



マーケティングで 新しい価値を 創る

Recruiting
Information



ABOUT CDG

CDGの事業とは？

セールスプロモーション事業と一口に言っても内容は多岐にわたり、なかなか想像が付きづらいかもしれません。簡単に言うなら、企業からの依頼を受けて「対象となる商品に消費者の目や心をぐっと引き付け、思わず買いたくなる仕組みをつくりだす」こと。さまざまな企業に「売するための戦略」を提供することがCDGの根幹事業なのです。

CDGの事業



企業

当社商品の売上げがいまひとつ伸び悩んでいる。
何か手を打ちたいのだが…

何が
課題なのかを
分析！



CDG

市場データや
消費者動向を
調査！

企業から相談を受け、
CDGがその“悩み”を解決！

課題に応じて、さまざまな手法を提案～実施！

プロモーション

コンテンツ

プロダクト

チャンネル

コンサルティング

たとえば、こんなプロモーションやサービスを提供しています。



このキャラのグッズが
もらえるんだ！

ノベルティグッズをきっかけにした商品購入促進



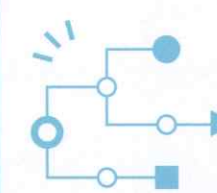
スタンプかわいい！
こんな商品あるんだ

デジタルツールを活用した認知促進



消費者の声から
データ分析

商品やサービスの新たな魅力を発掘



このシステムを使ったら
作業効率がよくなった！

生産性UPと利益向上でさらなるプロモーション拡大へ

あらゆる企業の商品やサービスが売れるための戦略を創る。

「気づけばこの商品を選んで買っていた」という状況を生み出すため、CDGはさまざまな課題に取り組んでいます。

COMPANY DATA

CDG徹底解剖



CDG recruiting information 04

クライアント数

約 **2,000社**

年間案件数

約 **10,000件**

組織構成

営業系部門	企画系部門	購買系部門	管理系部門	出向
55%	19%	12%	12%	2%

出身学部

文系	芸術系	理系	その他
71%	15%	13%	1%

学生時代の部活

体育会系	文化系	帰宅部
60%	26%	14%

男女比

5:5

年代

20代	38%
30代	38%
40代	21%

所定外労働時間

月平均 **11 75時**

よく読む本

自己啓発系	12%
ビジネス書	21%
マンガ	25%
雑誌	20%
小説	20%
その他	2%

世帯

ひとり暮らし	42%
家族暮らし	43%
実家暮らし	15%

子持ち率

30%

育児休暇取得率 (2017年度実績)

100%

ランチパターン

オフィス付近で外食	41%
顧客企業近辺で外食	25%
コンビニ弁当	19%
お弁当持参	9%
その他	6%

出身地(47都道府県)

東京	11%	京都	2%
大阪	10%	山口	2%
北海道	9%	静岡	2%
茨城	6%	愛知	2%
神奈川	6%	秋田	1%未満
兵庫	6%	山形	1%未満
奈良	6%	宮城	1%未満
岡山	6%	福島	1%未満
広島	5%	群馬	1%未満
千葉	4%	長野	1%未満
栃木	4%	福井	1%未満
和歌山	3%	滋賀	1%未満
愛媛	3%	徳島	1%未満
埼玉	3%	佐賀	1%未満

CDGを一言で表すと?

- 若い社員が活躍できる会社
- 見た目年齢の若い人が多い
- 人間関係が良い
- いい人が多い会社
- 自分を持っている人が多い!
- 上司・部下、先輩・後輩の距離が近い
- 部署の垣根なく和気あいあいとした会社
- 個性が武器になる!
- 自分次第でなんでもできる!

NEWCOMER DATA

新人社員徹底解剖

入社1年目の先輩たちのキャラクターを
データやコメントを通して徹底解剖。
人事チェックにもご注目ください。

- アンケート内容
- ① CDGとの出会い、選んだ理由
 - ② 入社して自分が変わったこと

プロフィール

- 入社1年目
- 東京営業部 企画営業職
- 北海学園大学 経営学部卒
- 北海道出身

プライベート

K-POPが大好き。韓国にも頻繁に訪問している。生粋の道産子だが、阪神タイガースファン。

- ① 学内説明会のブースで、自分が目にしたことのあったグッズが数多く展示されているのを見て、「自分もつくりたい」、「世の中に何かをリリースしてみたい」と思ったのがきっかけ。当初は地元企業志向でしたが、採用試験が進み、業務内容を知れば知るほど興味を覚えたので、迷わず選びました。
- ② 先輩からの助言で新聞を読むようになった。最初は記事を追うだけで精いっぱいでしたが、読み慣れてくると業界や企業の動向が把握できるようになり、営業のヒントやお客さまとの会話のネタにも生かせるようになりました。

人事による キャラクター分析

大器晩成する
努力家タイプ

- 共感力 ★★★★★
- 熱意 ★★★★★
- 好奇心 ★★★★★
- 責任感 ★★★★★
- 逆境に強い ★★★★★

プロフィール

- 入社1年目
- 東京営業部 企画営業職
- 県立広島大学 人間文化学部卒
- 広島県出身

プライベート

人が好き、新しいモノやコトが好き。いろんなことにチャレンジすることが好き。いじられキャラ。

- ① 物心ついたころから、自分のアイデアを人に話して褒められるのが大好きだったので、仕事をするなら広告業界が合うのではと思っていた。地元にはめざす広告会社がなく、ネット検索をしていてCDGのサイトを見た。広告業界は忙しく、残業の多いイメージだったが、CDGは残業ゼロを推奨していて、WLBの点でも充実できると思い、決めました。
- ② とにかく毎日が楽しいという感覚で動いていたが、同時に営業として数字を意識し、結果を出していかなければならないこと。たとえ既存のお客さまでも、ただ訪問するのではなく、常に工夫が必要であること。

人事による キャラクター分析

社交的な
挑戦者タイプ

- 共感力 ★★★★★
- 熱意 ★★★★★
- 好奇心 ★★★★★
- 責任感 ★★★★★
- 逆境に強い ★★★★★

プロフィール

- 入社1年目
- 東京営業部 企画営業職
- 広島大学 経済学部卒
- 岡山県出身

プライベート

一見おとなしそうに思われることが多いが、大好きなインディーズバンドをはじめ、年間120本ほど全国各地のライブへ出向く行動力を持ち合わせている。

- ① 広告業界か音楽に関わる仕事がしたいと思っていたところ、学内説明会でCDGと出会いました。CDGでは自ら企画して幅広い営業ができ、自分のやった仕事で多くの人に影響を与えることができる点にモチベーションを見出しました。
- ② いままでプライベートの時間は好きなバンドを追いかけるなど、自分のために費やしていましたが、近ごろは日常でも営業視点で物事を見られるようになりました。たとえば車内広告やいろんなキャンペーンなどをチェックしては、新規営業の可能性を探ったり、お客さまへの提案のヒントにしたりするなどしています。

人事による キャラクター分析

自立心のある
チームプレイヤー
タイプ

- 共感力 ★★★★★
- 熱意 ★★★★★
- 好奇心 ★★★★★
- 責任感 ★★★★★
- 逆境に強い ★★★★★

プロフィール

- 入社1年目
- 東京営業部 企画営業職
- 北海道大学 教育学部卒
- 岡山県出身

プライベート

映画が好き。家でゆっくり趣味の時間を過ごすのが好き。でもアクティブに出かけることも好き。負けず嫌い。

- ① 学内説明会で話を聞いたとき、それまで漠然と広告業界としてとらえていた業種に「SP」という分野があることをはじめて知った。自分も「消費者に何かを手にとらせる」仕事がしたいと意識したのがきっかけです。
- ② 負けず嫌いなこともあって、何でも自分で完璧にやりたいと抱え込むタイプの人間でしたが、入社後いろんな壁を越えられず悩んだときには、先輩や同僚に自ら声をかけ、相談するようになりました。結果、さまざまな意見がもらえて、その分視野が広がった気がします。

人事による キャラクター分析

不屈の
優等生タイプ

- 共感力 ★★★★★
- 熱意 ★★★★★
- 好奇心 ★★★★★
- 責任感 ★★★★★
- 逆境に強い ★★★★★

TRAINING SYSTEM

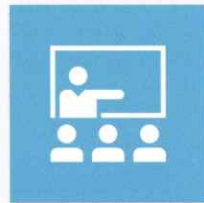
CDGの新人が伸びるワケ

1 CDGの教育・育成制度について

CDGの業務は、ただ知識があればできるという仕事ではありません。お客さまのニーズに応え、さらに「おどろきをプラス」できる発想力や提案力、消費者動向を理解する共感力、今後のトレンドをキャッチする情報感度、そしてコミュニケーション力などが求められます。

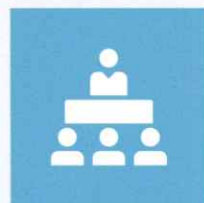
そこでCDGでは、ビジネスマナーやマーケティングの基礎知識はもちろん、企画やプレゼンテーション手法の習得、考える力やプロデュース力の向上など、即戦力として活躍できる自立した営業マンになるためのさまざまな研修を用意しています。

主な研修例



コンペ研修

ビジネスの基礎講座として、たとえば「CDGの新卒採用会社説明会の運営を請け負うことを想定し、15分間のプレゼンテーションで企画を発表する」という課題に対して、グループワークで取り組む研修。チームで協働し、ゴールに導くことを学びます。



自創研修

人間力を高めるためには、自ら気づくことがより深い学びになるという考えのもと始まった研修です。指定図書を読んだ後、自身が抱える課題や本を通じて学んだこと、改善するために実践したいことなどについて、決意表明として経営陣にプレゼンする研修。



マーケティング基礎講座

マーケティング用語や理論の解説、セールスプロモーションをはじめとするマーケティング戦略の原則や事例などについて、座学で学びます。

CDGの新社員は、入社から早い段階でぐんと成長します。その秘密は、考え抜かれた育成制度。しっかり教えて、自由にやらせてみるという「育つ環境」を用意しているのです。

職務上の基礎知識やOJTを通じたトレーニング研修などの教育制度はもちろん、社会人としての基本を成すビジネスマナーなども徹底的に指導します。また、新人だからといっていつまでもビギナー扱いはしません。先輩社員が「任せられる」と思った瞬間から、「自立」させ、積極的にひとり歩きをさせます。そうした「任せられる喜び」や責任感こそがより一層成長に向かわせるとCDGでは考えています。

2 OJT体制について

いよいよ「実践」です。受け身態勢でいることなく、一日でも早く自立した人材になってもらいたい。きちんと責任感を意識できる一人前の社員になってほしい。そうした思いから、CDGでは営業部配属後すぐに新人が一人で新規営業に臨みます。研修で学んだ業務の流れやさまざまな基礎知識を踏まえて、提案から納品までの一連のハンドリングを行うのです。

主な営業の流れ

提案準備～プレゼン

- 提案先の選定、業界動向や周辺情報などのリサーチ
- 提案書の作成
- 見積概算、仕様やリスクなどの把握
- プレゼンテーション

受注

- 商品手配、進行管理
- 社内に関連チームとの連携
- 支払いや精算などの予算管理

納品～成果検証

- 着荷確認
- 納品後の得意先ヒアリングやマーケット視察調査、次回提案の検討

最初は不安や慣れないとまどいもありますが、まずは自分なりに考えてやってみる。失敗を怖がらずにぶつかってみて、結果が出なければ不足点や改善点を模索し、再度チャレンジ！

自分でできることをやり尽くして、それでもつまづいてしまったときには、先輩社員が細かく指導フォローをします。もちろん、それ以前に疑問や悩みがあれば部署や社歴を問わず、社員全員が相談に乗る環境や風土があります。CDGのOJTは、本人の積極性を重視しながら皆で見守る、「任せて・見る」育成で新人の成長を促します。

TOP MESSAGE

社長メッセージ

日々の充実がビジネスの始まり

皆さんは企業に入社するためには専門的学問で
どれだけ優秀な成績を取めたかが重要だと思いませんか？

もちろんそれらが不要とは言いませんが、

CDGではそれ以上に充実した学生生活が重要なことと考えています。

やりたい事にチャレンジしたり、夢中になれるものを追いかけたり、

視野を広げるために方々に出かけるなど、充実した生活を過ごす方法はたくさんあります。

楽しい日々はきっと皆さんを満ちし、新しい気づきや次のステップを示してくれるでしょう。

CDGは企業や社会に新しい価値を提供し続けていきたいと考えています。

「新しい価値の提供」というととても難しいことのように聞こえるかもしれませんが、

これらはすべて日々の気づきや共感力から生まれてくることなのです。

小さな気づきを皆で考えて、育てていくことでビジネスに成長していくのです。

皆さんの楽しい日々のことを是非聞かせてください。



代表取締役社長

小西 秀央

会社概要

商号 株式会社CDG (英語表記: CDG Co., Ltd.)

大阪本社 〒530-0001

所在地 大阪市北区梅田2-2-22 ハービスENT 18F
〈代表〉TEL: 06-6133-5200
〈代表〉FAX: 06-6133-5951

東京本社 〒100-0006

所在地 東京都千代田区有楽町1-1-3 東京宝塚ビル 13F・18F
〈代表〉TEL: 03-6858-3910
〈代表〉FAX: 03-6858-3919

事業所 札幌/名古屋/福岡

関連会社 株式会社岐阜クリエート
CDG Promotional Marketing Co., Ltd.
株式会社ゴールドボンド

設立 1974年4月10日

資本金 450,000千円

代表者 代表取締役会長 藤井 勝典

代表取締役社長 小西 秀央

事業概要 マーケティング・コミュニケーションサービスの提供
セールスプロモーションの企画立案・実施
顧客の営業活動全般におけるソリューションの立案・実施

<取引銀行>
伊予銀行・三菱UFJ銀行・みずほ銀行

<主要取引業種>
エネルギー・素材・機械/食品/飲料/嗜好品/薬品・医療用品/化粧品・トイレット/ファッション・アクセサリー/精密機器・事務用品/家電・AV機器/自動車・関連品/家庭用品/趣味・スポーツ用品/不動産・住宅設備/出版/情報・通信/流通・小売業/金融・保険/交通・レジャー/外食・各種サービス/官公庁・団体/教育・医療サービス/案内・その他

上場市場 東証一部(証券コード:2487)



CSR概要

私たちは社員の豊かさの実現と社会に喜ばれる企業となることを企業理念に掲げており、これが当社のCSRの在り方を示す原点にもなっています。

CSRの基本方針

- 社員一人ひとりが健康でやりがいを持てる職場環境づくり
- 地球環境保全に配慮した事業の運営
- 高品質で価値あるサービスの追及
- 経営や事業の健全性の維持
- 豊かな社会づくりに貢献できる人材の育成

この方針をパートナー企業やお取引先様、また社員と共有し、企業活動全体を通じて社会的責任に対する取り組みを強化していきたいと考えています。
また、社会的責任を徹底することで、自社の企業価値を継続的に高め、なお一層世のため、人のために貢献できる企業としての成長を目指していきます。

取り組み

職場環境

- ・健康経営
- ・働きがいのある職場環境づくり
- ・ダイバーシティの推進
- ・ワークライフバランスの推進

ガバナンス/ コンプライアンス

- ・監査役会制度の導入
- ・内部統制システムの整備
- ・リスクマネジメント
- ・社員の意識啓発

環境

- ・環境マネジメントシステムの導入
- ・省エネルギー化への推進
- ・グリーン調達への推進
- ・業務効率化への推進
- ・社会貢献活動との連携

サービス品質

- ・顧客価値の追求
- ・ビジネスパートナーの選択基準
- ・品質管理基準の導入と徹底
- ・安全性の確保

社会貢献活動

- ・募金・寄付活動

ステークホルダーに対する新しい価値の提供を通じて、持続可能なよりよい社会づくりに寄与



●そこに、
“おどろき”を
プラス!

株式会社CDG

大阪本社所在地

〒530-0001 大阪市北区梅田2-2-22
ハービスENT 18F
〈代表〉TEL : 06-6133-5200
〈代表〉FAX : 06-6133-5951

東京本社所在地

〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-1-3
東京宝塚ビル 13F・18F
〈代表〉TEL : 03-6858-3910
〈代表〉FAX : 03-6858-3919

採用に関する お問い合わせ

業務本部 人事総務部 人事課
TEL : 03-6858-3910 MAIL : saiyo-o@cdg.co.jp
HP : https://www.cdg.co.jp/recruiting_information/

採用エントリー情報を
CHECK!



CDGイメージ動画を
WATCH!

