

# RECRUIT BOOK

採用案内 営業職

誰かの可能性を広げる  
大切なおしごと。



# 「できる」を、 ここから。



それは、誰かの可能性を広げる大切なおしごと。

もし、あのとき諦めていたら

もし、あのときみんなに相談していなかったら

もし、あのとき「できない」と選択していたら

たくさんの「できた」は生まれなかった。

わたしたちは、

クライアントにとって第2の社員のような気持ちで

一緒に悩み、喜びも分かち合う。

誰よりも「できる」を信じている。

ここから「できる」をつくろう。

## 仕事内容

わたしたちは、米沢で一番クライアントを応援する会社です。  
 営業はその窓口としてクライアントと会社のパイプ役となり、  
 お悩みやお困りごとを解決すること、利益に貢献することを仕事にしています。  
 訪問や打ち合わせ、提案・見積りの提示、注文を受けた後のスケジュールや  
 工程管理など多岐にわたり業務を行っています。

## 大切にしている考え方

わたしたちは常にクライアントの立場になって考え、行動することを大切にしています。  
 ただ要望を形にするだけでなく、その先のお客さまの叶えたい想いや  
 改善したい課題を理解することがクライアントの立場に立つことだと考えます。  
 何事も「できない」ではなく「どうやったらできるか」と前向きに考えられる姿勢や、  
 クライアントと一緒に自分自身がワクワクすることも心がけ、  
 どう貢献できるかを念頭に置いて仕事をしています。

## 営業職のやりがい

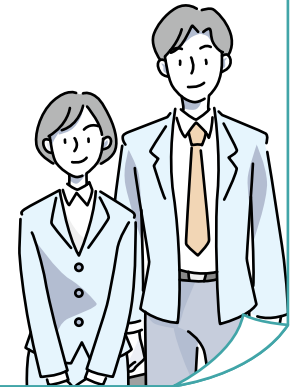
クライアントの「想い」を  
形にするお手伝いができる

クライアントの「声」を  
ストレートに聞くことができる

紙以外の商材も  
作ることができる

20xx年4月1日現在

もと	じん ざい ぞう	性別
求める人材像		
物事を本質から理解しようとする方		
当事者意識を持ち、相手の気持ちに寄り添える方		
自分都合だけで考えず、チームで協力して取り組める方		
何事にも興味関心を持ち、情報を取りにいく方		
人に喜んでもらうことが好きの方		



# #01

わくわくする  
気持ちを  
創り上げる



営業部 営業1課

**佐藤 康徳**

SATO YASUNORI

## Q 仕事のやりがいとは？

地域を盛り上げるお手伝いができることにやりがいを感じます。「イベントチラシを作ったたくさん人が来てくれた」「採用パンフレットを作って新入社員が入ってくれた」その全てがクライアントの悩みを解決することに間違いはありませんが、延いては地域を盛り上げることに繋がっている…そう考えるとわくわくしてきませんか？最後にクライアントからいただく「ありがとう」の言葉は、それまでの苦労も吹き飛ばす最高の言葉です。

## Q 心に残った仕事は？

「よねざわの、わーくの、わをひろげよう！」を合言葉に立ち上げた新プロジェクト「よねざわのわわわ」のWEBサイト制作、スライドショームービーのお手伝いをしました。若者と地元企業を繋ぎ、ワークの輪を広げるために、今後も展開される様々な企画に私自身わくわくしています。

この仕事では、全体のディレクション（企画・進行管理）や米沢市内にある企業への取材・ライティングを担当しました。クライアントと一番近い距離にいるからこそ、クライアントのことを一番知り、企画・提案できる営業兼ディレクターを目指しています。



## Q 当社の好きなところは？

「ただの印刷会社」ではなく、「米沢で一番、地域を盛り上げる印刷会社」であるところです。コロナ禍においても、私たちにできることは何かを考え、地域に向けて様々な取り組みを発信してきました。こうした取り組みができるのも、社員一人ひとりが考えてチャレンジできる環境があるからだと思います。加えて川島印刷は「できない」ではなく、「どうやったらできるのか」を考える姿勢を大切にしているので、壁にぶち当たっても様々な部門の社員が一緒になって悩んで考えて、解決へと導いてくれます。

会社一の  
盛り上げ番長として  
頑張ります！



# #02



心配性を武器に  
緻密で丁寧な対応を

営業部 営業2課

寒河江 涼

SAGAE RYO

## Q 仕事のやりがいは？

値段以外で川島印刷を選んでいただいたときに、やりがいを感ずます。「他社よりちょっとだけ値段が高いけど、川島印刷さんに任せると安心だからお願いするね。」こんな風に言ってもらえるのは、営業の対応の仕方だけでなく、クライアントのイメージを具現化するデザイン・編集力、当たり前のように高品質なものを仕上げる印刷・製本の力、会社の「対応力」をトータルで評価していただいた証拠。より良いものを作ろう!と燃えてきます!

## Q 心に残った仕事は？

官公庁関連のプロポーザル案件です。案件を獲得すべく、社内で作戦会議が開かれました。あでもない、こうでもないとして試行錯誤。プレゼンのカンペを作り、リハーサルを行い、話す速さや企画書をめくるタイミングなど、細かいところまでチェック。本番は緊張しっぱなしで、変な汗をかきました。結果の通知は封書で届くのですが、開封する時はドキドキです。見事採用!苦勞が報われた瞬間でした。



## Q 当社の好きなところは？

チャレンジしやすい環境です。「できない」ではなく「どうやったらできるか」をまず考える社風なので、新たな試みも実行しやすいと思います。こんな風にできたらおもしろいな、という漠然としたものでも、「こうしたらいいんじゃないか?」とか「こういうやり方もあるよ。」など各部署が経験からのアドバイスをくれます。一人の知識や経験値では難しいことでも、チームや会社全体で取り組むことができます。

一緒に悩んでくれる  
頼もしい社員に  
助けられています!



# 先輩社員の ある一日



営業部 営業1課 佐藤 康德さん



営業部 営業2課 寒河江 涼さん



8:25 出社

朝はゆっくり目の出社。メールや社内メッセージの確認からスタート。



9:30 クライアントとの打ち合わせ

クライアントとイベントチラシの打ち合わせ。今日は制作担当者も同行しています。原稿内容の打ち合わせや仕様・スケジュールなど、しっかり確認をしていきます。



11:00 制作担当者との打ち合わせ

打ち合わせしてきた内容を社内に戻り改めて擦り合わせ。ターゲットや求める成果、デザインの方向性などを一緒に考えます。ここでのイメージの共有が、より良いものを作る秘訣です。



12:00 お昼休憩

お昼は基本的に社内です。不定期ですが、会社にキッチンカーが来ることもありますよ！



14:00 クライアントへの企画提案

展示会に出展するクライアントへ販促商材の企画提案。私の役割はみんなで考えたアイデアをしっかりと伝えてわくわくする気持ちを創ること。見事採用されれば今日はいいい日です。



16:30 帰社・デスクワーク

会社に戻って1日のまとめ。いただいた注文の作業指示や見積書の作成、印刷現場のスタッフと作業の相談や納期交渉も行います。気持ち良く帰るための最後の踏ん張りどころです。



19:00 退社

メールの確認と翌日のスケジュールを立てて退社。これだけで翌日のスタートが変わります。



8:15 出社

一日のスケジュール確認。時間を効率よく使うため、しっかり段取りをします。



9:30 クライアント先へ出発

原稿や校正紙、納品物などを車に積み込み、いざ出発！今日も一日安全運転で。お弁当も忘れずに。



10:30 注文内容の確認・打ち合わせ

クライアントの叶えたいこと、目的・目標をヒアリング。「想い」を引き出し、どうすればご期待以上の提案ができるか、社内に持ち帰り、みんなで考えます。



12:00 お昼休憩

移動が多いため、車内でお弁当タイム。野菜少なめ、カロリー高め。午後に備えてしっかり休憩。



13:00 納品

紙って意外と重いんです！慎重に、ていねいに運び、お受け取りのサインをいただき、お届け完了です。



15:00 校正・打ち合わせ

デザイン案やレイアウト案を提出します。より良いものにするために改善点を話し合う、クライアントとの共同作業。いっぱいメモを取ります。



19:00 退社

各部署へ進捗状況を確認し、本日は終了。明日も頑張りましょう！

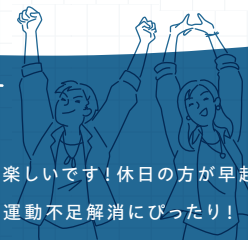
## わたしの DAY OFF +

自宅でビールを飲みながら楽天イーグルスの試合観戦。月に1回は球場へ。ナイターの季節が大好きです！



## わたしの DAY OFF +

子どもたちの部活動、スポーツの追っかけが楽しいです！休日の方が早起きをして、応援に出発。練習も手伝うので、運動不足解消にぴったり！



チームカワ シマからの

# 就活メール。

当社は個人の能力よりも価値観が合うことを重視しています。私たちはこの地域が魅力的なまちになるために、クライアントのこだわりや想いを引き出し、デザインでかたちにして印刷やWEBを使って世の中に見える化をしています。当社に共感できる学生の皆さん、自分がやりたいと思ったことにチャレンジして、是非一緒にまちの元気を創っていきましょう！

代表取締役／営業部 部長 川島良範

「なぜ印刷会社の営業をやろうと思ったの？」と聞かれることがあります。そもそも私は印刷や営業がたくて入社したわけではありません。地域に関わる仕事がしたいと思っていたときに、表現方法の1つとして印刷物やWEBがあることを知り、その時に出会ったのが、地域を盛り上げるために様々な企画を考え、キラキラ輝いて仕事をしていた川島印刷でした。皆さんも自分のやりたいことを少し違った角度で見ると、また違った関わり方が見つかるかもしれません。ぜひ一緒に地域を盛り上げていきましょう！

営業部 営業1課 佐藤康徳

就職活動、大変お疲れさまです！きっとエネルギーに学業との両立をされていることと思います。早く内定を取りたいと焦る気持ちもあるかもしれませんが、就職活動期間ほどじっくり時間をかけて、多くの会社と出会える機会はありません。たくさんの企業の中から、考え方や喜びのポイントが合う場所が見つかりますよう応援しています！

営業部 営業企画課 佐藤 咲

就職活動期間といった短い期間だけで自分自身と向き合い、仕事としてやりたい事を見つけたのは正直難しいですよね。ですが世の中にはまだまだ皆さんが出会えていない職業やその数だけの企業があります。自分に正直でいることで、きっと納得のいく選択・場所に辿り着けるはずですよ！当社の見学もWelcomeですので、いつでも気軽にお越しくださいね！

営業部 営業企画課 堀越拓也



## 選考について

わたしたちは社員の足並みを揃えるために「価値観」を大切にしています。書類選考や面接の他、カジュアル面談を通して一人ひとりとじっくり話をする時間を設けています。ご自身が大切にしていること、嬉しいと思うポイントなどをお聞かせください。

1

### エントリー

まずはエントリーフォームからご応募ください

2

### 書類選考

履歴書をお送りいただき、書類選考をします

3

### 筆記試験・一次面接

適性検査の筆記試験を受けていただき、その後一次面接になります

4

### 二次面接

社長面接を行います

5

### 内々定

内々定の通知をお送りいたします

募集要項・エントリーはこちら



## 会社見学会のご案内

当社では随時、会社見学会を開催しています。  
ご希望される方はお気軽にお問い合わせください。

### よくあるご質問



Q 見学会から選考が始まっていますか？

A

見学会と選考は別物と考えています。見学会は当社の価値観をお伝えする場ですので、お気軽にお越しください！



Q 服装や持ち物はどうしたらいいですか？

A

まだ選考ではないので、スーツでも私服でも構いません。メモ帳とペンがあると良いかと思います。



Q 遠方に住んでいるのですが、オンラインで参加することはできますか？

A

オンラインでも参加いただけます！  
お問い合わせフォームにて希望をご記載ください。



お電話またはWebサイトからお申込ください

Tel **0238-21-5511**  
(平日 9:00~17:00)





「できる」をつくらう。  
ここから



〒992-0021

山形県米沢市大字花沢221-2

TEL 0238-21-5511

公式Webサイト



川島印刷



心意気デザイン

公式SNS



Facebook



Instagram