

RECRUITING

入社案内

GUIDE

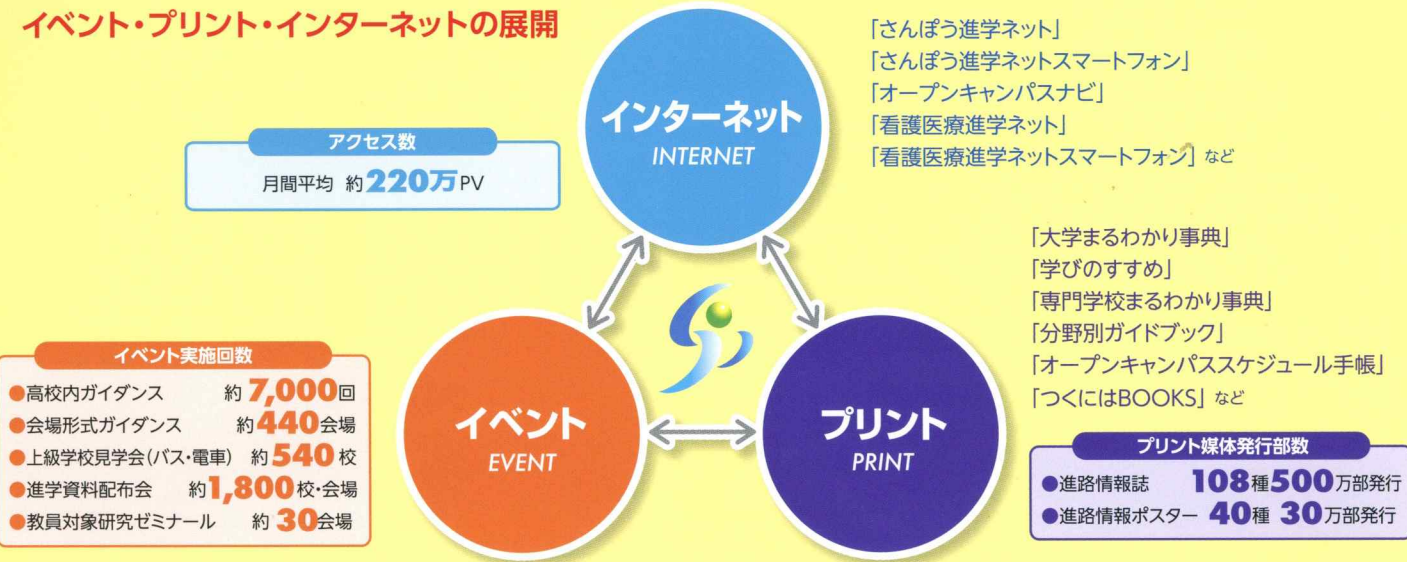
50th
創立50周年

未来をカタチにする
株式会社 **さんぽう** 秀付
19.1.17
キャリアセンター

自分にとって“いちばん”の進路情報を提供して50年。 私たちは、若者と進路とのベストマッチングを演出する 「進路ソリューションカンパニー」です。

1968(昭和43)年の創立以来、全国の学生や求職者を次の進路先へとつなぐサポーターとして、進学・就職関連イベントの企画・運営を中心に、進路情報誌の企画・制作や進学・就職Webサイトの制作・運営など、「EVENT」「PRINT」「INTERNET」の3つのメディアの特性を生かして、若者の未来をカタチにするために幅広いジャンルでの事業展開をしています。

さんぽうならではの3つのT (EVENT・PRINT・INTERNET) (2016年度実績)



若者ひとり一人と学校や企業とをつなぐ、様々なイベント・メディア。 コミュニケーションと情報発信の力を着実に高めて、夢を創造する企業を目指します。



株式会社さんぽう
代表取締役社長
渡邊 王雄

株式会社さんぽうは、1968(昭和43)年、当時の学歴至上主義の風潮に対し、若者の個性を活かした進路情報の提供を目的に設立されました。以降一貫して単なる受験情報ではない、各学校が高校生に最も伝えたいセールスポイントをメインとした進路情報誌の発行や、高校生と各学校・企業を直接結び付けるイベントを運営し、2018年で創立50周年を迎えました。

その50年の間にも教育業界では時代のニーズに合わせてさまざまな改革が行われてきましたが、現在でもあらゆる教育機関が全国にわたって「教育改革」に取り組んでいます。高等学校の教育現場においては、新学習指導要領の導入、ICTによる教育改革、大学入試制度改革などが加速度的に進んでいます。さらには、人生100年社会へ向けた学び直しやリカレント教育、グローバル社会へ向けた外国からの労働力の流入と学びのプログラム化、新学校種である専門職大学の創設といった、多様な教育改革の施策が政府からも打ち出されています。

このような激動が予想される中、私たちが次の50年へのさらなる飛躍に向け、これまでに培ったノウハウを元に新たな事業に積極的にチャレンジしていく必要があります。既にスタートしているものとしては、グローバル人材の育成に対応すべく日本から海外へ向けた留学の支援事業や、女性活躍社会への一助となる保育園事業などがあります。また、今後必須となるものとして、キャリア教育のICT化やVR・AIといった最先端技術の導入などが挙げられます。

このような新事業を、創立当初の理念を継承しつつ社会の革新に合わせて展開・発展させていくためには、まさにこれまで行われてきた教育改革の中で学生生活を送ってきたみなさんの若い力が必要です。その時の記憶や経験が、顧客とのコミュニケーションによって新たな「真に伝えたい情報」となり、一人ひとりの若者の夢の実現と、最終的には顧客満足につなげていくことができるからです。

今後も少子化は進み、教育改革も新たな局面を迎えますが、それだけに教育情報の価値はむしろますます高くなっていきます。自らの力で新たな情報を創造してみたいというみなさんのチャレンジをお待ちしています。

教育事業本部

教育現場の最前線を奔走する実働部隊



何をする部署？

教育事業本部は大学・短期大学・専門学校の広告代理業務として日本全国の高校生中心に進路イベントや進路情報媒体の提供を行う部署です。エリアごとにチームに分かれチーム長統括の下で毎日高校に訪問しガイダンスを実施しています。高校テレコミュニケーターが高校へのアポイントをとり、担当の営業マンが訪問して企画提案から打合わせ、当日の運営を行います。マルチセクレタリーは準備、処理など事務作業を行い営業マンのサポートをします。高校生にとってミスマッチが起こらない進路選択を実現させることが我々の使命です。

シゴトの1日の流れは？

9:00
高校訪問
ガイダンスの提案、イベント案内など高校の先生と面談します。

10:30~
スタッフ集合
ガイダンス実施の高校最寄駅にスタッフを迎えに行き、入校前に段取りを打ち合わせします。

11:00~
高校入り・準備
担当の先生に挨拶後、使用会場を準備・設営します。

13:00~
ガイダンス実施
進行管理、高校生がしっかり聞いているか確認します。

15:30~
ガイダンス終了後、片づけ
高校の先生に挨拶後、退校し会社に戻ります。

17:00 **帰社**
ガイダンスの報告書を提出し、翌日の訪問・ガイダンス準備をして業務終了です。



高橋 準
営業 2012年入社

「入社の一歩は？」
仕事を通して多くの人と触れ合い自身の成長に繋がりたいと考え、営業職希望で就職活動を行いました。入社の一歩は、私自身もとても悩んだ進路選択の手助けができるこの会社を選びました。

「今後の目標」
担当高校の先生や生徒だけでなく、大学・短期大学・専門学校の全ての方が「良いガイダンスだった」と言って頂けるようなガイダンスを多く作って行きたいと考えています。それを続け、営業マンとして社内だけでなく、業界内でも一番の営業マンを目指したいと思っています。

大屋 万衣
高校テレコミュニケーター 2013年入社

「入社の一歩は？」
私は大学時に広告心理学を専攻していたことと塾講師のアルバイトをしていたことから「広告」と「教育」業界に興味を持ち就職活動をしていました。そこで両方の業界に通じる当社の仕事に興味を持ったのが入社の一歩です。

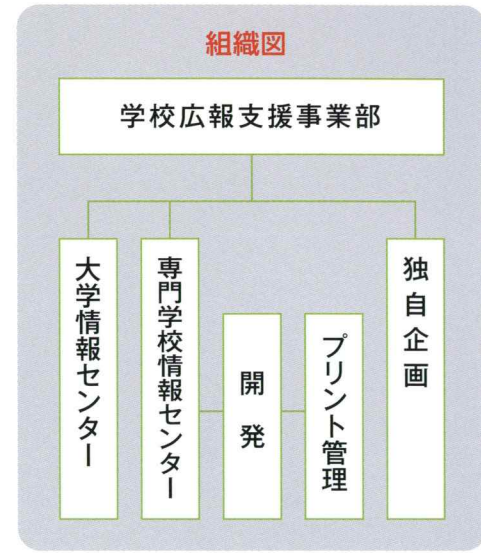
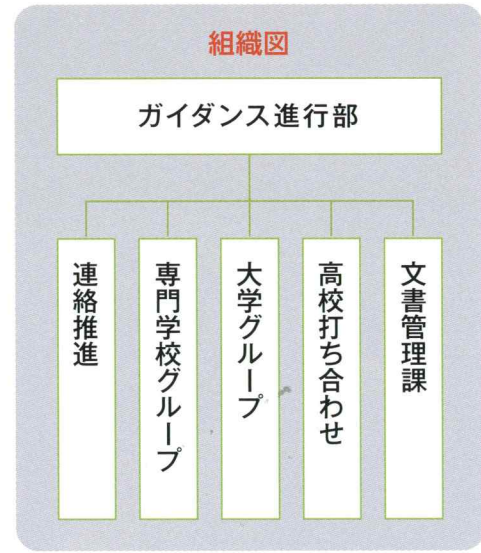
「仕事のやりがい」
高校テレコミュニケーターは電話を通して担当営業と共に進路ガイダンスの獲得を目指す仕事です。この仕事を担当してから約2年半が経過しましたが日々学ぶことはありますが、一番のやりがいは新規の高校の進路ガイダンス獲得です。営業マンと喜びを分かちあえる瞬間が一番嬉しく、今後の励みになります。

■ ガイダンス進行部 ■

■ 学校広報支援事業部 ■

さんぼうの主力商品・校内ガイダンスを形にします。

企画立案と運営で営業活動をサポートします！



何をする
部署？

ガイダンス進行部は、営業担当が獲得してきた校内ガイダンスを形にする部署です。部内には、電話での高校打合せ担当、大学・短期大学・専門学校などに校内ガイダンス参加を交渉する担当、実施要領(校内ガイダンスの案内書類)を発送する担当、当日配布する資料計画する担当、当日担当するスタッフの人員調整をする担当、書類作成する担当など、それぞれの担当が専門性を活かし、また、協力しながら校内ガイダンスを作りあげていきます。

何をする
部署？

学校広報支援事業部は大学情報センター、専門学校情報センター、独自企画チーム、開発チーム、プリント管理チームの5部門で構成されています。大学、短期大学、専門学校(クライアント)に広報という視点で単なる営業的業務を行うだけでなく、クライアントが抱えている課題を共に解決していくスタンスでイベントや種々の企画を提案し、実行運営をしています。この広報活動等を随時効率よく機能させる為、部内にプリント管理、独自企画チーム、開発チームを有しています。そこで私たちに必要となるのは「未来を開拓しようとする前向きな気持ち」と「新しいことに本気で挑戦しようとする」人です。一緒に汗をかき能力を出し切れる人を望みます。諦めず、ひたむきに取り組み続けた結果、クライアントから「ありがとう」と声をかけられた時の達成感は大きいですね。

シゴトの1日の流れは？

9:00~
メール、FAXの確認
昨日のメール・FAXのチェック、およびガイダンス参加・不参加の確認をします。

10:00~
参加交渉
大学・専門学校へ校内ガイダンスの参加交渉を電話にて行います。

11:00~
システム入力
交渉結果の詳細を社内共有するシステムに入力します。

14:00~
営業と相談
営業担当へ不参加になった次候補校の相談をメールします。

15:00~
問い合わせ内容確認~回答
大学・専門学校からのガイダンスの内容についての問い合わせに回答します。

16:00~
打ち合わせ
訪問先から戻った営業担当と今後の流れを打合せします。

17:30~
進行状況の確認

先輩社員インタビュー

郷田 瞳
高校打ち合わせ 2013年入社

「入社のごきっかけは？」
大学時代は、特に業界にこだわらず就職活動をしていました。いろいろな企業を見ていく中で、さんぼうの広告会社でありながら、イベントの企画や運営もできる点に興味を持ちました。

「今後の目標」
ひとつひとつのことを丁寧かつ迅速に行い、周りから頼りにしてもらえる仕事をしていくことが目標です。受け取った相手の立場に立ち、相手が求めているものにできる仕事ができればと思っています。自分の業務を行う中で、常により良い方法がないかと考え、日々頑張っていきたいです。

横山 敬子
専門学校グループ 2014年入社

「入社のごきっかけは？」
私が受験生だった時、志望校をなかなか決められず迷っていた時期がありました。進路という、自分と向き合う大事なステージにいる学生と社会を結び懸け橋になればいいと思い、さんぼうに入社を決めました。

「仕事のやりがい」
ガイダンスに参加していただく専門学校の手配をしています。ガイダンスに関する問い合わせをいただいた際、要点をすぐに組み丁寧に対応できた時や、専門学校との信頼関係が築けた時にやりがいを感じます。

シゴトの1日の流れは？

9:00~
クライアント(大学)訪問
企画の提案や先方が抱える課題や要望をヒアリングします。

11:30~
帰社、企画立案
上司への報告と共に、課題解決に向けての企画を立案します。

14:00~
ミーティング
関係部署と企画内容や社内での協力体制等を協議して企画を練り上げていきます。

16:00~
クライアント訪問準備
次回訪問のために見積書や企画書等を作成します。

19:00~
終業

先輩社員インタビュー

伊藤 いつき
大学情報センター 2015年入社

「入社のごきっかけは？」
若手でも大きなプロジェクトを動かして経験を積んでいる、先輩営業マンに憧れて入社しました。商品を売るだけでなく、自分で企画を考え提供する営業スタイルも魅力の一つだと思います。

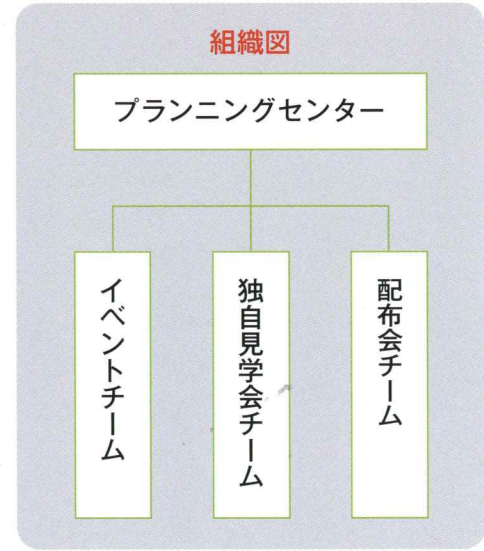
「仕事のやりがい」
クライアントの抱える課題を解決することが私たちの仕事です。常に相手の立場にたつて、悩みや目標を汲み取り、企画を考えています。クライアントによって様々なハードルがありますが、それを乗り越えて、私のプロデュースした企画によって課題解決ができたときに大きな充実感があります。

大澤 真紀
大学情報センター 2012年入社

「入社のごきっかけは？」
教師以外の立場から教育に関わる仕事ができたいと思い、就職活動をしていました。さんぼうの高校と上級学校のパイプ役を担う、高校生の進路実現のサポートができるというところに興味を持ちました。

「今後の目標」
私は現在保育園に通う子どもがおり、時短勤務をしています。職場のみならずには理解、配慮していただき、とてもありがたいと思っています。さんぼうには働くママさんがたくさんおり、仕事と家庭を両立させています。私も先輩たちを見習い、会社にとって必要な人材と言われるように頑張っていきたいです。

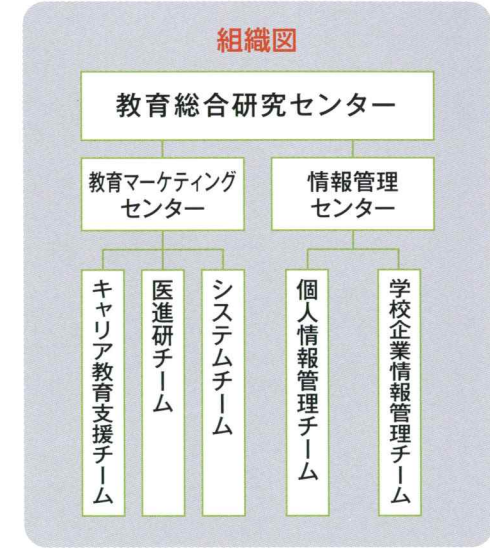
営業・企画・イベント現場とすべてを経験したいあなたへ



何をする
部署？

プランニングセンターは、高校生・保護者・高校の先生方へ進路情報を体験する機会を創造しています。イベントチーム・配布会チーム・独自見学会チームと3つのチームから成り立っており、相互に関わり合っています。イベントは就職合同企業説明会と同様で、会場設営・参加校交渉・実施までの進行を担い、配布会は大学・専門学校パンフレット・企業等の資料を配布し、独自見学会は、高校単位で行う大学・短期大学・専門学校や企業の見学会について高校と見学会との打ち合わせおよび当日のコントロールをしています。ひとつのイベントを企画から実施まで担当することで、達成する喜びを味わえる魅力的な部署です。

教育情報の管理・発信を担うさんぼうの頭脳



何をする
部署？

正しい情報を、正しい時期に、正しい形で提供することを心がけ、会社全体を支えています。教育マーケティングセンターは教育関連の情報収集と発信を担う部門です。私たちの扱う情報が営業活動をバックアップし、さらには進路指導の現場で活用されます。情報管理センターは、学校情報、企業情報、教育・進路関連情報、個人情報といったあらゆる情報・データを一括管理し、運用・保管する部署です。

シゴトの1日の流れは？



9:00~
メール・SNS確認
届いているメールの確認・返信業務、他部署・自部署でのイベント報告の確認業務を行います。

10:00~
電話でのアナウンス等
自分が担当している大学や専門学校へ、イベントのご案内やご参加頂けるイベントでの確認事項を電話にて行います。

12:30~13:30
昼休憩
同僚と昼食をとります。

13:30~
図面作成・レイアウト作成等
確定している会場での図面・レイアウトを営業とも相談し、作成を行います。

18:30~
終業
プライベートを楽しんでいます。

先輩社員インタビュー

相馬 遥
イベントチーム 2014年入社

「入社きっかけは？」
私が高校生の時、大学進学のため進路相談会に参加した。今でもその時のことは印象に残っていて、「大切な選択をサポートできる仕事」だと感じました。高校生の進路支援にかかわる仕事がしたいと思い入社を決めました。

「今後の目標」
進学相談会は、進路選択に重要な1学期に多く実施されます。繁忙期は日々の業務に追われてしまいがちなため、1つ1つの企画を大切に、成功のために何が必要かを考えて業務に取り組めるようスキルアップをしていきたいと思っています。また、忙しい時こそ笑顔忘れず、コミュニケーションを取りながら、楽しく仕事をしたいです。

露木 俊輔
イベントチーム 2017年入社

「入社きっかけは？」
周りと一緒に協力して行くイベント業務に興味を持っていました。また、自分自身が職や進路に悩んだ経験があるので同じ悩みを抱えている人へのサポートができると思い入社を決めました。

「仕事のやりがい」
校外会場の進路相談会で自分の興味がある分野が見つけれない生徒に対してヒアリングをして該当する分野の学校を紹介しました。その後、学校から説明を聞き終えた生徒から楽しかった、興味をもったなど直接話を聞ける機会があった際にやりがいを感じました。

シゴトの1日の流れは？



9:00~
教育関連情報の収集・調査
最新の教育情報を調査して情報収集をします。会社の武器になる情報をアップデートしておくことは大切な仕事です。

11:30~
会議・打ち合わせ
今後の企画構想や既存業務の改善についてミーティングします。時には雑談の中からよいアイデアが生まれることも。

13:30~
資料の作成・執筆
教育関連情報を高校や社内に届けるための資料を作成します。文章力や編集力などのクリエイティブさが求められます。

15:30~
外部企業などの打ち合わせ
社内業務の効率化を図るためソリューションサービスなどについて、外部企業の担当者や打ち合わせ。

16:00~
取材・インタビュー・勉強会への参加
バックオフィスの仕事とはいえ、時には外出することもあります。外で得る情報も資料作りの大切な素材です。

先輩社員インタビュー

齋藤 雄太
教育マーケティングセンター 2008年入社

「入社きっかけは？」
学生の頃から、広く社会の役に立つ仕事に就きたいと思っていました。これからの社会を担う若者である高校生の進路選択に関わることは、そのまま社会を創出することにつながるやりがいのある仕事だと考え入社しました。

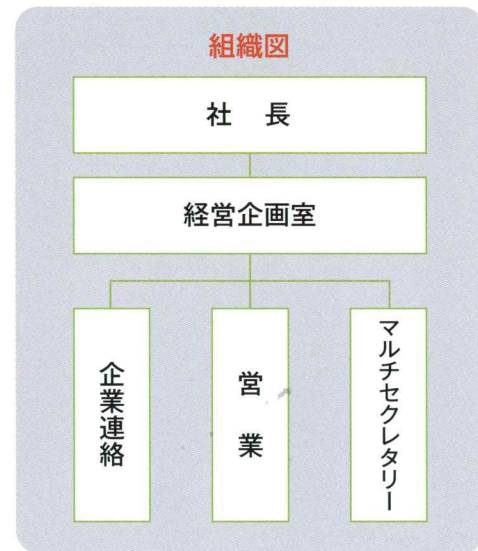
「仕事のやりがい」
社内や進路指導の現場で使われる資料の作成が主な仕事で、調査や執筆など見た目には地味な作業が多くなります。しかし、そこから生まれる仕事の影響力は大きいはずで、情報提供を通して高校生の進路に関わっているのは事実だからです。自分の手掛けたものが形になって活用されるのは大きな喜びです。

川崎 武利
情報管理センター 2007年入社

「入社きっかけは？」
人々の夢を応援する仕事がしたい、世の中にそんな仕事あるのかと考えていたときにさんぼうに出会いました。高校生の進路選択のお手伝いをする中で夢を応援できると感じ入社しました。

「今後の目標」
高校内進路ガイダンスや進路イベントなどで行われる学校資料コーナーのアンケートで入手した情報を管理しています。イベント毎に管理しているものでそれぞれ個性があり興味深いものがあります。しかし、個人情報を含んでいるので慎重に扱う必要があります。関連する資格を取得して今後の業務に活かしていきたいと思っています。

さんぽうにしかできない企画は何か! さんぽうにしかできない仕事は何か!

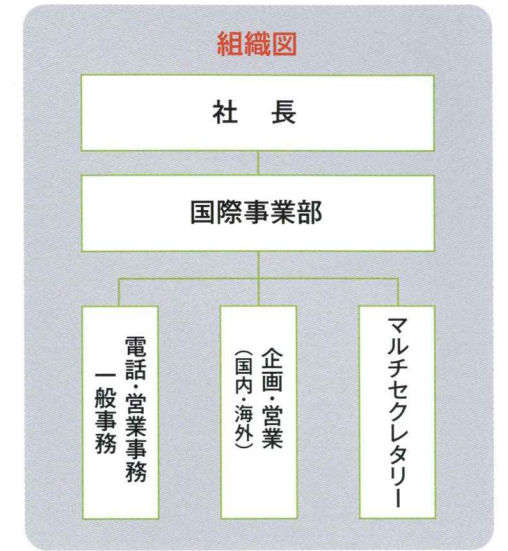


何をする
部署?

経営企画室では、対企業への業務を行っています。具体的には、高卒採用企画、薬剤師採用企画、保育士採用企画、大学生向けのキャリア教育支援をはじめ、企業のマーケティング支援等 BtoB事業にも積極的に取り組んでいます。

18歳人口の減少、第4次産業革命と言われる大きな変化の中、次の時代の「SEED」を発見し、育くむことが仕事です。

外国人留学生と日本をつなぐ。日本のグローバル人材育成をサポートする。



何をする
部署?

国際事業部では外国人留学生対象の進学イベント(国内/海外)と就職支援事業、留学生対象のプリントメディアの発行、日本語教師採用説明会の開催等、外国人留学生に関わる全てがビジネスの対象になります。今後は系列会社の留学タイムズと協力しながら、日本人が海外に留学するアウトバウンド事業も拡大していく予定です。

英語や中国語等の語学力を生かしたい人。そして日本で学び、就職したい留学生や、海外で学びたい日本人のために一生懸命になれる人財を歓迎します。

シゴトの1日の流れは?

- 9:00~
メールの確認・資料準備
朝一番で担当企業や社内各部署からの連絡事項を整理し、一日の流れを確認します。
- 10:00~
営業電話・打合せ
担当企業や新規企業への営業電話を掛けます。
- 12:00~
昼食~
アポイント先へ移動します。
- 14:00~
アポイント・打合せ
担当企業へ訪問し、企画の営業・打合せを行います。
- 17:00~
帰社・日報の作成
帰社後、本日の業務内容を報告します。
- 18:00
終業
お疲れさまでした!



山川 雅人

営業 2015年入社

「入社きっかけは?」

私は自分が進路選択をする際に、しっかりと自分で選んだと言えたらどうかと疑問に思ったことがあります。その時、人生の岐路である高校生へ進路情報を提供する会社があることを知り入社しました。

「仕事のやりがい」

普段は高校生と直接接することが少ない部署ではありますが、高校就職という道を選択し、社会人になる高校生が少しでも良い環境で働けるよう、企業の担当と教育体制について相談しながら採用対策を検討します。その後、人事の方から採用の成果が上がったなどの声を頂くと頑張ったかいがあったとやりがいを感じます。

関 雄介

営業 2015年入社

「入社きっかけは?」

大学生の時にアルバイトで塾の講師をしていたこともあり、社会人になっても高校生が次のステップに進むためのお手伝いがしたいと思い、この会社を選びました。

「今後の目標」

入社して3年が過ぎ、4月で4年目を迎えます。営業として少しずつではありますが成長してきました。今まで以上に努力し、お客様から社内からも評価されるような営業になっていきたいと考えています。

シゴトの1日の流れは?

<外国人留学生対象進学ガイダンス>

- 9:00~
会場入り・設営開始
イベントの会場でブースの設営や参加する大学・短期大学・専門学校等講師の対応をします。
- 11:00~
進学相談会開始
日本語学校は午前午後だけの授業なので、イベントの開催時間は長いです。進路に迷う留学生へのアドバイザーにもなります。
- 15:30~
イベント終了・片付け
終了後は会場の片付けをして終了。早く終われば会社に戻り、事後処理。遅い場合は直帰することも。



小笠原 大八

企画営業 2013年入社

「入社きっかけは?」

私は前職で10年間、上海にある日系企業に勤務していました。こうした海外駐在の経験や中国語の語学力を活かしたいと考え、入社を決めました。

「仕事のやりがい」

国内の進路イベントの他に、海外での日本留学説明会、同行訪問や通訳・翻訳、日本語教師採用説明会、大学見学ツアー、合同就職説明会など当部門の業務は多岐に渡ります。このため、仕事の相手も外国人留学生の他に日本人、日本企業、時には海外の企業や政府の場合もあります。各種イベントを成功させ、来場者や出展機関の笑顔を見た際に、やりがいを感じます。

阿部 円香

企画営業 2015年入社

「入社きっかけは?」

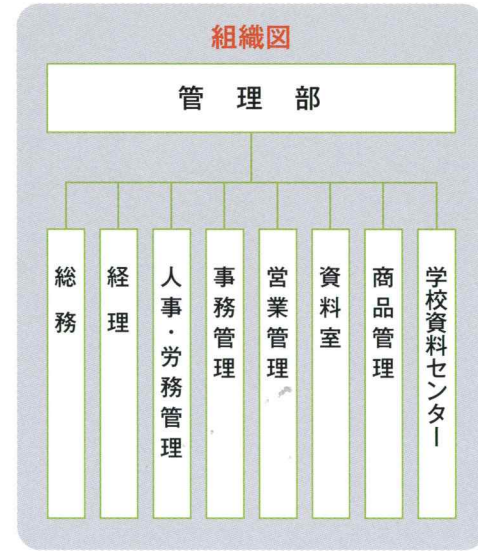
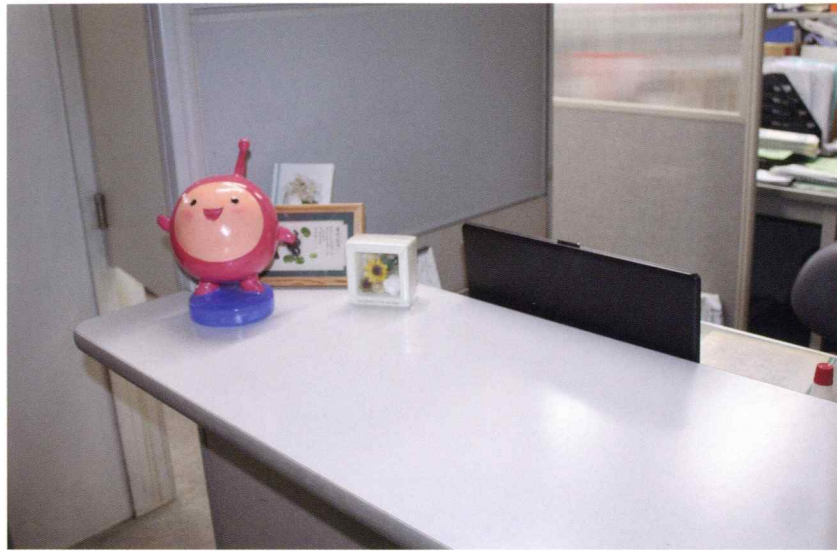
大学時代に学んだ韓国語を活かし、外国人や海外に関わる仕事をしたいと思ったためです。また、高校生の進路にも「海外留学」というもうひとつの選択肢を増やしてあげたいと思ったのがきっかけです。

「今後の目標」

常に外国人留学生や日本語学校、大学や専門学校など関わる人の立場に立って仕事をしたいです。日々の仕事の中でいろいろな人と関わっているので、今求められていることをアンテナを張って情報収集し、ニーズに合った新しい企画もどんどん考え、実施していきたいと思っています。

■ 管理部 ■

会社の中核を担う大事な部門です



何をする 部署？

管理部は大きく分けると3つの部門で構成されています。一つは「採用・人事・労務管理」です。新卒・中途採用、入社後のフォローや研修、勤怠・健康管理、給与支払業務など従業員の働き方を管理する部門です。もう一つは「経理」です。入出金管理に伴う請求書の発行や経費支払い業務など、会社のお金の動きを管理する部門です。三つ目は「総務」です。従業員が必要とする環境や備品を整える部門で、関連業者との打合せも行います。また、業務に必要な資料や機材を管理する資料室・商品管理室・長野県東御市にある学校資料センターも管轄しています。どの部門も会社にとって無くてはならない大事な役目を担っています。

シゴトの1日の流れは？

9:00~
メール・郵便物確認・打ち合わせ
メールや郵便物を確認したら、一日の業務全体について上司に相談。重要なものや急ぎのものから手をつけていきます。

11:30~
対外連絡
10時までに電話をするのはマナー違反。この時間から取引先などに連絡をとり、業務を進めていきます。



13:30~
社内処理
午前中に社内から集まった要望事項に対応していきます。どんな仕事も、しっかりと上司に報告・連絡・相談です。



15:00~
事務作業
ビジネスは文書で進めるもの。先方からの要望事項や依頼事項、経過も結果もしっかりと文書化します。

16:00~
業務チェック
一日の仕事の再チェック。やり残したことや優先順位が変わったものなど、明日の仕事に向けてしっかりチェック。



山口 綾乃

総務/人事 2005年入社

「仕事のやりがい」

新卒で入社し、高校内ガイダンスや見学会実施までの進行管理や出席校手配、営業職と高校の先生とのパイプ役を担当、出産を経て復帰し、今は管理部で採用・研修関連の業務に携わっています。様々な経験と知識をいかして従業員の方々の成長を後押し、その成長を見られることが今のやりがいです。

「今後の目標」

研修関連業務を担当するようになって日が浅いので、階級別研修や評価制度構築に関わる知識を増やすことで従業員の方々の成長を支え、また営業職とサポート部門が今以上に垣根なく業務に取り組みやすいようなポジションを担ってきたいです。



稲葉 美緒

経理 2016年入社

「入社きっかけは？」

私は事務職を希望していたので、様々な業界があり悩みました。どの業界で働きたいか考えた時にありきたりですが子供の頃から興味があった教育に関わる業界で働きたいと思い、さんぽうを選びました。

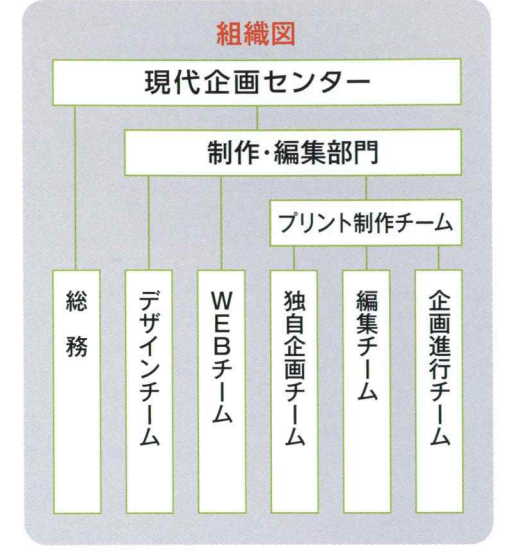
「今後の目標」

今は経理で経費支払や広島営業所で行われたイベントの請求業務を担当しています。今後は、今自分の担当している業務以外の事に関して分からない事がまだ多いので、問合せがあった際に今よりも自分で対応できる事を増やしていく為に、経理に関する幅広い知識を身につけていきたいです。

株式会社 現代企画センター（さんぽう制作部）

※本社採用のみ

高校生の進路を媒体・デザインで案内するプロフェッショナル



何をする 部署？

「プリント」「WEB」「デザイン」の3チームでさんぽうのクリエイティブを担っています。プリント制作チームでは、年間発行部数10万部を超える「分野別ガイドブック」シリーズのほか、年間150媒体以上の情報誌、ポスターを制作しています。WEBチームは、月間200万pvを超える「さんぽう進学ネット」のほか、さんぽうのWEB媒体を運営。プリント媒体と連動した情報発信を行っています。デザインチームはプリント媒体の表紙や企画書作成のほか、年間400を超える相談会や学校見学会等の案内チラシやイベント表示物の制作をしています。

シゴトの1日の流れは？

9:00~
メールのチェック
クライアント、営業のほか、印刷所をはじめとする協力企業とのやりとりの中心となるメールのチェックが一日の最初の仕事になります。

9:30~
制作会議
媒体の企画会議。クライアントや営業の要望を企画に反映させ、高校生ユーザーによりわかりやすく伝えるための提案を行います。



11:00~
広告進行
クライアントの要望に沿ってデザイナーに修正指示をします。誤字・脱字、適切な表記かどうかの確認のほか、画像の配置を指定します。



14:00~
取材
今日はパンフレット制作の取材。誌面の構成を想定しながら、取材を行います。

16:00~
検版
印刷工程直前の最終確認。これまでの修正履歴を確認し、見落としがないか、最終的な確認を行います。



岩崎 一樹

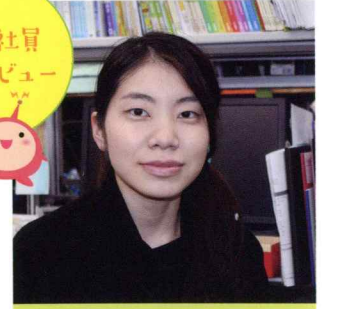
WEBチーム 2013年入社

「入社きっかけは？」

自分も高校生のときに進学相談会や進学情報サイトを活用して進学を決めたので、今度は自分が高校生をサポートする立場となり、高校生の進路選択を応援したいと思い、この会社を選びました。

「仕事のやりがい」

入社8ヶ月目で初めて、クライアントと自分一人で案件を進めました。無事に仕事が終わったとき「良いページに仕上げたことありがとうございます」と感謝され、そのとき改めて自分の力が誰かの役に立っていると実感できました。



植松 美由紀

プリント制作チーム 2016年入社

「入社きっかけは？」

大学の授業の一環で学内イベントのポスター制作や、学生主体の写真展の作品制作・運営を経験しました。そこから広告業に興味を持ち、全国規模で情報を発信できることに魅力を感じ入社しました。

「今後の目標」

高校生の進路先は多岐にわたるため、制作には幅広い分野の最新知識が求められます。また、デザイン・撮影・文章作成などの専門知識も必要になります。まだまだ駆け出しの身ですので知識と経験を積み、より良い制作物を提案できる人材になれるよう頑張りたいと思います。

沿革

■ 昭和40年(1965~)

- 43年11月 産業教育情報センター(個人)設立(代表者・渡邊洋一)
- 44年2月 若者の進路ガイド誌「進路と職業」(季刊)を創刊。6大取次店を通じ全国有力店にて販売(後に「スペシャリストコース」と改題、また隔月発行)
- 46年5月 同誌発行の傍ら、イベントとして高校教員向け「専門学校見学会」を実施。また、高校内掲示用の「専門学校ポスター」や各種印刷物の作成配付

■ 昭和50年(1975~)

- 53年11月 産業教育情報センターから株式会社さんぽう設立(代表取締役・渡邊洋一)
- 54年1月 高校内開催の「専門学校進学説明会」を東京、関東各地で開催
- 54年5月 さんぽうビル取得・移転(初台)
- 56年11月 大阪支社を設立、ガイダンス業務を主体、東北方面のガイダンスも手がける。また、大学・短大も扱う
- 58年11月 (株)現代企画センターを設立(代表取締役・渡邊洋一)し、(株)さんぽうの制作・編集部門を移行

■ 昭和60年(1985~)

- 60年3月 名古屋支社開設
- 61年 ビデオ、留学生ガイド誌、看護模試、受験講習会等開始

■ 平成1~15年(1989~2003)

- 1年12月 台湾にて進学説明会開催
- 2年4月 企業研究見学会、企業セミナー
- 3年1月 対高校企業リクルーティングに参入(共同石油の高卒向け全国キャンペーン受注)
- 5年2月 長野駐在所倉庫開設
- 5年7月 「美術デザイン進学相談会」開催
- 5年10月 高校生自宅宛DM情報誌「アーリーバード」発行
- 7年12月 大学・短大向け情報誌を追加、大短営業の強化
- 8年7月 高校内「旗布会」開始
- 10年3月 さんぽうビル竣工
- 11年4月 福岡営業所開設
- 11年6月 「ザ・チャレンジジャー」発刊
- 12年6月 つくにはブックス新創刊
- 12年7月 新潟県地域DM紙「新潟エクスプレス」発行
- 13年4月 福岡営業所支社昇格
- 13年7月 中国(北京・上海)留日説明会開催
- 13年7月 一般労働者派遣事業許可
- 13年9月 韓国(ソウル、釜山)留日説明会開催(中国語、韓国語、情報誌発行)
- 13年10月 さんぽう進学ナビ開始
- 14年10月 日本語学校ネットワークとの共催により、新宿で留学生会場説明会を開催
- 15年8月 ベトナム(ハノイ、ホーチミン)留日説明会開催
- 15年9月 韓国(ソウル)、留日説明会開催。「海外留学ポスター」発行
- 15年11月 新社長に渡邊王雄就任(前社長は会長職に)。挨拶と創立35周年感謝の会を開催
- 15年11月 NPO法人日本学校進路指導支援協会設立、事務局となる

■ 平成16~30年(2004~2018)

- 16年5月 就職指導員配置事業を埼玉県より請ける(高校への派遣事業)
- 16年10月 日本エレクトロニクス協会主催、シーテックジャパンフェアの産学交流ブースを設置運営(筑波大、日本女子大等30ブース)
- 16年11月 日本旅行(株)より高校生修学旅行企画の一部受注
- 16年11月 看護・医療系進学ネット「医進ナビ」発足
- 17年4月 「さんぽう進学ナビ」リニューアル。「さんぽう進学ネット」に名称変更
- 17年9月 広島営業所開設
- 17年9月 ネパールにて留日説明会開催
- 17年11月 アメリカ留学フェアのポスター制作及び広報代行業務をアメリカ大使館より受託
- 18年1月 長野県東御市に「さんぽう学校資料センター」を竣工
- 18年9月 NPO日本学校進路指導支援協会による、全国の高校生「第一回キャリア(進路)についての短歌・生活文コンテスト」開催
- 19年4月 厚生労働省委託業務「高校生に対する就職事業」を受託
- 19年6月 関東地区理容師美容師養成施設協議会より「進学ガイドブック」制作受注
- 20年9月 同協会より高校教員対象理容美容教育研究会全8会場運営受託
- 20年9月 12月に幕張メッセで行われた半導体装置国際展「セミコンジャパン」の学生向け企画を受注
- 22年10月 仙台駅前に仙台営業所開設
- 23年3月 薬学部大学生の就職支援事業開始
- 24年~ JASSO(独立行政法人日本学生支援機構)より海外留学フェア、及び留学試験等の業務を受託
- 25年 大阪支社が6階建ビル取得移転(平成26年1月)
- 26年5月 新潟駅前に新潟営業所開設
- 27年~ 中小企業庁「地域中小企業・小規模事業者人材確保等支援事業」受託
- 29年11月 海外留学事業強化のため(株)国際教育交流センターをグループ会社とする
- 30年1月 (株)さんぽう50周年。祝賀式開催(於 京王プラザホテル)
- 30年3月 保育園事業開始。企業主導型保育園を大阪支社1階にオープン

SANPOU NETWORK

東京本社 〒151-0061 東京都渋谷区初台1-31-16 初台壱番館ビル
TEL 03 (3378) 7111 (代) FAX 03 (3373) 0880
E-mail: tokyo@sanpou-s.net

営業部門 〒151-0061 東京都渋谷区初台1-25-4 GKビル
TEL 03 (3378) 6100 FAX 03 (3378) 7468

名古屋支社 〒464-0075 名古屋千種区内山3-10-17
TEL 052 (733) 6010 (代) FAX 052 (733) 6009
E-mail: nagoya@sanpou-s.net

大阪支社 〒532-0012 大阪市淀川区木川東2-5-35
TEL 06 (6300) 7039 (代) FAX 06 (6300) 7560
E-mail: osaka@sanpou-s.net

広島営業所 〒732-0054 広島市東区愛宕町4-1-201
TEL 082 (568) 2323 (代) FAX 082 (568) 2329
E-mail: hirosshima@sanpou-s.net

福岡支社 〒812-0013 福岡市博多区博多駅東1-1-33
TEL 092 (436) 3538 (代) FAX 092 (436) 3539
E-mail: fukuoka@sanpou-s.net

仙台営業所 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-13-20 ミトビルB 4階
TEL 022 (292) 0771 (代) FAX 022 (295) 0710
E-mail: team5@sanpou-s.net

新潟営業所 〒950-0087 新潟市中央区東大通2-1-20
ステーションプラザビル新潟ビル 4階
TEL 025 (245) 5546 (代) FAX 025 (244) 5588
E-mail: niigata@sanpou-s.net

さんぽう学校資料センター 〒389-0516 長野県東御市田中286-1
TEL 0268 (64) 6218 (代) FAX 0268 (63) 4210
E-mail: nagano-1@sanpou-s.net

株式会社 現代企画センター
〒151-0061 東京都渋谷区初台1-28-2 さんぽうビル
TEL 03 (3379) 6611 (代) FAX 03 (3379) 6129
E-mail: sanpou@gakkou-soudan.com

株式会社 国際教育交流センター
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-33-8
サウスゲート新宿ビル H.I.S.新宿本店9階
TEL 03 (5360) 8911 FAX 03 (5360) 0333
E-mail: tokyo@ryugaku.net

さんぽう進学ネット <http://www.sanpou-s.net/>

看護医療進学ネット <http://www.ishin.jp/>



全国に広がるさんぽうネットワーク

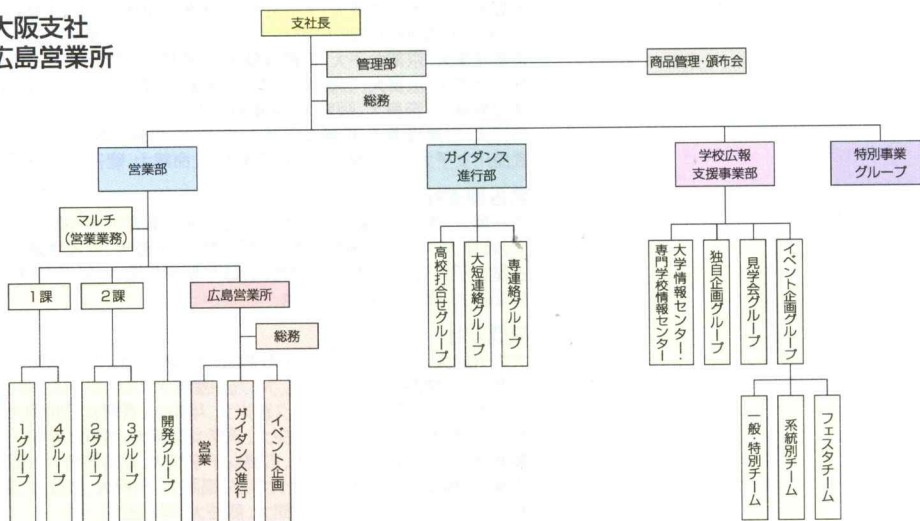
- [東京本社] 〒151-0061 東京都渋谷区初台1-31-16 初台壱番館ビル
☎03(3378)7111(代) FAX 03(3373)0880 E-mail: tokyo@sanpou-s.net
- [営業部門] 〒151-0061 東京都渋谷区初台1-25-4 GKビル
☎03(3378)6100 FAX 03(3378)7468
- [名古屋支社] 〒464-0075 名古屋市千種区内山3-10-17
☎052(733)6010(代) FAX 052(733)6009 E-mail: nagoya@sanpou-s.net
- [大阪支社] 〒532-0012 大阪市淀川区木川東2-5-35
☎06(6300)7039(代) FAX 06(6300)7560 E-mail: osaka@sanpou-s.net
- [広島営業所] 〒732-0054 広島市東区愛宕町4-1-201
☎082(568)2323(代) FAX 082(568)2329 E-mail: hiroshima@sanpou-s.net
- [福岡支社] 〒812-0013 福岡市博多区博多駅東1-1-33
☎092(436)3538(代) FAX 092(436)3539 E-mail: fukuoka@sanpou-s.net
- [仙台営業所] 〒983-0852 仙台市宮城野区榴岡4-13-20 ミトビルB 4階
☎022(292)0771(代) FAX 022(295)0710 E-mail: team5@sanpou-s.net
- [新潟営業所] 〒950-0087 新潟市中央区東大通2-1-20 ステーションプラザビル新潟ビル 4階
☎025(245)5546(代) FAX 025(244)5588 E-mail: niigata@sanpou-s.net
- [さんぽう学校資料センター]
〒389-0516 長野県東御市田中286-1
☎0268(64)6218(代) FAX 0268(63)4210 E-mail: nagano-1@sanpou-s.net
- [株式会社現代企画センター]
〒151-0061 東京都渋谷区初台1-28-2 さんぽうビル
☎03(3379)6611(代) FAX 03(3379)6129 E-mail: sanpou@gakkou-soudan.com



組織図

(2018年1月現在)

(株)さんぽう 大阪支社
(株)さんぽう 広島営業所



DIAビル

会社概要 募集要項 【広島営業所】

高校生の進路を考え続けて50年 私たちは、
進路支援のリーディングカンパニーです。

会社概要

株式会社さんぼう

<東京本社>

〒151-0061 東京都渋谷区初台1-31-16 初台壱番館ビル
【TEL】03-3378-7111(代) 【FAX】03-3373-0880
【E-mail】tokyo@sanpou-s.net

資本金 10,000,000円

GKビル 〒151-0061 東京都渋谷区初台1-25-4 GKビル
DIAビル 〒151-0061 東京都渋谷区初台1-23-3 DIAビル

株式会社現代企画センター

〒151-0061 東京都渋谷区初台1-28-2 さんぼうビル
【TEL】03-3379-6611(代) 【FAX】03-3379-6129
【E-mail】sanpou@gakkou-soudan.com

資本金10,000,000円

事業内容

- 株式会社さんぼうの事業内容にある印刷物の全ての企画・制作・編集
- 大学・短期大学・専門学校等の入学案内代行制作
- 看護・医療系模擬試験・ホームページ及び講習会の企画・立案
- 調査・情報収集作業

入社後の待遇

●給与 初任給月給(※2019年4月予定)

- 大卒…本社 20万6000円
支社 20万5000円

- 短大・専門学校卒…18万4000円
(※住宅・精勤、計4万円一律手当含む)

●諸手当

通勤手当(月5万円迄)、住宅手当、家族手当

●昇給 年1回(4月)

●賞与 年2回

●勤務

午前9時～午後5時20分 ただし、土曜のみ午前9時～午後4時

●休日・休暇

年間休日105日、週休2日制(土休3回、月休1回)
年次有給休暇、特別休暇、慶弔休暇、産前・後・育児休暇

●福利厚生

各種社会保険、退職金制度

●施設 寮(東京本社のみ)

●研修・教育

入社時教育、入社年次別、部署別各研修有り

●その他

- ・夏休・冬休
- ・1日7時間20分労働

「あなたのいちばんのチカラ」を募集します。

募集要項

高校生の夢をかなえる私たちの仕事。

必要なのは、

「高校生の目線で、親身になって一緒に考える能力」

「大学や専門学校などの、いちばんを引き出し、高校生に伝える能力」

「必要な気配りをしながら、イベントを成功に導く能力」

キミが持っている「いちばんを引き出すチカラ」を発揮できる職場が
ここにあります。この仕事を通して学校・企業の発展にも貢献します。

●募集職種

営業、営業サポート、企画

●勤務地

大阪、広島

●応募資格

大学院卒、大学卒、短大・専門学校卒

●応募書類

履歴書、卒業見込証明書、成績証明書、健康診断書

●採用大学 過去採用分

<参考>

東京本社

青山学院女子短大、青山学院大、秋草学園短大、跡見学園女子大、桜美林大、大妻女子大、大妻女子大学短期大学部、太田情報商科専門学校、お茶の水女子大、神奈川大、鎌倉女子大、神田外語大、関東学院大、京都造形芸術大、京都府立大、杏林大、群馬大、慶応義塾大、健康科学大、工学院大、国際基督教大、國學院大、国士館大、駒澤大、埼玉大、相模女子大、静岡大、十文字学園女子大、上越教育大、上智大、上智大学短期大学部、信州大学、成蹊大、成城大、聖心女子大、清泉女子大、専修大、専門学校神田外語学院、大正大、大東文化大、玉川大、多摩美術大、千葉大、中央学院大、中央大、中央大学大学院、筑波大、都留文科大、帝京大、東海大、専門学校東京スクールオブビジネス、東京家政大、東京外語大、東京学芸大、東京経済大、東京工科大、東京女子大、東京成徳大、東京理科大、東洋英和女学院大、東洋女子短大、東洋大、鳥取環境公立大、獨協大、新潟大、日本女子大、日本体育大、日本大、白鷗大、一橋大学大学院、弘前大、藤女子大、文化女子大、文教大、法政大、北海道大、武蔵大、武蔵野美術大、明海大、明治学院大、明治大、山形大、山梨英和大、山梨大、横浜国立大、横浜市立大、立教大、立正大、和光大、早稲田大、早稲田大学院 他

大阪支社(広島営業所含む)

大阪大谷大、大阪学院大、大阪教育大、大阪経済大、大阪人間科学大、大阪府立大、大谷大、関西外国語大、関西大、北九州市立大、京都外国語大、京都学園大、京都産業大、京都女子大、京都精華大、京都橘大、近畿大、県立広島大、甲南大、神戸女子大、滋賀大、四国大、摂南大、帝塚山学院大、同志社大、同志社女子大、奈良教育大、奈良大、阪南大、兵庫県立大、広島国際学院大、広島国際大、広島市立大、広島修道大、広島女学院大、広島大、広島文教女子大、佛教大、明治大、武庫川女子大、立命館アジア太平洋大、立命館大、龍谷大、安田女子大 他

名古屋支社

名古屋大、愛知大、愛知淑徳大、南山大、愛知教育大学、愛知県立大、日本福祉大、岐阜大、中京大、神奈川大、京都学園大、佛教大、東海学園大学、名城大、名古屋女子大短大、椋山女学園大、岐阜聖徳学園大、新潟医療福祉大、名古屋外国語大、龍谷大、富山大 他

福岡支社

大阪外語大、大阪学院大、大阪教育大、大阪経済大、鹿児島国際大、鹿児島大、神奈川大、関西大、北九州市立大、九州産業大、九州女子大、京都学園大、京都女子大、京都精華大、近畿大、久留米大、甲南大、香蘭女子短期大、國學院大、佐賀大、上智大、西南学院大、中央大、筑紫女学園大、帝塚山学院大、東京外語大、長崎県立大、広島国際学院大、広島女子学院大、福岡教育大、福岡県立大、福岡工業大、福岡女学院大学短期大学部、福岡大、別府大、法政大、宮崎大、武庫川女子大、明治大、山口大、立命館大、龍谷大、早稲田大 他