3月 卒業見込み・既卒3年以内
- 応募方法** 履歴書(自筆でなくても可能)を、下記担当者宛にメール・郵送してください。WEB面接にも、対応しています。要領はお尋ねください。
- 応募先** 〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-8-3 JP茅場町ビル7階 株式会社田中印刷 東京営業所 採用担当 ☎03-3527-3597 📠03-3527-3598 担当 金子 豪 📞080-3342-5230 📧Kaneko@tanaka-kp.co.jp
- 会社訪問** 随時受け付けています。スタッフ全員がそろっている方が良いと思いますので、事前電話して、お気軽にお越しください。

第1次	要求職務の具体的事例を、説明資料(A4 5頁)にもとづき質疑応答します。求められる仕事内容のイメージと、要求職務への対応力を認識して頂きます。合わせて、要求職務への対価所得プランを提案いたします。
面接	
90分	
第2次	職務要求事項と対価所得プランのすり合わせ協議を中心に、第1次面接での質疑応答等のすり合わせを深めながら、筆記試験を実施します。また、本社幹部とのWEB面談も実施します。(約30分)
面接	
90分	
内定	職務要求事項と対価所得プランのすり合わせ協議を中心に、第1次面接での質疑応答等のすり合わせを深めながら、筆記試験を実施します。また、本社幹部とのWEB面談も実施します。(約30分)
面接	
60分	

面接でのご縁を大切に、言葉では伝えきれない詳細を、職務・待遇に関して説明いたします。

学卒の皆さんへの熱いメッセージ



株式会社田中印刷 代表取締役 田中辰夫

株式会社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。印刷産業は全業種との関わりの中で景気に影響されない安定した情報産業でしたが、IT化、WEBの発達により、紙とデジタルの融合が求められ、現在、紙需要・事業環境の変容へ対応に挑戦しています。

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、それに応える事が出来れば、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、感慨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伝えられる会社が田中印刷です。

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！

リアルな企業体験で、会社を知ろう。1・2日コース

2025(R7)年3月卒業 インターンシップ プログラム

就業適力の可否を、実体験により修得する。

時間	演習内容	詳細	担当
1 9:00~9:50	オリエンテーション	社員挨拶・スケジュール確認・会社概要	金子
2 9:50~10:00	休息	気取れに配慮	金子
3 10:00~11:40	演習	見込客リストへ電話営業、営業フォロー電話	深見
4 11:40~12:30	昼食	気取れ・滞滞に配慮	深見
5 12:30~14:00	同行演習	郵政グループ	久藤
6 14:00~15:00	同行演習	訪問営業	藤原
7 15:00~15:10	休息	気取れに配慮	藤原
8 15:10~16:30	営業会議	事業概要の	全員
9 16:30~18:00	座談会	質疑応答・感想 終了	全員

2日コース 1日目で気づかなかった事や、知りたい事を2日目で、より一層の深掘りができます。

時間	演習	詳細	担当
1 9:00~9:50	オリエンテーション	社員挨拶・心構え・スケジュール確認・会社概要	金子
2 9:50~10:00	休息	気取れに配慮	金子
3 10:00~11:40	演習	見込客リストへ電話営業、営業フォロー電話	深見
4 11:40~12:30	昼食	気取れ・滞滞に配慮	深見
5 12:30~14:00	同行演習	郵政グループ	久藤
6 14:00~15:00	同行演習	訪問営業	藤原
7 15:00~15:10	休息	気取れに配慮	藤原
8 15:10~16:30	営業会議	事業概要の	全員
9 16:30~18:00	座談会	質疑応答・感想 終了	全員

申込・問合せ 任意参加へ

〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-8-3 JP茅場町ビル7階 株式会社田中印刷 東京営業所 ☎03-3527-3597

それが開発営業職の魅力。

工場研修と言うのは、どのような内容？

- 適宜な時期(2泊3日)**
入社後の1ヶ月間は、業務概要の修得・座学研修・同行営業になりますが、印刷物との初めての取扱・製造工程の知識習得の過程で、製造現場を知りたいと思い始めた時が、工場研修のタイミング時です。
本社での会社発表会(5・11月/2回/年)、社員旅行に合わせた2日間を計画しています。業務習熟度による年次研修を2日間想定しています。研修回数・期間は限定したもので無く、勉学意欲によるが、必要に応じて柔軟な研修計画を策定します。
- 多種多様な機械設備**
田中印刷は、企画制作・印刷(巻取・平判方式)・データ印字・封入封緘・合紙(貼り合せ)・製本加工(帳票製本・商品券専用ライン・ホログラム)・製函(段ボール)・在庫管理・出荷等、他社には無い多種多様な機械設備を有しており、貴重な研修機会となります。
製造現場の厳格な時間管理・原紙入荷から製品出荷までが見学できます。
- 製造現場体験**
勤務時間は8:30~5:30ですが、朝清掃・朝礼・始業ミーティング等で、多くの社員は8時には出社しています。
研修時の服装は、作業着と同程度の任意服装で可。



どのような製品・業務を取り扱っているの？

- 【印刷基幹事業】**
 - 業務伝票(全業種で使用される情報伝票)
(売上伝票・物流伝票・製造伝票・金融伝票・証拠伝票)
 - 銀行・郵便局の窓口で見かける申込書等の帳票印刷
(OCR・番号・バーコード・QRコードのある複写伝票等)
 - 自宅へ送達されて来る各種の印刷物・発送業務
(コロナワクチン接種券・納税通知書・株主優待券等)
 - WEB連動したQRカード
(プレミアム商品券・各種クーポン券・商品優待券等)
 - カード送付一体型 送付案内
(宛名とカード情報のデータ印字が可能な台紙型通知書)
 - 商品券[冊子型]
(自治体 プレミアム商品券・団体発行 プレミアム商品券)
 - 偽造防止ソリューション
(ホログラム・証券彩文・潜像地紋・特殊インク・特殊カーボン)
- 【付箋紙事業】**
 - オリジナル付箋紙
(オリジナルデザイン付箋紙・業務付箋紙・ノベルティ付箋紙)
- 【合紙事業】**(異種紙の貼り合せ加工) <実用新案申請>
 - 全面糊合紙
(車内窓上ポスター・意匠台紙・異質紙特殊カード)
 - 部分糊合紙
(脱プラ クリアファイル・スタンド付 式紙・ポケット平面型フォルダー)
 - 縁巻テープ加工
(色紙金縁等)
- 【事務局支援事業】**
 - 事務局支援業の受託[印刷・発送]
(商品券事務局・ワクチン接種事務局・読み仮名登録事務局)

営業ノルマはありますか？ 有ります。

- 有ります。
売上・利益目標を設定し、課題・対策等への営業支援で伴走し、進捗・達成率の数値の見える化による評価、報奨金(月次)制度を設けています。
- 所得水準
基本給ベースの所得では、豊かな生活実現とは言えません。より一層の高見を目指すには、年功体系(営業給・職能給・賞与)の人事評価50%、報奨金体系(取得基準による自己申告制)50%。
- 中堅企業の所得水準を志向します。
- 目標未達であっても、対応資質・将来の成長が見込まれる場合は、救済制度も設けています。
- 所得基本理念<自分の給料は自分で稼ぐ>
持続可能な企業経営は、所得の付加価値の向上です。営業資質の未達の場合は、業務対応(反響営業等)で代替します。

紙とデジタルを融合させた商品開発

- 基幹事業である帳票印刷の拡大領域として、OCR・バーコード・QRコード等の自動認識技術の編集・生成。
- データ印字・発送データ処理に係る運用と、包括運用としての事務局運営への参画。印刷周辺需要の取込と基幹事業との結合

仕事は難しいですか？ 簡単ではありません。

- 各種の営業プラン(営業活動領域)を提案します。自分の長所を生かせる営業プランを協議します。
- ルート営業・反響営業・営業内勤事務では有りません。営業資質として、対面折衝力・顧客好感度・持久力が必須。企画・販路開拓(飛込・DM・テレポ・展示会等)・製造運営指示・製造運営管理・売上管理等
- このように列記すると、難しく思えるかも知れませんが、スキルアップして行けば出来るものです。但し”夢と志””目標と実践力”の有無が、決めて手になります。初歩営業(飛込・DM・テレポ・展示会等)と、内勤営業での鍛錬コースの選択肢もあります。

大丈夫！ 若さと継続が力です。(長期キャリア形成)

向上心と意欲があれば、経験値が補ってくれます。何よりも、お客様に可愛がられ、皆に認められる事が一番大切です。

お客様の信頼が喜びになる。 いろいろな方と出会える。

営業エリアは？ 30分圏内

- 主に都心(中央区・港区・千代田区)で、移動時間30分圏内にしてあります。日本橋界隈、徒歩・自転車で営業しています。
- 通販営業とは差別化した、対面営業を重視しているからです。日頃の細かい要望を聞き取り、背中を押す形で、提案営業の切っ掛けに、いち早く結びつけていきます。

顧客先はどのような所なのかな？

- 金融・保険・商社・製造・IT・卸・同業社等、あらゆる業種に渡っています。
- 企業規模も、上場企業から中小企業、スタートアップ企業まで、多彩な企業との取引形態で、営業展開しています。
- 顧客担当は業務実績を評価してからで、業務処理・新規拡販が中心になります。
- 印刷業の特質は、すべての企業が見込先に成りえる業態で有り、新規開拓・新商品提案が成長の鍵になります。

女性でも出来ますか？

- 女性担当の企業は多いです。
- 企業規模も、上場企業から中小企業、スタートアップ企業まで、多彩な企業との取引形態で、営業展開しています。
- 顧客担当は業務実績を評価してからで、業務処理・新規拡販が中心になります。
- 印刷業の特質は、すべての企業が見込先に成りえる業態で有り、新規開拓・新商品提案が成長の鍵になります。

キャリア採用の受入は？

- 応募資格は30才迄としていますが、企画開発・営業推進等で、相応の実績の有る方は、40才迄は相談に応じます。
- 長期キャリア資質が求められる職務なので、年齢相当のキャリアが生かせるならば、厳格な年齢制限は問いません。
- 他業種の営業経験期間+田中印刷の固有営業職(3年)からの期間算定による年齢制限です。
- キャリアを活かしつつ、田中印刷での研修・教育を実施します

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、今のところ転勤は有りません
- 部署担当の配置替は、5年に1回を基準にして、顧客に対して2人体制で、安定取引を維持します。一方的に変わるのでなく、顧客に認めて頂いた段階で変わるようにします。すなわち、後任候補者は、顧客に認められる努力をしなければなりません。

昇給・賞与は？ 高所得を目指します。

- 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。
 - 昇給:1回(12月)/年、賞与2回/年(夏・冬)で、楽しみにするところですが、年功序列の良さは継承しつつも、向上心を育むための能力主義を取り入れている所です。
 - 昇給率は、若年者層を中心に約3%増、それ以降は漸次低下して1%増程度です。若年層ほど年功効果が期待できるからです。
- 能力給(職能手当・役職手当):30%
報償給(月次報償・決算賞与・年次賞与):30%
基本給ベース40%
の構成比率で、能力主義を採用しています。
- 例:年収400万+報奨金100万(10万×10ヶ月)=500万円/年
年収500万+報奨金200万(20万×10ヶ月)=700万円/年
真面目で誠実かつ気力の有る方なら、獲得可能な金額です。また、そのための営業支援もします。



有給休暇の取得は？

- 年間休日は124~127日間ですが、内訳は、土日祝 119日+有給指定 8日(年末年始・夏季休暇)
- 土日祝以外の休日を、有給の指定取得としています。
- 特別の事情が無い限りは、業務に支障をきたす観点から積極的な取得の奨励はしていません。
- 高効率な働き方・営業成績を収めている方は、リフレッシュ期間が必要と考えています。

育児休業等の制度はありますか？

- 制度としては未整備ですが、人材の継続的活躍の観点から、事情に応じて対応します。
- 人材課題として、活躍できる職場環境・規模を拡大・充実させる事が急務と考えています。
- 長く働き続けられる職場環境、多様な働き方への取組を志向しています。

会社 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、郵便で送られて来る通知書(事前データ印字)等の印刷を基幹事業として、デジタルと紙媒体を融合させた商品(QRカード)開発を推進しています。

- 本社** 〒601-8203 京都市南区久世築山町452-4(久世工業団地内) ☎ 075-933-2191 📠 075-933-2300
- 東京営業所** 〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町1-8-3 JP茅場町ビル ☎ 03-3527-3597 📠 03-3527-3598
- 社員数** 会社全体 52人 東京営業所 5人(男4人 女1人)
- 会社概要** 1950(昭和25)年創業 資本金4,500万円 年商11億円
- 役員** 代表取締役 田中辰法
取締役会長 田中正雄
取締役所長 田中祥三(東京営業所)
取締役 田中悦子
監査役 谷口洋史
監査役 田中左知
- 取引銀行** 京都中央信用金庫、京銀銀行、みずほ銀行
- 加入団体** 京都府印刷工業組合、東京都印刷工業組合、関西フォーラム印刷工業会、京都商工会議所、久世工業団地協同組合
- 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(品質認証)、Pマーク(個人情報)、KES(環境認証)

開発 新しい事にチャレンジしていくことが田中印刷の強み！

- 近年のチャレンジ
- 自治体プレミアム商品券
 - ・金券印刷の応用技術(ホログラム・証券彩文・偽造防止)
 - ・デジタル商品券との融合(換金処理のバーコード活用)
 - ・電子商品券(地域ペイ等)へのベンダー協業による取組
 - ・商品券事務局支援(商品券・通知発送業務の受託)
 - コロナワクチン接種券・予診票
 - ・複写帳票・シール印刷(データ印字)技術を活用した展開
 - ・ワクチン接種事務局支援(接種券・通知発送業務の受託)

- 今期のチャレンジ
- 合紙設備の導入。(異種紙の貼り合せ加工)
 - ・エンタテインメント向けアイデア商品
 - ・紙ファイル(脱プラスチック)の販路開拓
 - ・プリンター対応のポケット平面型フォルダーの販路開拓
 - ・色紙(スタンド付)・卓上カレンダー(スタンド付)
 - ・卒業アルバム(卒業証書一体型)
 - 戸籍法改正「読み仮名」登録 事務局関与
 - ・通知書発行・勸奨通知の印刷・発送業務
 - ・公共BPOプロバイダーとの連携による、自治体登録の支援

採用 ■新卒者・若年層[東京営業所] (新卒者を除く30歳未満の正規雇用労働者)の雇用実績/定着状況

年度	2023(R5)年度			2022(R4)年度			2021(R3)年度			2020(R2)年度			2019(H31)年度		
	高専卒	大卒	中途	高専卒	大卒	中途	高専卒	大卒	中途	高専卒	大卒	中途	高専卒	大卒	中途
採用人数	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
うち在籍者	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1

上記は試用期間中の離職(仕事内容のミスマッチによる自己都合)を除いています。2023(令和5)年3月1日 現在の状況です。



社長 同志社大学 卒
ウィンドサーフィン部



会長 立命館大学 卒
会計学研究会

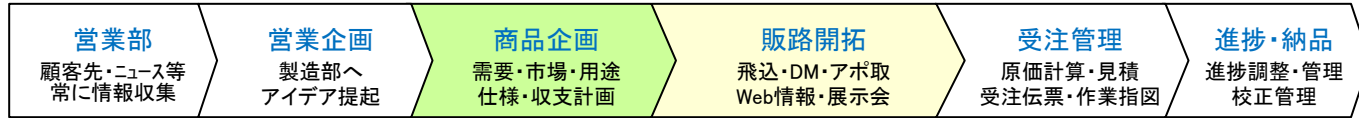


所長 龍谷大学 卒
美術部

仕事

どのような仕事をするのかな？

地の利を生かした、日本橋近郊、及び都心(中央区・港区・千代田区)の新規営業開拓



業務・営業事務からスタート。顧客に認められてからの担当。

- 業務・営業事務を研修指導として座学伴走します。習熟度に応じて内勤100%→50%に短縮して、外勤50%で鍛錬する。
- Webから会社情報を抽出して、見込先リストを作成する。
- 見込顧客へ、電話・訪問で面談機会を獲得する。
- 近隣地区限定の場合なら、ローラ作戦で飛込営業する。
- 社内業務・社内折衝・同行営業 約30%/月。
- 約10件 情報収集・電話アポ取り・顧客訪問・飛込営業 約30%/月。
- 商品・業務知識、原価計算、作業指図書、進捗管理の修得 約30%/月。
- 印刷通販と差別化した、提案営業により、対面営業による顧客満足を確認する。
- 売上目標3,000万円/年(100万/年の顧客×10ヶ月×3件/月)
- 営業企画を立案して、社内プレゼンを展開してから、拡販戦略・対策・見本作成・パンフレット作成等を実践する。



年収 年収はいくら？ 350万円 400万円 450万円 プランを提案します。

生活給の安定と、基本給ベース(所定内)+報奨金制度(能力給)とで、所得目標を設定。

雇用形態	正社員(試用期間3ヵ月間 有給)	給料締日:15日 当月25日 振込(休日の場合は前日)
給与待遇	給与/当社給与規定による(職歴・職能により優遇いたします)。	
勤務時間	9:00~18:00(休息1時間)	
福利厚生	交通費 支給(3万円限度) 社会保険 完備(社会保険・企業年金基金加入・民間生命保険 加入) 退職金制度 勤続5年以上(中小企業木場整備機構 加入) 有給休暇 社会慣習としての休日を、指定有給取得日(約7日)として、顧客満足を優先させています。 社員旅行 隔年の研修旅行 印刷・メーカ等の関連会社の見学・温泉地での1泊2日 パスツアー 懇親会 プロジェクト社行・打ち上げ・祝勝会等(飲み会) 数10回/年	
所得待遇	定期賞与 2回(夏・冬)/年 1万~50万円 業績・貢献度を人事評価(書面・面談)により裁定しています。 定期昇給 1回(11月)/年 1千円~1万円 年齢・職歴・社会情勢を考慮して裁定しています。 決算賞与 会社業績・貢献度に応じて裁定しています。1回(11月会社発表会時に手渡し)/年(1万~50万円) 月次報奨金 自己申告(数値・主観評価)により月次支給。人事評価(勤務・客観評価)との補強システムです。 特別賞 社長賞・社員相互評価賞・各委員会賞 等。1万~50万円	
休日休暇	土・日・祝(完全週休二日制)、年末年始、夏季休暇(年間休日数124日<有給指定取得を含む>)	
残業	残業代は、営業手当・職能手当に含まれるためありません。(平均20時間/月)	
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。	

区分/学歴	大学(4年)	短大(2年)	高専(3年)	専修(2年)	職訓(1年)
安定所得					
基本給	191,000	185,000	188,000	185,000	182,000
営業手当	45,000	39,000	36,000	39,000	36,000
職能手当	10,000	6,000	8,000	6,000	3,000
地域手当	12,000	10,000	11,000	10,000	8,000
合計	270,000	240,000	243,000	240,000	229,000
増額所得					
賞与(2回/年)	10,000~500,000/年		個人+組織の総合評価		上司査定
報奨金(月次)	10,000~500,000/年		報奨金規定		自己査定
決算賞与(年)	10,000~500,000/年		報奨金規定+会社業績		会社裁量

所得事例(目標達成50%)	
所得概要	25才
安定所得	
A 基本給	200,000
B 定額部分	82,000
A+B 定額給	282,000
増額所得	
賞与(2回/年)	500,000
報奨金(月次)	600,000
決算賞与(年)	100,000
年間所得	4,584,000

ビッグサイトでオリジナル付箋紙の出店



飛込営業・DM営業・Webアポ営業の総仕上げが展示会出展だ。10~18時までの立ちっぱなしの3日間、いくら交代・休憩ともいえず、いつもと違う仕事なので非常にきつい。でも、飛込営業で玄関払いされたり、心が折れる事もあると思えば頑張れる。お客様から来て頂けるのだから、来場者との名刺交換は大事。新規営業でのアポ取りが顧客の部署・名前宛に来れるのだから。日頃の飛込営業・DM営業・Webアポ営業でのお客様が来場されて、お声がけ頂けた時は最大の喜びだね。展示会最終日は、打ち上げのビールで乾杯。



先日郵送したDM先へのテルアポ

事前に収集した顧客先だが、今一度、心の準備もありネットで見直した。「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件目の電話は、おどおどしたが、2件・3件と繰り返していると、経験値の積み重ねで、徐々に饒舌に成ってくる。ただ、1日10件2時間の電話、やはり精神的に疲れる。既存客の有難さが身に染みる。



所長

朝7時に出社して、昨日の積み残し業務を

昨日は時間が限られた打合せと、その後の急な打合せ等で、午後からの仕事が出来ていなかったため、朝7時に出社して、取り急ぎの仕事を片付ける。仕事を積み残してしまうと、気分的に減ってしまうので、皆が出社してくる9時前までに、前日の仕事の概略に目を通す。

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時ごろ、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が残っているため、やり終えた時は、夜の9時だった。今日は息の詰まる思いだったが、こんな事はめったに無いので、やる時はやらなければ。

今日は、お先に、上がらせて頂きます

今日は受注もなく、日頃できない整理整頓をこなして、6時すぎに、お先に失礼と退社。する事はいくらでも有るが、切りが無い。定時は6時だが、お客様からの電話や、他部署からの問合せ等があるので、やはり営業は早くても6時30分頃になってしまう。



久継

今日は早く上がって、皆で一杯やるか

しばらく忙しい日が続く、話し合う時間も無かったので、久しぶりに早く上がって、軽く一杯やるかと言うことで、いつもの居酒屋で



所長

余裕のあるワンフロアでの仕事、数値に表われない評価も共有。

東京営業所は男性4人、女性1人というワンフロアの小所帯ですから、分からないことが有れば、いつでも気軽に聞けることが出来ます。また余裕のあるワンフロアでの仕事は、良し悪しきも、情報共有というか、仕事の進め方、顧客・社内との折衝方法も、同僚から日々学ぶ事ができます。まずい事も、大変な事も、うまく行った事も、常に共有されていて、仕事の進め方の、数値には表れない評価も共有されます。報奨金等の実力主義に重きを置きながらも、成果が出るまでの努力や、その見込の努力も評価される所です。

列車事故だが、9時出社に間に合う



篠原所長代理

いつもは8時30分頃には出社しているのだけど、山手線の列車事故で、9時始業には間に合ったけど、遅刻しそうになった。1日の時間からすれば、多少の遅れは大した事ではないかも知れないが、早朝のメールチェック、朝一番の電話・打合せ等、「まだ来てません」では、心構えに弱さが見受けられる。本社の始業は8時30分で、幹部クラスは8時までには出社しているし、取引先も8時30分始業のところがあるからね。

大手町の顧客へ、今日は3回も行ったよ



金子

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かけるのだが、短納期の仕事のために、朝10時に校正紙を提出して、一旦帰宅、別部署からの見積照会で1時に約束訪問。行ったついでに、朝方の部署での校正進捗を尋ねる。上司確認中との事。4時に又、お伺いしますと対面催促。自転車で行ける距離で、今どきのWEB会議には無い対面営業は、実は顧客との接点を密にし、気軽に声かけできる環境構築になっているのだ。他社では出来ないビジネスモデルである。今日は出かける事が多かったため、残務処理のため、夜8時の退社になってしまった。

今日は社内プレゼンするぞ

4回/年、営業としての新たな取組を、以前から構想していた営業企画を、社内プレゼンする日だ。当初は思いつきであったものを、何度も書き直し、顧客用のパンフレット案も作成した。社内で理解されなければ、顧客には伝わらない。訴求力のあるコンテンツを企画するのは容易ではない。アイデア→技術検討→価格検証(原価計算)→市場調査→販路開拓→販売戦略→収支計画等、工場現場との製造見込、販売戦略等における営業スタッフとの商品価値の共有(“これは売れるぞ”の共感)。



営業ツールを作りたいんだが

顧客から見本を求められたとき、類似の実績製品を提出する事が多いんだけど、あらかじめ用意できていれば、顧客の信頼度が増すんだけど、多品種小ロットの営業環境で、その都度の見本品作成では、費用対効果・収支計画において、実現性に乏しいところが多々あるんだ。限られた営業資源の範囲で、最大効果を選択するスタートアップ精神も必要かな。

昼食は未だなんです



深見

顧客の時間指定を優先し、効率よく時間配分して、顧客満足度を確保しながら予定を立てるのが営業の基本。しかし、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1番にも約束が入っていたので、昼食は後にして、移動する事にした。

京都本社へ出張、朝が早いぞ！

午前10時からの会社発表会、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出来るが、午前9時着頃の計画で、早朝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。翌日帰宅。

顧客と軽く一杯

顧客との打ち合わせが6時に終わり、「ちょっと軽く一杯いかがですか」と誘いかけて、そのまま夜の街へ。しかし、翌日の残務整理で、また忙しくなった。



所長

将来所得はいくら位なのかな

充実した生活を目指そう



生活資金がいくら位、貯められるのだろうか。頑張ったら、何歳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、しっかり計画的な遂行が出来る人と思います。

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。

担当補佐・主任・係長・課長等の職務資質の要求事項、推奨到達期間、職能手当を説明しています。

また、年齢・職歴・職能・職務資質等の成長・達成の過程と、所得ガイドラインを案内しています。

職能・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。若年者ほど昇給額が多く、30才位で昇給率は軽減します。軽減した分は、営業手当・職能手当等で自助努力して、所得確保するようにしましょう。

営業手当

残業等の裁量労働の充当部分で、営業活動(衣服・身だしなみ・喫茶代)に伴う、支出充当の相当額です。仕事量の増大に応じて、顧客との接点も多くなるので、営業手当は増大します。年齢・職歴とは単純に比例しません。

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。客観的指標として、新規獲得した顧客を、後進の営業候補者に、指導育成を含めて譲渡していきます。5年サイクルが標準です。指導育成するためには、知識・職能の蓄積が求められます。

役職手当

主任・係長等、組織運営の遂行能力に応じて、増額されます。知識・職能に加えて、指導・教育・育成、リーダーとしてのチームをまとめる資質が求められます。さらに、会社を背負って立つ、経営視点・商品開発・収支観点を有した資質。

その他手当

扶養手当・地域手当等、給与体系を補完する手当があります。今後とも、社会状況に対応して、より良い職場環境の構築を目指して、複利支援策は取り入れていきます。

報奨金

報奨金規定に基づき、新規顧客開拓等の数値評価を自己算定して、月次単位で支給します。上司評価無く、自律的数値評価なので、成果主義、及び成長牽引力の奨励の意味合いが強いです。

賞与

数値評価では見えない、勤務姿勢・企業帰属性・勤勉性・将来性等、上司裁定により査定します。

決算賞与

会社業績により、決算時に、支給総額を職制ランクを基準に、会社の裁量により算定支給します。

認証取得

Table with 3 columns: Quality Management System (ISO 9001), Personal Information Protection Management System (ISO 15001), and Environmental Management System (KES). Each column lists certification details and benefits.

Table titled '職歴工程表' (Career Progression Table) showing career stages from entry-level to executive, with associated skills and requirements.

Table titled '職務・所得別イメージ' (Job and Income Image) showing income ranges for different job levels and career stages.

研修

入社後の研修・教育訓練

入社して、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

田中印刷の社風・業態・機械設備・技術動向・営業種目を学ばなければなりません。とりわけ機械設備・営業種目は、多岐に渡り、十分な修得には数年を要しますが、営業マニュアル・業務マニュアル・好事例研修・製品開発、プロジェクト開発等、精力的に営業支援ツールを開発しています。しかし、顧客満足を得るのは業務知識だけでなく、顧客に対する熱意を伝えられるかです。知識は行動と共に修得して行けば、顧客に認められるものです。営業のつぼは、「顧客のふところ」に如何に入り込むかも大事な要素です。



■所得計画・営業目標も、自分で考える。今期は100万円増を狙うぞ

営業計画・目標は、どこの会社にも有るが、報奨金制度の確立により、所得増額計画・目標を立てる事が可能です。但し、その課題・対策を実行し実現するには、予習・復習の努力が必要ですし、何よりも主体的な向上心と行動力が求められます。行動・実践の中から、学びが生まれ、成長がじつげんされます。



■効果測定による適正を確認

右の表は、本社工場における研修時にしている効果測定表です。製造現場には、多くの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、中間製品・完成品と、その製造設備・工程、営業上の特質・優位性等を含めて解説します。このような観点から、入社1ヶ月は、東京営業所での座学が中心となり、座学から学びたい思いが出てからの工場研修になります。

■取り組み・委員会

5S委員会	整理・整頓・清掃・清潔・しつめ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・献血協力等、選任された社員グループにより、日々取組んでいます。
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、日々取組んでいます。
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、日々取組んでいます。
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、上記の委員会への参加を通して、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。

研修科目	上級	中級	下級	研修科目	上級	中級	下級
製品開発	製品開発 第1回	製品開発 第2回	製品開発 第3回	営業支援	営業支援 第1回	営業支援 第2回	営業支援 第3回
プロジェクト開発	プロジェクト開発 第1回	プロジェクト開発 第2回	プロジェクト開発 第3回	顧客対応	顧客対応 第1回	顧客対応 第2回	顧客対応 第3回
業務マニュアル	業務マニュアル 第1回	業務マニュアル 第2回	業務マニュアル 第3回	社内研修	社内研修 第1回	社内研修 第2回	社内研修 第3回
営業支援ツール	営業支援ツール 第1回	営業支援ツール 第2回	営業支援ツール 第3回	製品開発	製品開発 第1回	製品開発 第2回	製品開発 第3回

研修科目	上級	中級	下級	研修科目	上級	中級	下級
製品開発	製品開発 第1回	製品開発 第2回	製品開発 第3回	営業支援	営業支援 第1回	営業支援 第2回	営業支援 第3回
プロジェクト開発	プロジェクト開発 第1回	プロジェクト開発 第2回	プロジェクト開発 第3回	顧客対応	顧客対応 第1回	顧客対応 第2回	顧客対応 第3回
業務マニュアル	業務マニュアル 第1回	業務マニュアル 第2回	業務マニュアル 第3回	社内研修	社内研修 第1回	社内研修 第2回	社内研修 第3回
営業支援ツール	営業支援ツール 第1回	営業支援ツール 第2回	営業支援ツール 第3回	製品開発	製品開発 第1回	製品開発 第2回	製品開発 第3回



入社式の様子

求人 座談会

どんな若者と出会えるのかな

在職5名で放談よろしく、語り合いました

所長

私の若い頃を振り返ると、怖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、お客様によく相手にしてもらった事が懐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、お客様に可愛いと言われる事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

今風に言えば、顧客満足の獲得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、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。ネット時代の申し子でしょうか。私の若い時は、確かにインターネット・スマートフォンは無かったですからね。



篠原所長代理

金子

相手の懐に入っていき言うやつです。言うのは簡単ですが、それが難しいんですよ。メール・チャット・WEB面談等、デジタルの効率性が先に来て、目を見て、膝を交えて話す機会が少なくなっているのも事実ですね。対面だと、非効率なかも知れませんが、話の間のちょっとした事から、方言なんかから出身地の話になったり、相手のとの距離感が、仕事以外で近くなる事も有りますよね。



金子

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、苦労した後自分が相手に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だと思うけどな。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。



所長

金子

苦にならない言うより、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…。若い子ほど、生活の価値観が違うでしょうね。これからの人生という事で、仕事も仕事だけど、仕事以外にも楽しみを求めているものですよ。例えば友達との時間とか。



金子

出会いを大切に

展示会の様子

久継

確かに妻帯者と独身者との、人生価値観は大きく異なりますよね。例えば、結婚してからも仕事を続けられる環境が整備されているのかとか。育児休業とか。多くの立場の異なる人材を、取込める職場環境は、大切かと思えます。



久継

深見

非製造業からの転職で、「モノづくり」の観点には馴染みが無く、製造技術にもとづく商品開発・販路開拓等には、当初戸惑いがありましたよ。ルートセールス・反響営業では無い事は承知してましたが、飛込営業・メール・DM・電話アポ・展示会等、あらゆるセールスプロモーションを展開していて、非常に勉強にはなります。特に、法改正等の制度改正にともなう特需に対応したプロジェクトの立上げには、奮い立たされる思いですよ。



深見

篠原

印刷業と云えば、ペーパーレス・斜陽産業と揶揄されることが有るが、紙媒体とデジタルの融合と言う視点を持てば、まだまだ伸びしろの有る業界だよ。何しろ身近な業種であって、全業種が顧客になり得る数少ない業種だよ。但し、知恵をしぼって、製品開発・あらたなビジネスモデルを開発していかなければならないよ。



篠原所長代理



兜町の証券取引所を背景に