

GYOSEI Growing

伝統をプライドに、**未来へ**

2023

1893

変化、それは成長への推進力です。

出版社として始まった当社は、
時代や顧客ニーズの変化に応じて事業を拡げ、
129年の時を走り続けてきました。

主力商品の高い市場シェアや
地方公共団体に対するブランド力、
日本全国を網羅する広い営業ネットワークは
お客様と真摯に向き合い、
その期待に応え続けてきたからこそ
築くことができた、私たちの財産です。

上り坂の先にある未来にたどり着くには、
同じスピード、走り方を続けるだけではなく
変化に対応し登り切れる力の進化が必要です。

伝統をプライドに、**未来へ。**

私たちぎょうせい、成長を続けていきます。

130年近い歴史の中で
変えなかったものもあります。
それは「法令の普及と地方自治の振興への寄与」
という企業理念。
この企業理念を軸に幅を広げながら続けてきた一本の道。
その道が今、更なる上り坂に差し掛かっています。
人口減少や都市部への一極集中、
超高齢化という大きな課題、
重要性を増す地方創生の取組など、
国や地方の果たすべき役割が変化しているからです。

CONTENTS

社長挨拶	2
会社沿革	3
私たちの大切なお客様	4
お客様のニーズ	6
私たちのトータルソリューション提案	8
法令例規事業/システム事業	
クリエイティブ事業/出版事業	
9つの営業拠点！ぎょうせいの支社	10
一緒に働く未来の仲間へ	12
会社概要/組織図	14
募集要項/入社後の待遇/応募・採用Q&A	15



代表取締役社長

成吉 弘次

ぎょうせいの未来 日本の未来を 共に創る人財へ

——入社を希望される方へ

我が社には数多くの誇りがあります。その中でも、国や地方公共団体のお客様からビジネスパートナーとして永年選り続けていただいている事実。そこで得ている「信頼」は、私たちの最も大きな誇りです。この信頼は、一朝一夕に得られたものではありません。

我が社は、1893年(明治26年)に創業し、「法令の普及と地方自治の振興への寄与」を企業理念として掲げ、地方行政の研究誌『地方行政』を出版。そして、1904年(明治37年)には本邦で最初の加除式システムによる『現行法規全書』を刊行し、その後の発展の基礎を築きました。以来、各種加除式法規集や例規集の刊行、そして時代が要請する単行本や雑誌などの刊行と事業を拡大し、豊富な法令・例規コンテンツやその編集ノウハウによって確固たる事業基盤を確立しました。

現在では、急速に進む情報化や、お客様のニーズの多様化に対して、蓄積した膨大なコンテンツとノウハウを武器に、出版事業、法令例規事業、システム事業、クリエイティブ事業の4事業を展開しています。また、これらを組み合わせ最適なトータルソリューションを提供するビジネスパートナーとして発展してきました。

我が社の歴史は、お客様と並走するばかりではなく、常に未来を見据え、更なる信頼の獲得に向けた努力の歩みでもあるのです。

私たちは、今後も情報のデジタル化やICT、AIなどの進展、地方分権や地方創生といった地方行政の変化など様々な環境変化に対応し、更なる進化を遂げなくてはなりません。

そのためには、高い目標を掲げ、お客様目線を持つ社員全員がベクトルを合わせ、自ら主体的に課題や解決策を考え、実行する必要があります。誰か一人の力ではありません。一人ひとりが自己を研鑽し、行動に移す意志が会社の原動力となるのです。

我が社にこれから入社を考えているあなたにも、挑戦意欲を、それを実行する粘り強さを、そして常に成長を続ける強い意志を求めます。ぜひ、私たちと、ぎょうせいの未来を、そして日本の未来を共に創る道を歩みましょう。

会社沿革

～「法令」「地方自治」
分野のパイオニア

- 1893年 京都で、代々宮中の図書御用をつとめていた大谷仁兵衛が、「帝国地方行政学会」を創設
- 1904年 我が国最初の加除式法規書を発案「現行法規全書」を出版
- 1925年 「株式会社 帝国地方行政学会」に組織を変更
- 1948年 実務家のための法律専門誌「法律のひろば」創刊
- 1949年 新憲法の公布に伴い、法務省編集による加除式図書「現行日本法規」を発行
- 1958年 税務・経営の総合誌「税理」創刊
- 1965年 創業70周年記念出版として加除式図書「行政判例集成」発刊
- 1974年 新会社「株式会社 ぎょうせい」を設立「基本行政通達」「行政百科大事典」発刊
- 1977年 「世界の民話」が日本翻訳出版文化賞受賞。1985年にも「完訳グリム童話」が同賞受賞
- 1984年 システムサービス事業部を新設
- 1986年 クリエイティブ事業を本格展開
- 1988年 法令や例規のデータベース構築に着手「例規サポートシステム」を開発
- 1993年 創業100年
- 1998年 法令編集の電子更新システムが本稼動
- 2001年 月刊「ガバナンス」創刊
- 2005年 「自治体法務研究」創刊
- 2008年 本部機能・東京支社が江東区新木場へ移転
- 2012年 「WEBLINK地方公共団体総覧」発刊
- 2015年 プライバシーマークの認証取得
- 2016年 「新教育課程ライブラリ」発刊
- 2018年 創業125年
- 2019年 「現行日本法規」発刊70周年
法令コンテンツ事業推進部を新設
- 2021年 出版企画部と出版営業部を出版事業部に統合
マーケティング推進部を新設

創業から129年、ぎょうせいは常に未来を見据えて歩み続けてきた。それはまさに、挑戦の歴史だったといえる。蓄積されたコンテンツとノウハウを武器に、新たなフィールドへ飛び出していった。時代は移り、社会は変わる。しかし、ぎょうせいの「法令の普及と地方自治の振興への寄与」という信念は変わらない。

発展の礎を築いた加除式図書

当社は、加除式法令集を1904年(明治37年)に発案し、一貫して加除式図書の出版に取り組んできました。法令は、時とともに変遷していくため、常に最新内容を把握する必要があります。加除式とは、ルーズリーフ形式の「台本」をベースに、追加・変更箇所をページ単位で差し替えていくシステムのことで、主に法令集や例規集[※]に用いられてきました。中でも、法務省編集による『現行日本法規』は、全100巻142冊、25万ページに及び、我が国最高権威の総合法規集として、絶大な信頼と評価を得ています。



※地方公共団体等の条例・規則等を収録した図書

国と地方公共団体をつなぐ架け橋として

当社の主なお客様である地方公共団体は、法令に基づき条例等を制定し、実務を行う必要があります。当社は『現行日本法規』を原点とし、地方公共団体に「正しく、わかりやすく、使いやすい法令情報」を加除式図書や単行本を通じて届け続けています。また、各地方公共団体の例規集の編集、法令・例規に関する豊富な情報やノウハウを生かした例規整備を行う等、実務サポートの幅を広げてきました。

1992年(平成4年)には『例規集』をデータベース化した『例規執務サポートシステム REIKI-BASE』を発売。急速な情報化の波によって変化する地方公共団体の業務を支えています。

地方分権の時代に応えて

地方分権の時代を迎え、地方公共団体のニーズも多様化・高度化してきています。当社では、高度化する例規整備業務をサポートするため、2010年(平成22年)に『例規執務サポートシステム SUPER REIKI-BASE』を発売。また、多岐にわたる地方公共団体の法制執務を支援するためのコンサルティングサービスを提供しています。近年では、社会保障・税番号(マイナンバー)制度への対応として、例規整備支援業務・関連雑誌や書籍の提供・各種調査のトータルソリューションを提案する等、時代の変化に応じた新たなソリューションを提供しています。



私たちの大切なお客様の一つ、市町村について

どんな会社であれ、事業を展開するときに必要なのは、その提供先、すなわちお客様を知ること。当社のお客様は、国、都道府県、市区町村、学校、弁護士会、税理士会などたくさんありますが、ここでは「市町村」を中心に、紹介していきましょう。

1 市町村の役割と業務内容

市町村は住民に一番身近な自治体として地域における行政を自主的かつ総合的に実施し、住民全体の福祉の増進を図る役割を担っています。具体的には、次のような公共的なサービスを提供しています。

- ① 総務に関する業務
 - ・ 総務全般 (事務、法務、庁舎管理、交通安全、防災、選挙など)
- ② 住民の生活に関わりの深い業務
 - ・ 民生 (児童、高齢者、障害者、介護保険、国民年金など)
 - ・ 衛生 (健康、医療、国民健康保険、環境保全、清掃など)
 - ・ 教育 (学校教育、生涯学習、スポーツ、文教施設など)
 - ・ 消防 (消防活動、救急など)
- ③ インフラ整備や産業振興などの業務
 - ・ 土木 (道路、河川、住宅、公園、都市計画、上下水道など)
 - ・ 農林水産 (農業、林業、水産業、土地改良など)
 - ・ 商工労働 (商業、工業、企業誘致、観光、労働者支援など)

2 市町村の組織 (市の例)



3 市町村のいま

(1) 安全・安心のまちづくりが求められている

地震・台風などの自然災害や市民生活を脅かす犯罪などに対する住民の危機意識は、年々高くなってきています。防災・減災のためのハード面の整備や体制づくりの強化だけでなく、特に転入・転出が多い都市部では、住民主体の地域コミュニティの醸成や住民間のネットワークづくりが必要となってきています。

(2) 民間企業の手法や視点を取り入れられている

市町村では民間企業と同じように業務改善が行われています。書類の廃止や電子化、手続の簡素化や業務の集約、職員の人材育成・スキルアップ、情報システムの改善、備品の集中管理や再利用などにより、迅速化と効率化を図っています。民間企業が持つ運営のノウハウを直接導入したのものとしては、公共施設の有効活用を目的とした指定管理者制度があります。サービスの向上については、夜間や週末の時間外窓口開設、駅や商業施設などの出先窓口開設、証明書の自動交付機の設置のほか、庁舎内に銀行のようにフロア案内係を置いている市町村もあります。

(3) 財務体質を強化しようとしている

民間企業の手法を取り入れることは行政サービスの向上だけでなく、コスト削減にも寄与します。また、地場特産品のアピールでふるさと納税を得たり、市町

村のホームページにバナーを入れたり、ネーミングライツを募集したり、ゆるキャラを有料で貸し出したりと税収や補助金・交付金だけでなく、新たな収入源も模索しています。このようにして支出を減らし収入を増やす一方で、自治体経営には規模やニーズに応じた費用対効果の高い公共サービスの再設計も求められています。国は、財務書類の整備について情報の提供や助言を行っており、バランスシートを作成・公表する自治体が増えています。また、政策評価を行ったり、中心部に住宅や公共施設を集約させる「コンパクトシティ化」したりすることで、限られた予算でのサービスの充実を図っている市町村もあります。

(4) 情報の質と量が変化しようとしている

番号制度の導入により、2015年(平成27年)10月からマイナンバーが通知され、2016年(平成28年)1月から利用が開始されています。また、2017年(平成29年)11月からは情報提供ネットワークシステムの本格運用が開始されています。市町村は短い期間の中でこれらに的確に対応しなければなりません。さらに、個人番号を含む特定個人情報はもちろん、通常の個人情報の流出についても、これまで以上に神経をとがらせています。市町村を狙ったサイバー攻撃から情報を守るために、より高度なセキュリティ対策が求められています。

4 人口減少と地域活性化

人口の大都市集中が止まりません。税収という財源の問題だけでなく、人口減少と高齢化は地域活性化という面からも多くの市町村にとって大きな課題です。少子化対策はもちろん、Uターン・Iターン、中高年移住により、外から人を呼び込もうとしている市町村が増えています。転入者に対する新規就農支援や出産祝金支給などで定住の効果を上げている市町村もありますが、誘致した工場の統廃合や海外移転、大学キャンパスの撤退など、若い層を中心に転入を上回る勢いで転出が増えている傾向にあります。政府も地方の雇用対策と人口増への取組に本腰を入れ始め、自治体にも人口減少を食い止める戦略立案とその実施が求められています。

関係法令が改正されたが、どの条例をどう改正すればよいのかを知りたい。

法令の改正情報をいち早く知り、施策を打ちたい。

改正した条例をスピーディーに住民へ公開しなければ…。

条例を改正し、いち早く公開したい

主な該当部署：総務課・法務課・行政課など

お客様のニーズ

各事業について、費用対効果を見極めたい。

人的資源を有効活用するため、効率的な人材配置をしたい。

赤字事業を黒字化するため、経営改善に向けた計画が必要。

水道の安定供給のために、設備整備にかかる費用を予測しなければ…。

自治体経営を効率化、最適化したい

主な該当部署：総務課・財政課・人事課・上下水道課など

災害時に住民の安全を確保するために防災計画を見直さなければ…。

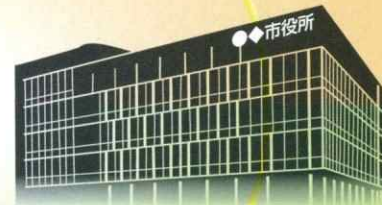
職員のスキル拡大研修にはどんなものがあるの？

住民が満足するまちづくりをするにはどうしたらいいの？

地域住民が交流を図れるイベントを実施したい。

誰からも愛されるまちにしたい

主な該当部署：総務課・企画課・保健福祉課・防災課など



行政の実務に役立つ情報が知りたい

主な該当部署：総務課・税務課・住民課・教育委員会・議会事務局など

他の自治体ではどんな取組をしているの？先進的な取組を知りたい。

異動したばかりなので業務に必要な知識を要領よく学びたい！

新しい法律が成立したが、自分の仕事にどう影響するのだろうか？



■ある1日のタイムスケジュール

8:30	出社	
8:40	始業	メールチェック、担当支社から届いた書類の受付
9:00	入稿データ確認	例規管理システムの更新データの内容を確認
10:30	問合せ対応	お客様からの商品に関する問合せに対応（パンフレットや見積書を送付）
12:00	昼休み	社員食堂にて昼食。お弁当持参
13:00	契約書案の精査	お客様に送る契約書を確認
16:00	見積書の作成	商品の見積書を作成
17:00	退社準備	メール確認や明日のToDoの確認
17:40	退社	

齋藤 綾夏（さいとう あやか）
法令例規事業部 法令例規事業課
2016年入社

①現在の仕事

法令例規事業では、地方公共団体向けの管理システムだけではなく、民間企業の総務部や法務部に向けた「法令改廃情報提供システム」※1「条例お届け便」※2などの商品も展開しています。私は導入を検討されているお客様からのお問合せに対してお答えし、運用方法を提案する業務を担当しています。また、支社からの照会に対する回答や、契約書や見積書など必要書類の内容を精査する営業支援業務も入社時から行っています。

②やりがいを感じるのは

自分に対応したお客様が、実際に商品を導入してくださった時です。ほとんどのお客様はシステム導入前にもかかわらず、商品の詳細や具体的な運用方法などについてお電話やメールでお問合せくださいます。以前、何度かやり取りを重ねた結果、お客様がどのようにシステムを使用されたいのかを引き出せたことがありました。具体的な実施方法をご説明した上で、実際に使用感を確認するためのトライアルサービスをご提案することで、納得して導入

法令例規

事業 法令例規コンテンツに—
利便性、スピード、正確性を追求する
新時代の商品を提供

国の法令や地方公共団体の条例・規則（「例規」）が制定・改正される都度、その最新内容を反映したコンテンツをお客様にお届けするのが法令例規事業の仕事です。

コンテンツの提供媒体は、従来の「紙（図書）」にとどまらず「電子（データベース）」へと及んでいます。情報技術の力を借りて、法令と例規を、より早く・より正確に最新化し、複雑な条文を読み解くためのツールを提供します。身近なところでは、多くの自治体ホームページに当社が手がけた「例規集」が公開され、誰もが簡単に例規を閲覧できる環境が構築されています。

担当業務は、コンテンツの販売を中心に、商品企画・データベース開発からお客様サポートへと広がります。法制執務※支援を行うクリエイティブ事業と連携しながら、法令や例規の整備に関するご相談にも応じています。

地方分権が進む今、地域の実情を踏まえた独自性のある例規、住民や企業が関心を持つ例規がそれぞれの自治体で制定されています。この例規を正確に編集し、速やかにインターネットに公開、普及させるなど、例規を通して地方公共団体の行政サービス向上をお手伝いすること。これが法令例規事業の原点です。

※法制執務…法令・例規を制定・改廃する際に特定の決まりごとに則って起草すること。



■ある1日のタイムスケジュール

8:20	出社	メールの確認や、依頼事項の対応
9:00	打合せ（朝会）	チーム内の進捗確認、連絡事項の共有
9:20	議事録作成	前日に外出した件に関して議事録の作成
10:30	データセンター環境の管理	システムが安定稼動するように管理
12:00	昼休み	社員食堂にて昼食
13:00	照会対応	導入に向けて準備中のお客様からの照会対応
13:30	プレゼン準備	翌週のプレゼンに向けて、資料や状況の確認
17:30	退社準備	メール確認、翌日のタスク確認
18:00	退社	

齋藤 桃子（さいとう ももこ）
システム事業部 システム第2課
2016年入社

①現在の仕事

公営企業会計システム※の担当として、システムの構築・運用・管理や、営業活動支援を行っています。お客様と直接接する機会は少ないですが、新規導入時に打合せに伺ったり、営業担当を介してお客様からの照会にお答えしたりしています。顧客目線を持って商品づくりをするのは勿論のこと、そのお客様と直接やり取りする営業担当に対して素早く応えることで、迅速なお客様対応につなげていくことを意識しています。

②やりがいを感じるのは

私にとっては、課題を具体的な仕組みづくりで解決することがやりがいです。例えば、システム導入時のセットアップ作業を円滑にするツールを設計し、「これは便利！」という言葉を買った際に強い達成感を感じました。もともと手順の複雑さがミスの原因になり、担当者の負担やお客様のもとでの作業時間の長さにつながっていました。そこで、セットアップ用の簡易ツールを作ることになり、設計を担当。苦心を重ねて完成し、営業担当からのお礼の言葉を聞いて「現場目線で役に立つものを作れた」と実感できまし

システム

市場シェアNo.1の商品を中心に
システムからコンサルティングサービスまで
トータルに地方自治体の経営をサポート

システム事業は、地方公共団体や地方公営企業の方々の事務作業を軽減し、本来業務により時間を割けるよう、ICT活用の観点から「法令の普及と地方自治の振興」へ寄与しています。今、地方公共団体は人口減少に伴う収入の減少という大きな課題を抱えています。住民サービスのレベルを維持したり、住民サービス向上のために新しい事業を立ち上げたりするためには、経営状態を把握し、資源の配分を最適化することが不可欠です。

そこで、当社では、地方公共団体や公

営企業に特有の経営課題の解決のため、経営状態の把握とその改善に必要な情報をわかりやすく分析・活用できる会計システム、人材の有効活用のシミュレーションができる人事給与システムなどの各種システムやコンサルティングサービスを提供しています。

中でも、公営企業会計システム、起債管理システムは、市場シェアNo.1の商品であり、多くのお客様にご活用いただいています。

た。セットアップに関するケアレスミスが減り、業務効率化にもつながった仕事でした。このように、お客様のご要望に応える際や社内業務の効率化やコミュニケーション活性化など、様々な課題に対して手段を考え実行、成果が出た時が、苦しんで考えた分だけ強くなりやりがいを感じる瞬間です。

今後も、お客様の漠然とした課題に対して、明確な解決策を提示していくことを目指したいです。そのために、営業担当からの情報収集をより積極的に行い、その情報や市場全体の状況を分析する力を習得していきます。





地域の振興に寄与し、魅力あるまちづくりをサポートするのがクリエイティブ事業の役目です。以下の4分野から最適な手法を提案しています。

◆調査研究

地域の課題に対する調査・研究など、地方行政の総合シンクタンクとして、まちづくりや自治体運営の基本となる各種計画策定の支援、コンサルティングを行います。

◆イベント・制作

行政施策を形にするため、シンポジウムやフォーラム等のイベントを企画・運営します。また、周年事業等の記念式典、映像制作から展示会設営、ポスター等のデザイン制作、アプリの制作まで多岐にわたるサービスを提供しています。地方公

共団体にとどまらず、中央省庁や外郭団体からのニーズも多くあります。

◆教育研修・講演会

集合研修からeラーニングまで行政課題に応じた「職員研修」、住民を対象とした「各種講演会」の企画など、まちづくりを推進する人材の育成を支援しています。

◆法制執務支援

サービスの内容は「例規に関するコンサルティングサービス」。国の法令や地方公共団体の例規に携わる中で培ったノウハウを生かし、例規の起草事務及びその他の法制事務を様々な角度から強力にサポートしています。



クリエイティブ事業

魅力的なまちづくりのために
様々な企画を提案

まちづくりを支える計画づくりを

①現在の仕事

私は、自治体運営に関する方針を定める各種計画の策定支援業務^{*}を担当しています。私の主な仕事は、計画策定に付随したサービスの企画や販促ツールの作成、策定までの進行管理などです。2年目から私もコンサルティング業務を担当しています。

②やりがいを感じるのは

納期よりも前倒して納品したことで、4月から無事計画を開始いただけただけの仕事が印象に残っています。「障害福祉計画」という、障害者福祉サービスや自立支援の円滑な実施を目的とした計

■ある1日のタイムスケジュール

8:00	出社	1日の計画とタスクの確認
8:40	始業	
9:00	資料作成	お客様に提出する見積書や業務仕様書等の作成
12:00	昼休み	社員食堂で昼食
13:00	打合せ	新サービスの開発や品質向上、営業促進に向けた打合せ
14:00	営業ツール作成	営業促進用のツールを作成
15:00	企画書作成	当社のアピールポイントを盛り込んだ企画書の作成
16:00	計画策定支援業務	お客様とやり取りしながら、会議資料や計画書案を作成
17:00	研究所打合せ	協力会社であるコンサルタント会社と打合せ
18:00	退社	1日の振り返り

村山 修平 (むらやま しゅうへい)
クリエイティブ事業部 クリエイティブ第1課
2016年入社



^{*}計画策定支援業務…自治体の計画に基づくこれまでの取組に対する評価や方向性を検討するためのデータ分析や情報提供、地域住民のまちづくりに対する考え方を確認するためのアンケート調査やワークショップ等の実施支援など、計画策定に向けて、状況やニーズに応じた様々な支援を行う。

画で、私が計画策定に初めて本格的に関わった仕事でもありました。知識・経験不足に始めは苦労しましたが、諸先輩方が作成し、蓄積してきた資料やツール、上司のアドバイス等を参考にしながら取り組みました。また、これまでに担当した、国の動向や制度概要をまとめる資料作成の知識も役に立ちました。なおかつ、期限を確実に守るため、納期までのスケジュールを日割で作成して進行した結果、当初の納期よりも2か月早く完成できました。個人的にも、新しいことに挑戦して成長を実感することができ、仕事に対するモチベー

ションにつながった仕事です。計画策定支援を実際に担当してみて、地方自治体の活性化により貢献できるサービスをお届けしたいという思いが強くなりました。計画策定には様々なスキルやノウハウ、時間が必要です。ご多忙なお客様が、自分達だけで有効性の高い計画を作るには労力を要します。私たちが一緒に地域の課題を整理し、理想像に近づくお手伝いができたらと思います。

私たちのトータルソリューション提案

当社は、1893年(明治26年)に創業し、我が国で初めて加除自在の法規集を発売するなど、「常に最新で正確な情報を提供する」という姿勢で、125年余にわたって出版活動を行っています。

現在は、加除式図書をはじめ単行本や雑誌など幅広くお客様に商品を提供しています。法令関連図書を中心に行政分野全体を広くカバーする実務書をはじめ、教育関連や弁護士・税理士向けの書籍、お客様の注文によるオーダーメイドの書籍(請負出版物)などを出版しています。また、単行本の電子書籍化も行っています。

こうした多様なメディアによって、国から発信される法令の情報や、ノウハウ、市町村の先進事例など、多岐にわたる情報を素早く正確にお伝えしています。

出版事業では、新規出版物や雑誌などの企画・編集のほか、それら商品の販売やユーザーサポート、広告宣伝などを行っています。企画部門と営業部門が一体となって日々マーケティングを行い、お客様のニーズに合わせた情報を書籍を中心に提供しています。



お客様のニーズにかなった
良質な書籍を

出版事業

浦谷 収 (うらや しゅう)
出版事業部 出版事業第2課
2016年入社



^{*}ゲラ…校正用に作成する試し刷りのこと。

■ある1日のタイムスケジュール

8:10	出社	メールチェック、業務進捗の確認
8:40	社内打合せ	雑誌の次の企画案を話し合い
10:00	原稿の確認、整理	進行中の単行本の原稿を確認。事実誤認や誤字脱字がないか入念にチェック!
12:00	昼食	社員食堂で昼食
13:00	外出	
14:00	ゲラ [*] のお届け	執筆者の方に確認いただくため、今回は打合せも兼ねて直接ゲラをお届け
16:00	他の執筆者と打合せ	新規企画について意見交換
17:30	直帰	外出先から直接自宅に帰宅

お客様に必要とされる情報を正確かつ迅速に届ける

①現在の仕事

雑誌や単行本の企画・編集など、いわゆる「編集者」の仕事をしています。現在担当しているのは地方税に関する雑誌「税」とそれに関連する単行本です。「税」は主に地方公共団体の税務担当者向けの雑誌で、時期に応じた新制度や法改正に関する情報や日々の実務で生じる疑問をQ&A形式の連載などで解消できることが特徴です。読者の方々のかゆいところに手が届くような誌面づくりに努めています。入社2年目から携わっていますが、もともと税に関する知識があったわけではないので、日々先輩や執筆者の先生

方から学びを得ながら奮闘しています。

②やりがいを感じるのは

やはり、実際に読者の声を聞いたときにやりがいを感じます。自分の作った書籍がどんな風に役立っているのかを直接お聞きすることで、お客様に本当に必要とされていることを実感できます。例えば、雑誌の掲載内容に関する電話照会の際には「住民の方に説明したいのでこの情報が知りたい」とおっしゃる方が多く、地方公務員の方や、その先にいる住民の方に対して貢献できていると感じます。

実務書や実務誌は、信頼のおける正確な情報であることが求められます。

情報があふれている現代だからこそ、単純な速報性ではなく、正確性を伴った「迅速さ」で情報を届け続けることが当社の使命だと思っています。

また、「税」に寄稿いただいた執筆者の方が、記事を読んだ他の地方公共団体から講演を依頼され、交流のきっかけになったというケースもあります。雑誌の情報を伝えるという本来の役割に加えて、執筆者と読者、また読者同士をつなげるプラットフォームとしての新しい可能性を感じています。今後は、このように単行本とも違う新しい役割を担える企画も考えてみたいと思っています。

9つの営業拠点! ぎょうせいの支社

全国支社 PR!

当社は、全国に9つある支社を拠点に、地域に寄り添った営業活動を行っています。ぎょうせいが提供する豊富な商品、サービスの中から最適な提案を行い、お客様の良きパートナーになれるよう活動しています。支社の魅力を知ってもらうため、各支社にPRしてもらいました。

①担当エリア ②支社長からのPR文

関西での生活は人をおもしろく、強くします。ぜひ関西支社へ!

竹本 孝大
2015年入社 関西支社 ソリューション営業課

①滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県
②仕事にも遊びにも大きな野望をもって立ち向かう“全力投球型”のあなたはぜひ関西支社へ! ときには熱く討論を交わし、ときにはお腹を抱えて笑い合える仲間と一緒に、不屈の闘志を胸に挑戦し続けましょう。

明るく楽しい職場で一緒に成長しましょう!

眞鍋 武蔵
2018年入社 中国支社 ソリューション営業課

①鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県
②瀬戸内海から中国山地、そして日本海までの地域を、美しい風景や食文化に触れながら日々奔走しています。私たちの仕事は、地域の未来をデザインすること。明るくて個性的なスタッフとともに一緒に地域を創りませんか。

多くの人の暮らしに貢献できるお仕事です!

三ッ石 明乙早
2018年(中途)入社 四国支社 ソリューション営業課

①徳島県、香川県、愛媛県、高知県
②“地域に貢献したい”、“お客様と共に喜びたい”と思う方、四国支社にいらっしやい! 大歓迎です! 明るくオープンな支社で一緒に働きましょう。新しいミライを創っていきましょう!

九州支社で一緒に良い会社を作っていきます!

野村 俊介
2013年(中途)入社 九州支社 ソリューション営業課

①福岡県、佐賀県、長崎県、大分県、熊本県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県
②九州7県と沖縄をエリアに持ち、支社の中でも規模が大きな九州支社は、やりがいも大きく、上司や先輩も力強くバックアップしてくれまますので、いろんなことにチャレンジでき、失敗を恐れずに全力で取り組むことができます!

地域密着!

支社社員インタビュー

「支社の仕事とは?」「本社と支社の違いは?」もっと知りたい支社営業! 関西支社の若手社員にインタビューしました!



宮本 遥菜 (みやもと はるな)
関西支社 ソリューション営業課
2017年入社

様々なところへ出張できることが支社の醍醐味です。

逢坂 うらら
2019年(中途)入社 北海道支社 ソリューション営業課

北海道支社

①北海道
②色彩豊かな四季のなか、私たちはお客様のもとへと走りまわります。多様な商品からお客様が喜ぶ提案をつくりだす営業って、創造的な仕事だと思いませんか? 新人もベテランもワイガヤな気風のなか、一緒にチャレンジしましょう!

社の都仙台にあるあたたかな雰囲気の良い支社です。

穴戸 千鶴
2013年入社 東北支社 出版営業課

東北支社

①青森県、岩手県、秋田県、宮城県、山形県、福島県
②わたしたち東北支社はここ数年「まずやってみよう!」を合言葉にチャレンジを続けています。1人の知識や経験には限りがあるものです。皆で知恵を絞り、壁を乗り越えたときの達成感を、共に分かち合ひましょう。

自分らしい営業スタイルを一緒に探しましょう!

松澤 美柚
2020年入社 関東支社 ソリューション営業第1課

関東支社

①茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、新潟県、山梨県、長野県
②私たち関東支社には、若くて明るく元気な先輩が大勢います。「ともに挑戦し、ともに成長し、ともに喜び合う支社」で活気にあふれています。最大規模の支社で君の大きな夢を叶えましょう!

ぎょうせいようこそ! 地域発展のため一緒に働きましょう!

酒井 直迪
2020年入社 東京支社 ソリューション営業課

東京支社

①千葉県、東京都、神奈川県、静岡県
②自治体だけでなく、団体、企業、大学、税理士等の幅広いお客様と関わりを持てるのも東京支社ならではの強みです。様々なお客様とのつながりから、首都圏市場の更なる開拓、深耕に日々取り組んでいます。共に考え、共に挑戦しましょう。

丁寧にサポートします。一緒に成長しましょう!

野口 慎也
2017年(中途)入社 東海支社 ソリューション営業課

東海支社

①富山県、石川県、福井県、岐阜県、愛知県、三重県
②「勝てる営業」「強い営業パーソン」とはただ単に「モータリ社員」ということではありません。お客様のニーズを的確に把握し、「提案・仕掛営業」が行える社員ということです。「自己」を一杯表現する「場」として、東海支社とともに働きましょう。

Q1. 支社の社員の主な仕事を教えてください!

お客様との直接交渉が主な仕事です。営業担当者は、出版・法令例規・クリエイティブ・システム4事業全ての商品を、担当エリア内のお客様のご要望に合わせてご提案します。日々の営業活動や、受注済案件の進捗管理などを後方で支援するのが事務担当者です。支社全体が一丸となって、お客様の満足実現のために邁進しています。

Q2. 本社とはどのような役割の違いがあるのでしょうか?

本社では全国を対象に商品開発や営業計画を立て、支社では個々のお客様を対象に営業を行います。本社で全国標準として開発された商品を、それぞれ要望や条件の異なるお客様向けにカスタマイズして提案し、お客様から「いいね!」をいただくのが支社の役割です。とくにお客様の反応を直接確認できる営業担当者は、普段の会話の中からも細かなニーズを拾い上げ、さらにお客様に合った提案ができないかを考えています。

Q3. 宮本さんが担当している仕事を教えてください。

担当は和歌山県内の自治体です。まちづくり関連の計画策定支援や自治体職員向け研修、住民向けの講演会・イベント等の営業をしています。毎日多くのお客様と直接顔を合わせ、言葉には出てこないニーズを探しています。

Q4. 仕事のやりがいを感じるの、どんなときですか?

一番は、お客様に「宮本さんの話を聞こう!」と思っていただけるようになったな、と実感したときです。最初は営業でお伺いしても、話を全然聞いていただけなかったり、思うようには盛り上がりすぎず会話が終わってしまったこともありました。お客様も業務時間内でお忙しいため、いかにお客様の邪魔にならず「この人の話は聞いておきたい」と思っていただけかが大切だと思っています。

何度も通ってお客様の業務状況を見つ、どんな話題であれば興味を持っていただけるのか、「ためになった!」と思っていただけるのか、試行錯誤しています。お客様の日々の業務に直結する情報提供ができて喜んでいただけることもあれば、地元の特産品の話から広がって営業の話も聞いていただけるようになることもあり、その日の正解を目指してトライアンドエラーの日々です。今までそっけなかったお客様が話を聞いてくださるポイントを見つけたときは、心の中でガッツポーズをしています!

もちろん話を聞いていただいただけでは商品受注にはつながりませんが、受注に向けての“最初の一步”だと思います。お客様との信頼関係がないと「ぎょうせいに依頼しよう」とは思っていないだけではありません。信頼関係ができてくると「こんな仕事もぎょうせいに頼めるかな?」と、お客様側からご相談くださることがあり、そこから新しい仕事につながることもあります。日々の何気ない会話から業務受注につながることを増やすべく努力しています。

多種多様な
顧客ニーズに
合わせた
営業と保守



私の描く
未来

お客様にとって、誰よりも身近な相談相手に

2016年入社
関西支社
ソリューション営業課

宮本 知佳

一緒に働く
~No challenge,
no growth.~

未来の仲間へ

当社は創業から129年という長い歴史のある企業です。その伝統をプライドに、常に未来を見据えて成長し続けてきました。

会社の成長は、社員の成長の証。一人ひとりが理想に向かって挑戦し続け、粘り強く取り組み、現状に満足せず成長していくというサイクルを続けていく必要があります。「理想像実現を目指し、主体的に挑戦する」ともに挑戦し、目標に向かって成長できる仲間と未来へ突き進んでいきたいと考えています。

本ページでは、社員が大切にしている信念や心がけ、そして未来へ向かうための目標を聞いてみました。熱い思いを持ち、仕事に真摯に向き合うそんな先輩方と一緒にぎょうせい働きませんか？

お客様が
何を最も
求めているのかを
汲み取る



私の描く
未来

自分の中で確固たる自信をもって仕事に励む

2019年入社
クリエイティブ事業部
法制ソフト課

松本 航洋

私の描く
未来

顧客目線を理解して
商品開発に携わる！

2020年入社
システム事業部 システム第2課

下間 裕太

お客様に
とっての
「価値」を
常に考える



求める
3要素

Growing
成長していくこと。
自分自身の成長を常に
意識し、現状に満足し
ないこと。

Challenge
挑戦すること。
既存の商品・サービス
に捉われずに新たな発
想で仕事をしていく
こと。

Vitality
試みを実現していく
粘り強さ。
失敗にも正面から向き
合い、次に生かして
いけること。

社員インタビュー

ぎょうせい 社員の プライドと未来

目的意識と
探求心を常にもつ
姿勢を大切に



私の描く
未来

お客様のニーズにあった
商品開発ができるエンジニア

2020年入社
法令例規事業部
法令例規事業課

行方 陸

丁寧かつ安定した
ご提案で、
お客様に
寄り添う



私の描く
未来

お客様の身近な拠り所として
認められる存在になる

2017年入社
クリエイティブ事業部
法制ソフト課

峯村 彩花

こだわりを
持って
商品を作る



私の描く
未来

ベストセラーの企画制作

2016年入社
出版事業部 出版事業第1課

渡邊 真優子

アンテナを広く張り、
引き出しを増やす



私の描く
未来

地域住民の認知度・理解度が高い計画の作成

2020年入社
クリエイティブ事業部 クリエイティブ第1課

田中 鳩子

個・チームの
力を使って
ベストを尽くす



私の描く
未来

ぎょうせいへの信頼を最前線で積み重ねる！

2015年入社
関東支社
ソリューション営業第1課

百田 楓

お客様に対する
レスポンスの早さと
高品質な
サービス



私の描く
未来

全社営業ランキングベスト5に入ること！

2017年入社
北海道支社
ソリューション営業課

角田 祐基

会社概要

- 創業** 1893年(明治26年)9月
- 目的**
- (1) 加除式の法規集、例規集、判例集等の出版及び印刷
 - (2) 各種単行本、雑誌の出版及び印刷
 - (3) 法制執務支援業務
 - (4) 一般教養講座の開設及び通信教育
 - (5) 国、地方公共団体、公益法人、企業等の行う地域づくり等に関する調査の受託及び研究業務
 - (6) 各種記念事業等の企画、立案及び受託業務
 - (7) 情報処理サービス及び情報提供サービス
 - (8) ソフトウェアの開発及び販売並びにリース
 - (9) デジタル商品及び関連事業の企画及び販売
 - (10) 教材・教具の印刷、製造及び販売
- 資本金** 5億円
- 社員数** 737名(契約社員等176名を含む)(2022年1月1日現在)
- 売上高** 219億円(2020年12月期)

役員

代表取締役社長	成 吉 弘 次
取締役 役	麻 生 巖
取締役 役	大 濱 理
監査 役	浅 岡 實
監査 役	浦 川 浩 一
監査 役	鈴 木 祐 一

主要取引先

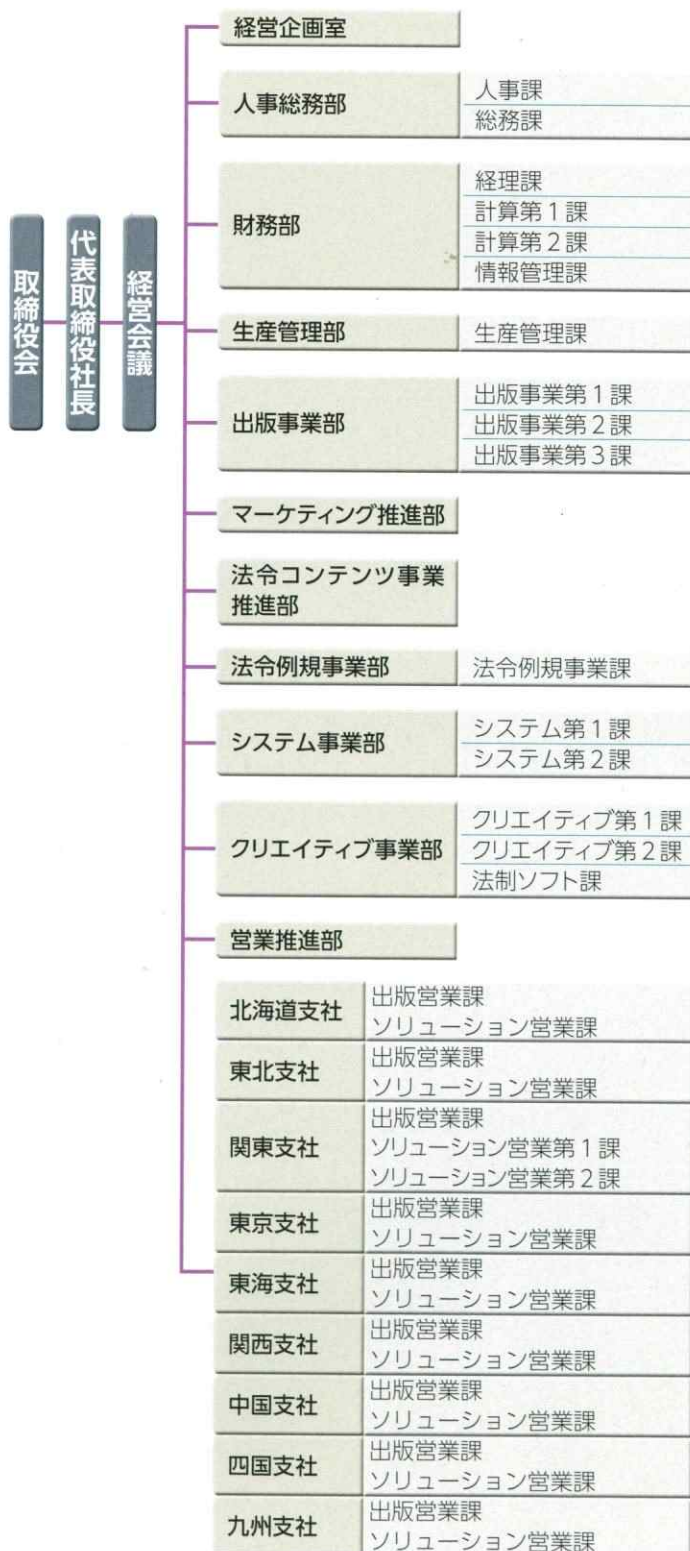
- ①内閣府、総務省、法務省、財務省、文部科学省、厚生労働省、農林水産省、経済産業省、国土交通省、環境省等各省庁
- ②各都道府県及び市区町村、議会事務局、教育委員会、警察署、消防署等
- ③全国国公立大学及び高・中・小の各学校
- ④特殊法人、独立行政法人等
- ⑤弁護士会、税理士会、公認会計士協会、銀行、会社等

ぎょうせいグループ

ぎょうせいデジタル株式会社/西日本法規出版株式会社/株式会社ぎょうせい総合研究所/株式会社至文堂/株式会社行政マネジメント研究所/株式会社WAVE出版

組織

(2022年1月現在)



募集要項

- 募集職種** 総合職
- ※職種別採用は行いません。
※すべての職種に配属の可能性があります。
- <営業>
出版物の販売
自治体業務用アプリケーションソフト・法令等データベースの販売、ユーザーサポート
調査・研究、イベント、人材育成等の支援サービスの提案営業
- <企画>
新規出版物の企画・編集、加除式追録・雑誌の編集
- <進行管理>
出版物の印刷・製本の進行、その他出版手続き業務
- <ソフト開発>
自治体業務用アプリケーションソフトの開発
- <開発>
調査・研究支援、イベント企画・運営、人材育成支援
- <法制執務支援>
自治体に対する条例・規則等の用字用語の整備支援
- <管理事務>
売掛金の請求及び回収、庶務、経理、会計、人事、商品管理
顧客管理データベース等社内システムの設計・管理・運用
- 応募資格** 2023年3月に大学・大学院又は短期大学を卒業見込みの方
- 採用予定人数** 20名
- 選考場所** 本部(新木場)ほか

入社後の待遇

- 初任給** 大学卒/227,000円 短大卒/195,500円
(本部・関東支社・東京支社勤務者に支給する首都圏手当23,500円を含む)※2021年実績
- 交通費** 月額37,000円まで実費支給
- 待遇** 昇給年1回/賞与年2回
- 勤務地** 本部(本社、関東支社及び東京支社)・全国各支社
- 勤務時間** 8:40~17:30
- 休日・休暇** 完全週休2日制(土・日)、祝祭日、マイプラン休暇、年末年始休暇、年次有給休暇(初年度10日、2年目11日、最高25日)、慶弔休暇、裁判員制度休暇、育児休業制度、介護休業制度
- 加入保険** 健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険
- 福利厚生** 保養施設(箱根、東軽井沢)、退職金、企業年金、慶弔見舞金、小学校入学祝金、表彰制度、資格取得奨励金、通信教育補助制度
- 部活動** 野球部、バレーボール部、バスケットボール部、マラソン部ほか

応募・採用Q&A

Q職種別採用は行っていますか。

A 職種別採用は行いません。すべての職種と事業所に配属の可能性があります。

Q社員訪問はできますか。

A 社員訪問を希望する場合、より有意義な場とするため、説明会に参加し当社に対する理解を深めた後の訪問をお勧めしています。説明会会場で社員訪問希望の旨を採用担当に伝えるか、メールでご連絡ください。なお、社員訪問の有無は、選考に影響ありません。
*ご連絡先:saiyo@gyosei.co.jp 採用担当者宛

Q大学院生は応募できますか。

A 大学院の卒業見込み者も応募できますが、初任給などの待遇はすべて大学卒と同じとなりますのでご了承ください。

Q配属・勤務地はどのように決まるのですか。また、転勤はありますか。

A 最初の配属・勤務地は、適性や希望などから総合的に判断して決定します。また、転勤やグループ会社等へ出向する場合があります。

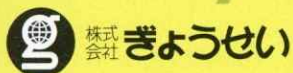
Q社宅・独身寮、一人暮らしの家賃補助はありますか。

A ありません。単身赴任等の転勤支援があります。

Q新人育成について教えてください。

A 当社では、新入社員を「主体的かつ自律的に戦える人材」に育てることを方針として掲げています。そのために、新入社員研修に加え、通信教育や、育成担当者制度を導入し、OJTで実務やビジネススキルを習得しながら成長する支援をしています。





採用担当 人事総務部人事課

〒136-8575

東京都江東区新木場1-18-11

TEL: 03 (6892) 6014 (ダイヤルイン)

<https://gyosei.jp>

(2022年1月1日現在)

<事業所所在地>

■本社・関東支社・東京支社

〒136-8575

東京都江東区新木場1-18-11

TEL: 03 (6892) 6666 [本社代表]

■北海道支社

〒060-0005

北海道札幌市中央区北5条西6-2-2

札幌センタービル4階

TEL: 011 (241) 1971 [代表]

■東北支社

〒980-0012

宮城県仙台市青葉区錦町1-6-31

TEL: 022 (222) 6552 [代表]

■東海支社

〒460-0003

愛知県名古屋市中区錦3-10-33

錦SISビル6階

TEL: 052 (231) 0331 [代表]

■関西支社

〒540-0012

大阪府大阪市中央区谷町3-1-9

MG大手前ビル8階

TEL: 06 (4790) 9351 [代表]

■中国支社

〒730-8687

広島県広島市中区三川町2-10

愛媛ビル・広島5階

TEL: 082 (545) 7121 [代表]

■四国支社

〒790-8655

愛媛県松山市二番町4-1-2

TEL: 089 (932) 3162 [代表]

■九州支社

〒814-0001

福岡県福岡市早良区百道浜2-4-27

AIビル2階

TEL: 092 (831) 0700 [代表]