

POWER

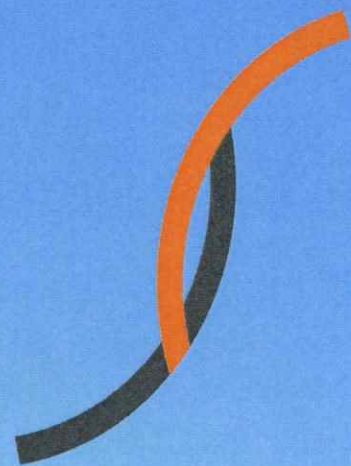
TO THE

LOCALS

地域にチカラを。



山陽新聞事業社



私たちの使命は
地域が抱える課題を「広告」の力で解決し、
地域を元気にすることです。
課題の本質を見つけ出し、
他にはない Good Idea と Good Design で
Good Communication を
つくり出します。



POWER TO THE LOCALS.

地域にチカラを。

混沌とする世界情勢の中で国内情勢にも不透明感が深い、

世界的な気候変動による経済への影響も大きくなる一方。

さらに「地方の時代」「地域再生」といわれながら

東京一極集中により地域経済と地域文化は衰退の一途を辿り、

地域に暮らす私たちが立ち向かうべき課題は山のように高く、

多様な取り組み方を求められています。

わたしたちは「広告」の力で、

地域社会や地域企業が抱える課題を解決する会社です。

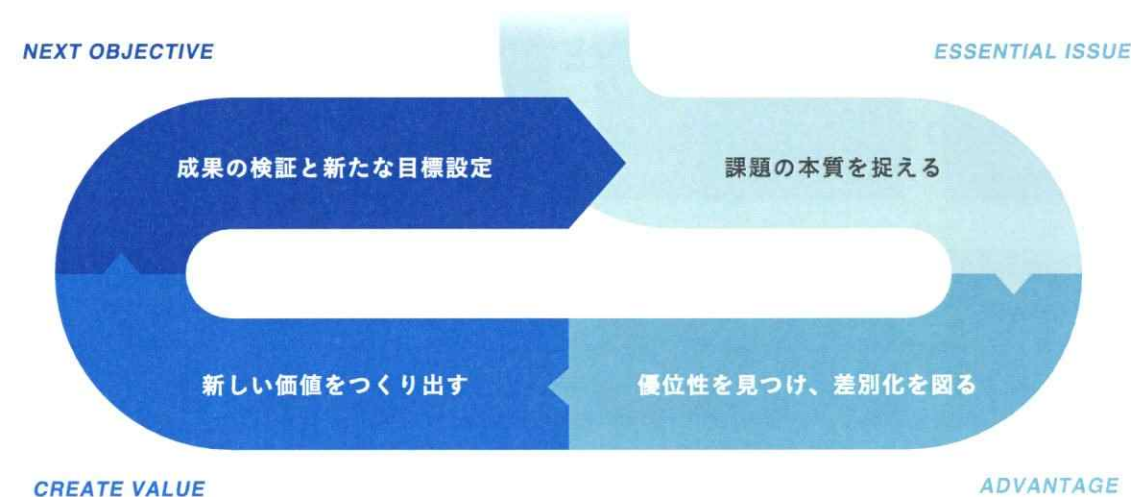
この混沌とした今をピンチと捉えるかチャンスと捉えるか、

その見方と考え方で未来は大きく変わります。

わたしたちはこんな時代だからこそ「広告」の可能性を信じ、

「広告」の力で地域経済を活性化し、地域を元気にできると信じています。

地域が抱える課題の数だけ、ビジネスチャンスがある。
私たちは課題解決の好循環をつくり出し、持続的に地域の価値を創造します。



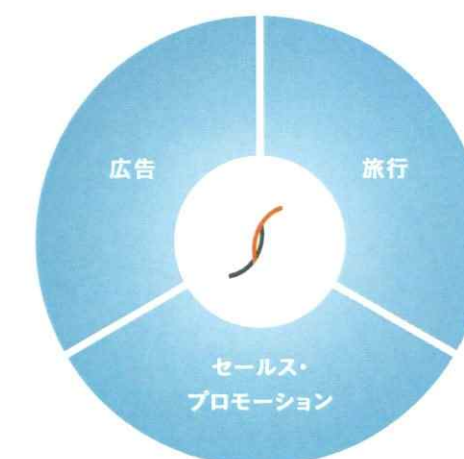
地域経済の活性化を図るためには、地域における経済・社会構造の変化に対応し、地域を担う企業による強みを活かした取り組みが必要です。そのために、わたしたちは地域企業に寄り添いながら、課題の解決や経営目標達成のために、課題の本質から強みや差別化するための武器を見つけ出し、新しい価値を創造し、新たなチカラを与えます。それがわたしたちの使命であり、その効果を最大化することで、わたしたちも地域企業と共に成長・発展することができると思っています。

「地域課題の解決や地域経済の活性化」を掲げる企業は多く存在しますが、わたしたちが他社と明確に違うのは圧倒的な経験と実績数です。取引先は自治体、企業、学校、各種団体など地元岡山を中心に1,000社以上に及び、また業種も多岐に渡るため、取引先が抱える課題もひとつとして同じものではありません。これまでの豊富な実績と、蓄積されたノウハウと企画力を掛け合わせることでイノベーションが生まれ、新たな価値をつくり出すことができます。

個人の成長を企業の財産と捉え、3事業をシームレスにつなぐ企業風土があります。

わたしたちは個々が常に変化を機会と捉え、変化の担い手となり地域社会・地域企業の価値を高めるチェンジリーダーの集団であるとうします。それゆえに、職務に責任を持ち、情熱を絶やさず自分の軸を持ちながら変化に臨機応変に対応できる人が活躍できる職場です。多くのスキルを今は持っていないと、実現したい世界を目指す過程で獲得したスキルや経験が独自の強みを生み、本当の意味での「武器」になります。そして、この自分の「武器」こそが地域を元気にすることにつながるのです。

また、元気な地域はコミュニケーションが活発であるように、わたしたちは顧客とのコミュニケーション、社内でのコミュニケーションをととても大切にしています。広告、セールスプロモーション、旅行の3事業が円滑なコミュニケーションでシームレスにつながり、これまでの経験と実績に加え、時代の変化に合わせた様々なソリューションを持って、ベストな提案を行っています。



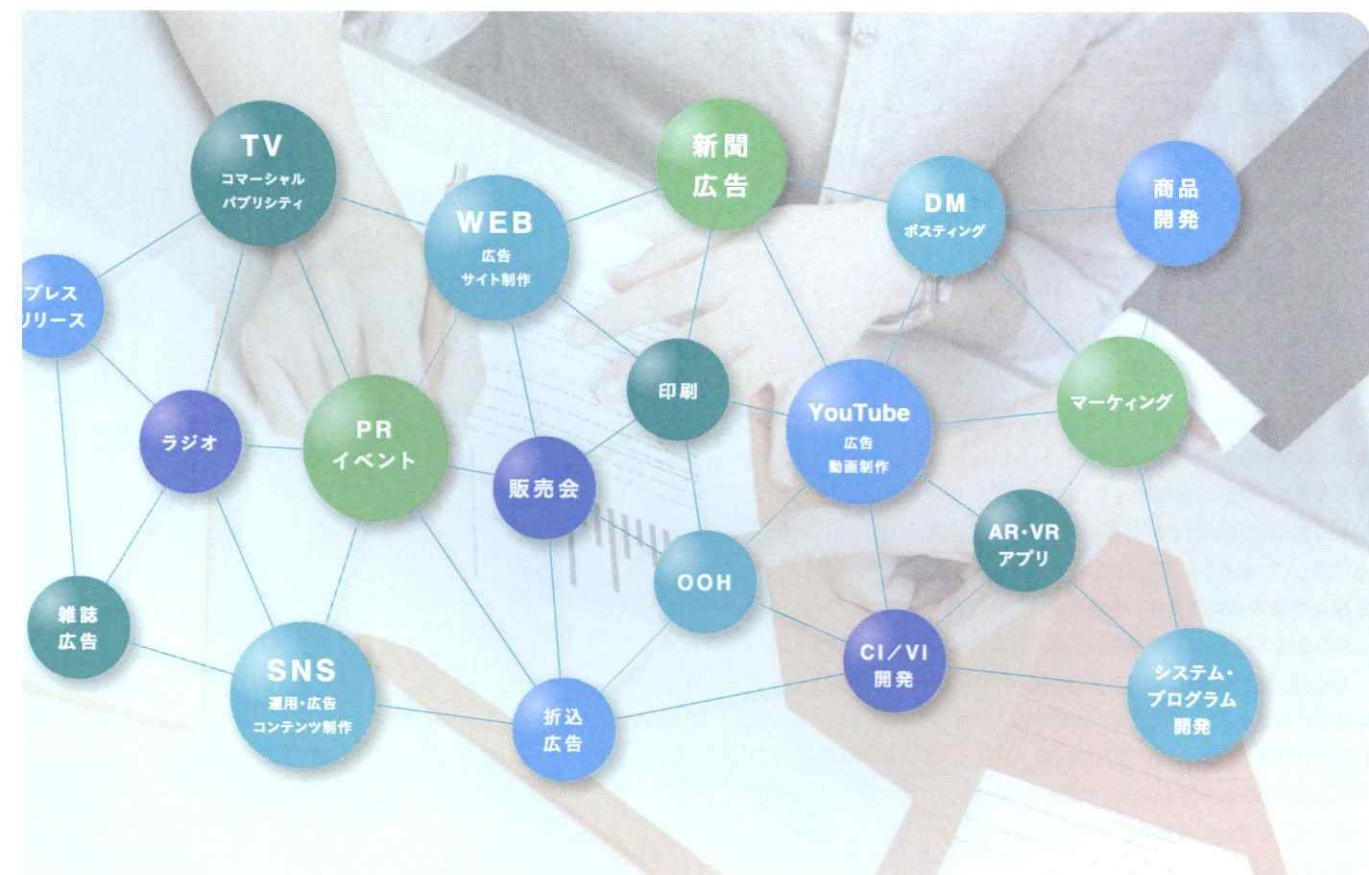
広告営業

クライアントの目的に合ったメディアプランニングの提案、
 予算管理・実施フロー・効果検証など、
 プロジェクト全体の責任を担うプロデュース業務。

クライアントの新規事業、新商品・サービスのPR、ブランディング、抱える課題や要望に対して、様々なメディアやコンテンツを組み合わせ、予算に応じた最適なプランを企画・提案します。

プラン実施までのスケジュール管理や予算管理、各セクションとの連携、制作プロダクションの選定・発注、クリエイティブプランの提案、実施後のメディアプラン検証、報告書の作成など、プロジェクトのすべてに関わり全体のプロデュース業務を担います。そのためには、クライアントの要望・課題をヒアリングで引き出すコミュニケーション能力や理解力、風潮・流行を敏感にキャッチする好奇心、市場のニーズを的確に捉えプランの立案・検証を行う幅広い知識や分析力、プロジェクトを成功に導く前向きな行動力・リーダーシップなど、総合的な人間力が必要になります。

プロジェクトの成果、クライアントからの評価、そして営業として自社の売上・利益にコミットした成果を感じられる、やりがいのある業務です。



テレビCM / 動画制作



新聞広告



WEB



印刷 / パッケージ・キャラクター開発



CI/VI 開発



その他



デジタルサイネージ (JR岡山駅) バス車両 ラッピング広告 インテリアコーディネート レシピ開発

セールス・プロモーション

SALES PROMOTION



販促イベントから展示会、店舗イベント、講演会など
集客型プロモーションを軸にしたプロジェクトの企画・運營業務。

クライアントと消費者をダイレクトに結ぶ、集客を軸にしたプロモーションの企画・運營業務を担います。担当営業とチームを組み、ヒアリング、ターゲットに合わせた企画立案、スケジュール・予算管理、会場選定、各種申請、人員配置、設営・撤去、当日の運營業務など業務内容は多岐にわたるため、イベントプロモーション全体の責任者としての柔軟な対応力や管理能力、経験をスキルとして実践できる応用力が必要になります。イベント実施まで長期的に携わる案件も多く、来場者数や販売数といったプロモーションの成果が大きな達成感につながります。

また、山陽新聞社が運営する施設（山陽新聞岡山住宅展示場やさん太ホール・さん太ギャラリー、山陽新聞サービスセンター）の委託運営・管理業務を行っています。



岡山輸入車ショー



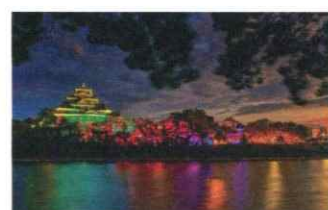
岡山イノベーションプロジェクト



記者発表会(国立競技場)



山陽新聞進学ガイダンス



岡山城ライトアップ



記念式典



山陽新聞サービスセンター 運営・管理



さん太ホール 運営・管理



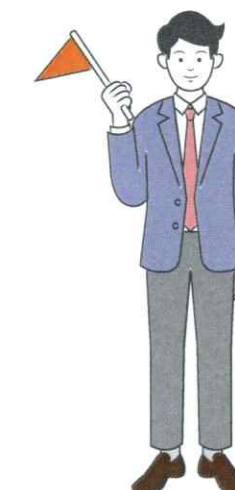
さん太ギャラリー 運営・管理



山陽新聞岡山住宅展示場 運営・管理

旅行企画営業

TOUR PLANNING and SALES



国内・海外旅行の企画立案・販売・添乗や企業の社員旅行、
持続可能な社会を目指す地域ツーリズムの企画・運營業務。

多様化する顧客のニーズに合わせたツアーの企画立案・販売・添乗を行います。集客はもちろん顧客の満足度が最大化するよう質の高い旅行商品の造成業務を担うため、幅広い知識と顧客の消費行動や社会の流行を捉える好奇心と感性、宿泊飲食施設や運輸機関をはじめ多くの仕入れ先との打合せや交渉を円滑に進める高いコミュニケーション能力を必要とします。利用者の声や評価をダイレクトに体感できるので、その成果や反響に大きな感動や喜びを感じることが出来ます。

また、企業の社員旅行や、自治体とともに地域の魅力を掘りおこす地域ツーリズムの企画立案や地域の名物料理の開発など、従来の「旅行」の枠を超えた広告会社ならではの旅行業務を行っています。



クルーズツアー(写真:飛鳥II)



国内・海外ツアー



地域ツーリズム

COLLABORATION | 協同事業

国内男子プロバスケットボールリーグ「トライフープ岡山」とTポイントのコラボによる
「応援型Tカード(トライフープ岡山)」を企画・販売。

Tポイントを通じた地域スポーツの支援と地域経済の活性化に寄与しています。



地域にプロスポーツチームがあることで交流人口、活動人口の維持増加につながり、まちなかの回遊性が高まり、産業集積を生むことができるというポジティブな想いを持って、Tポイントの販売代理店として「応援型Tカード(トライフープ岡山)」をプロダクトローンチ。Tポイントを通じた地域活性化を推進し、同時に顧客価値の高いマーケティングなどを創出しています。



クライアントの目指す目標を実現する
プロデューサーであるけれども
ひとりやるのではなく、

1

富田 充也

2016年入社 / 営業部 勤務

私は大学で東京に出ていたのですが、生まれ育った地元に戻って就職したいという思いが強くありました。山陽新聞事業社は「岡山県民なら誰もが知っている山陽新聞のグループ会社」であり、その強みがあるからこそ、遂げられる仕事によって地元の発展に貢献したいと考え、当社に入社しました。

私は現在営業部に所属していますが、大まかな仕事の流れは、まず自分が担当させていただいているクライアントのお話を伺い、お話をさせていただき、ご要望や課題を明らかにし、それらを解決するために最適な方法やルールをご提案します。その提案にゴーサインをいただきましたら、そのルールに向かって社内外と協力し、新聞・テレビ・ウェブやイベントを通じて広報展開を行います。そのすべての流れを把握して指示、管理するプロデューサーのような役割を担うこととなります。

プロデューサーと申しましたが、初めから何もかもスムーズに進んできたわけではありません。例えば以前、自分が受け持っている広告が掲載間近で掲載のお話が突如なくなり、広告枠に空きが出てしまったことがありました。締め切りも迫るなか弱りきって先輩に相談したところ、先輩が固な信頼関係を築いていたクライアントに広告掲載を打診してくださり、ありがたいことに出稿してくださって、無事に広告企画を成立させられたということがありました。自分はクライアントが目指す目標を実現するためにプランを実行するプロデューサーであるけれども、それはひとりで何でもかんでもやるということではなく、みんなで協力し合うことが大切なのだ

と学ぶ機会となりました。

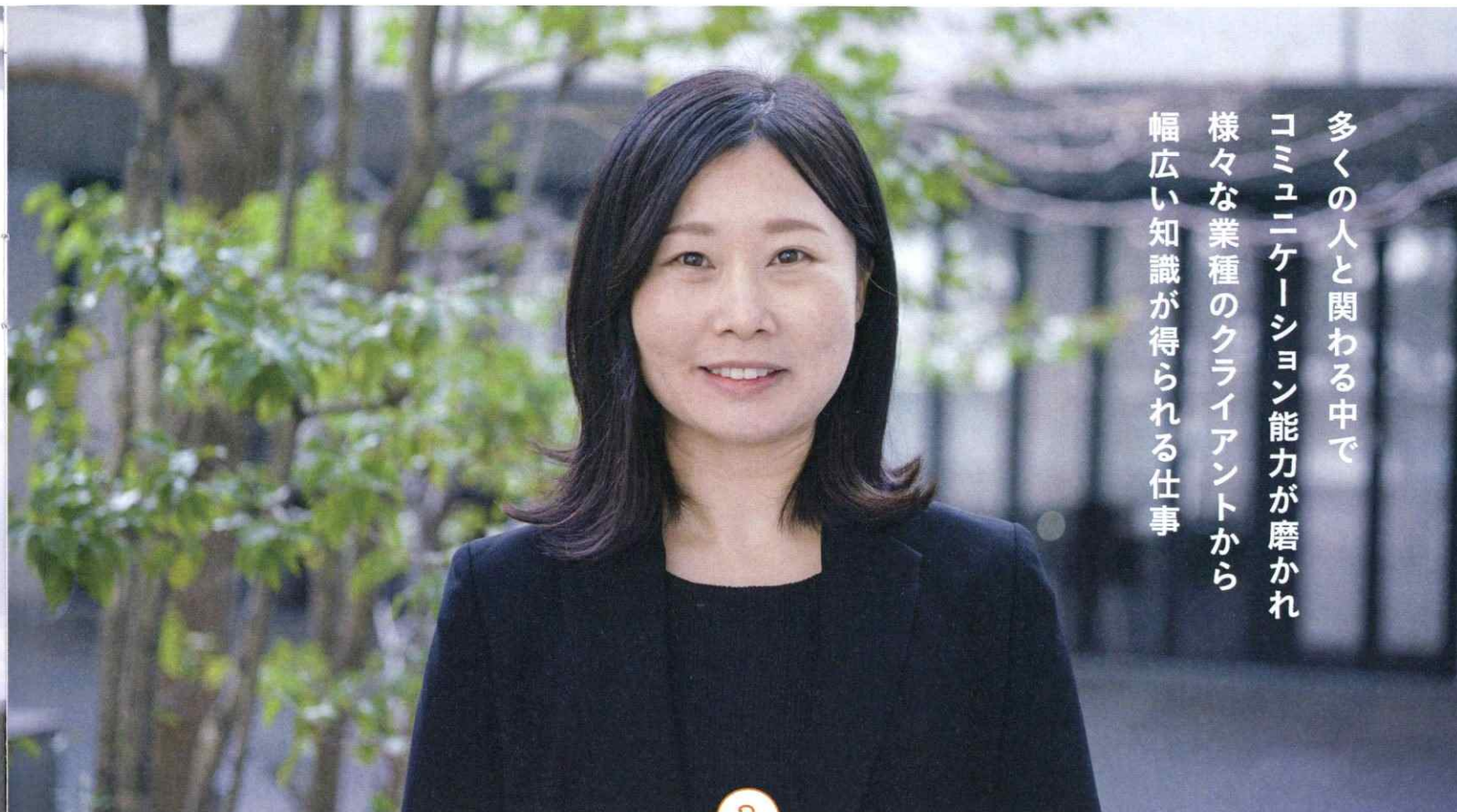
私は普段クライアント最優先で行動しており、社内にずっといるわけではありませんし、周囲の先輩・同僚も同様に外を忙しく飛び回っていますが、それでも社内で顔を合わせれば、真面目なことから他愛のない話まで気兼ねなくできる雰囲気です。プライベートでもゴルフコンペに向けて先輩・後輩と一緒に練習に行くなど良好な関係が築けていますし、そういったことが仕事により影響を与え、好ましい協力関係にもつながっていると思います。

まだまだ学ぶことがたくさんある毎日ですが、後輩に教えられることも自分の中に蓄積されてきたと感じています。将来的には、自分がかつて先輩にいろいろと相談していたように、後輩から頼りにされるような人間になりたいと思っています。



ある1日のスケジュール

- 9:10 出社・メールチェック
- 10:00 クライアントとの打ち合わせ
- 11:30 ウェブ会社とオンラインで打ち合わせ
- 12:00 昼食
- 13:30 クライアントへの提案
- 15:00 制作会社との打ち合わせ
- 16:00 資料作成
- 17:30 退社



多くの人と関わる中で
コミュニケーション能力が磨かれ
様々な業種のクライアントから
幅広い知識が得られる仕事

2

井上 麻美

2007年入社 / セールス・プロモーション部 勤務

私が山陽新聞事業社を志望したのは、学生時代のアルバイトで企業のプロモーションに携わり、広告代理店の仕事に興味を持ったことがきっかけでした。当社は総合広告代理店ですから多くの商材を扱っており、それにとまって様々な経験を積むことができると考えたのです。また自分の手がけた仕事がたくさんの人の目に触れる形で残ることや、イベント会場ではお客様の反応を直に体感できることなどが、モチベーション向上につながるとも考えました。

入社後は希望通りイベントの部署に配属され、現在はクライアントのイメージアップや売上・集客などの課題解決のため、ひとつのイベントのみならずプロモーション事業全体を通じた企画を立案し、企画が通ったらイベントの運営までを担当します。具体的にはクライアントからヒアリングした内容や予算をもとに最適な企画を提案し、事業計画書や進行スケジュール、運営マニュアルや進行台本などの資料を作成して、クライアントだけでなく社内の営業部・制作部や外部スタッフとも連携しながら、円滑なイベント運営のために一丸となって事業を進めていきます。

いつも苦労するのは、コンペ案件を獲得するための過程です。公告から書類提出までの期間が短いことが多いので、短期集中的に企画書の内容を裏付けるデータ収集や予算の組み立てなどをしなければなりません。さらにプレゼンテーションでは、与えられた短い時間の中で特にアピールしたいことを取捨選択し、より分かりやすい表現を模索し、先輩や同僚に意見をいただいて何度も原稿を作り直ししながら準備をしています。その

ようにして準備した結果、ある案件では例年複数社が応募する中、現在3年連続で当社が獲得することができています。

多くの人と関わるため調整力や計画力、コミュニケーション能力などのスキルが磨かれ、様々な業種のクライアントと密接な関係を築くことで、幅広い知識を身につけられる仕事です。イベント運営では特にチームワークが必要となるため、自ら考えて実行できる積極性や、今までの常識にとられない柔軟性を持った人が新しいメンバーとして入った時に、先行き不透明な時代のなかでも目標達成がしやすくなるのではないかと思います。当社も社員がより働きやすい環境となるよう変化を続けており、その中で私も成長し続けながら15年間勤めることができました。今後もますます性別・経験・年齢に関係なく努力次第で活躍できる職場となっていくと思います。

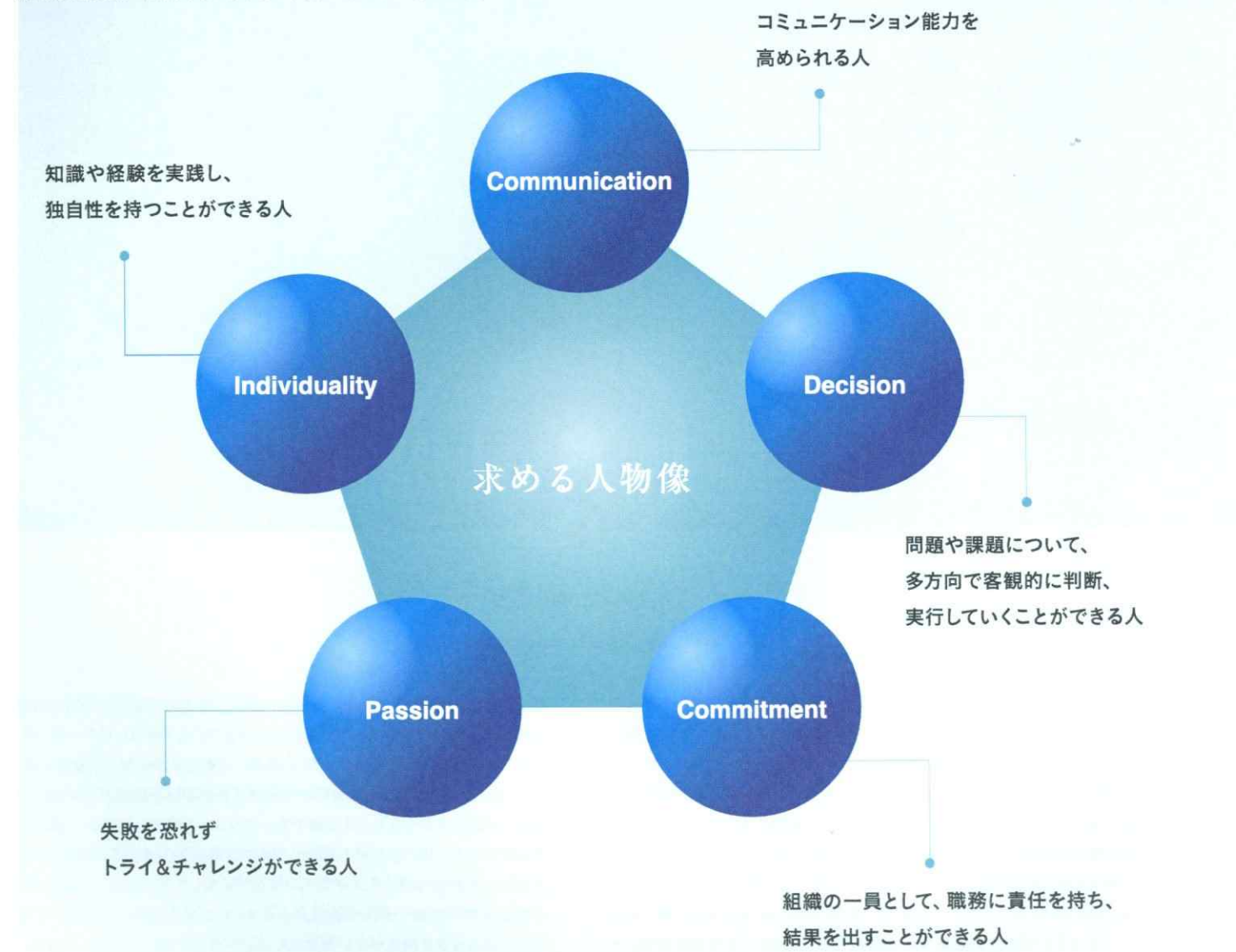


ある1日のスケジュール

- 9:15 出社・メールチェック
- 9:30 社内ミーティング
- 10:00 社内事務作業
- 12:00 昼食
- 13:00 社外 会場下見・ミーティング
- 15:00 社外 クライアントとのミーティング
- 17:00 帰社、社内ミーティング、日報作成
- 17:30 退社

地域にチカラを与えられるのは、自分のチカラをカタチにできる人。

わたしたちのミッションは「地域を元気にする」こと。
 のためにはこの5つの能力を向上させながら
 れらをうまく活かして現実的なアウトプットに
 落とし込むことができなくてはならない、とわたしたちは考えます。



採用担当者からのメッセージ

最低限のスキルはどの部署でも同じ。
 そこからさらに自分のポジションによって
 必要なチカラを出して欲しい

当社の業務は多岐に渡り、ひとつとして同じ案件はないと言っても過言ではありません。そのような中で、自分の内にある能力をうまく発揮できなければ、すべての課題へ柔軟に対応し、ミッションを達成することは難しいでしょう。どんな部署においても最低限の人間力は必要ですが、そこからさらに踏み込んで、自分の置かれたポジションによって上記5つの能力を適宜引き出し、目標の実現に向かって物事を進めて行くことのできる実践力が重要となります。そのようなチカラのある人を、わたしたちは求めています。

従業員の満足度を高め、充実した企業活動を支えるための社内制度を設けています。

企業活動の発展は、従業員の充実した生活を基盤に成り立ちます。
 当社では、各種休暇制度や各種手当、支援制度など、従業員やその家族の人生を支え、満足度を高める取り組みを積極的に行っています。

奨学金返還支援制度

学生時に奨学金を借り、現在返還している従業員に対し、返還額の一部を補助する制度。



子育て支援制度

- 子ども看護休暇を有給で取得可能
- 小学校3年生までの子どもを養育する従業員は育児短時間制度を取得可能
- 小学校入学から高校卒業までの子どもを持つ従業員に対し、毎月教育手当を支給
- 子どもを持つ従業員の学校行事やPTA活動への積極的参加を推奨



家族手当制度

配偶者、子どもや親など扶養する家族のある従業員に対し、家族手当を支給する制度。

●扶養配偶者	月額 37,000円	●配偶者を除く1人目	月額 19,000円
●非扶養配偶者	月額 32,600円	2人目	月額 19,000円
		3人目	月額 19,000円

祝金制度

従業員やその家族のお祝い事に一時金を支給する制度。
 ●結婚祝金 ●出産祝金 ●入学祝金

アニバーサリー休暇

人生の特別な日に休暇を取得できる制度。

- 永年勤続休暇 勤続15年▶1日 / 勤続30年▶3日
- 結婚休暇 本人▶8日 / 子▶2日
- 定年前休暇 定年退職以前1年間 7日

資格取得支援制度

資格受験する際に受験料、交通費を支給し、自己啓発を奨励する制度。

同好会補助制度

従業員同士の親睦を深め、社内コミュニケーションをより円滑にするため、承認された同好会に活動費の一部を補助する制度。

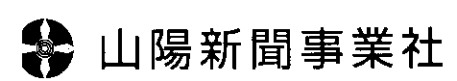
その他制度

- 山陽新聞代、さんデジ、食堂での食事代は、会社から一部補助
- 各種保険制度加入
- 山陽互助会からの慶弔見舞金等支給

エントリーはリクルートサイトから
<https://sj-sanyo.jp/recruit>



地域にチカラを。



〒700-0904 岡山市北区柳町2丁目1番1号
(山陽新聞社本社ビル15F)
TEL.086-803-8260(代表)
FAX.086-803-8214
<https://sj-sanyo.jp>



COMPANY PROFILE

会社概要



名称 株式会社山陽新聞事業社

役員 代表取締役社長 松尾 政典 取締役 松田 正己 取締役 岡崎 伸二

監査役 児島 圭

創業 昭和36年(1961年)5月

設立 平成12年(2000年)3月1日

資本金 3,000万円

従業員数 52名(令和5年1月現在)

取引銀行 中国銀行本店 / トマト銀行本店 / 百十四銀行岡山支店 / 三井住友銀行岡山支店

山陽新聞グループ (株)山陽新聞社 / (社福)山陽新聞社会事業団 / 山陽印刷(株) / (株)山陽計算センター / (株)山陽メディアネット
(株)山陽新聞印刷センター / 山陽新聞販売(株) / 山陽新聞倉敷販売(株) / 山陽リビングメディア(株) / 岡山ネットワーク(株)
テレビせとうち(株) / (株)テレビせとうちクリエイト / (株)岡山シティエフエム / 岡山エフエム放送(株)

事業所 [本社]

〒700-0904 岡山市北区柳町2丁目1番1号(山陽新聞社本社ビル15F)

管理本部 TEL.086-803-8260 FAX.086-803-8214

営業本部 TEL.086-803-8230 FAX.086-803-8212

コミュニケーション本部 TEL.086-803-8237 FAX.086-803-8214

旅行本部 TEL.086-803-8245 FAX.086-803-8223

山陽新聞旅行社受付 TEL.086-803-8220 FAX.086-803-8219

さん太ホール・ギャラリー受付 TEL.086-803-8222 FAX.086-803-8219



[倉敷営業所]

〒710-0824 倉敷市白楽町589-1(山陽新聞社倉敷本社内)

TEL.086-421-4419 FAX.086-427-5796



WEB <https://sj-sanyo.jp>

業務内容

[広告・事業]

新聞・テレビ・ラジオ・WEB・雑誌・折込・屋外・交通広告 求人募集 企画制作 販促企画 CI・VI計画
 ポスター DM カタログ チラシ リーフレット会社案内 社史企画制作 社内誌 PR誌
 記念誌他企画編集 プロモーションビデオ CM制作 HP制作 公共事業・団体の広報計画
 市場調査 マーケティング データ分析 文化事業 博覧会 展示会 周年事業 記念式典
 団体総会の企画・運営 住宅展示場運営 講師派遣 タレント斡旋 各種SPツールデザイン制作
 総合企画の立案 各種提案

[旅行]

国内・海外主催旅行の企画・販売 個人・団体旅行の手配・斡旋 他社主催旅行(パッケージツアー等)の代売
 航空券・宿泊券・船券等の発売 損害保険代理店

[山陽新聞社サービスセンター]

さん太ホール / 9F大会議室 / ギャラリー受付 / プレイガイド / クオカード / さん太グッズ
 TSCななちゃんグッズ販売 / 書籍販売 他

組織図



主な企画事業

イベント・事業

- 山陽新聞岡山住宅展示場
- 岡山イノベーションプロジェクト
- ゴールドフェスタ岡山
- ハートランド倉敷
- おかやま桃太郎まつり
- 県展
- 華道展
- JT将棋日本シリーズ中国大会
- 金婚夫婦お祝いの集い
- 岡山情報化セミナー
- 山陽新聞進学ガイダンス
- 岡山輸入車ショウ
- おかやまさくらカーニバル
- その他

Tポイント代理店事業



定期刊行物

- 山陽新聞TVウィークリー
(山陽新聞社販売局発行)
- きび野(岡山県郷土文化財団広報誌)

地方新聞広告開発研究会ネットワーク

(株)新サービスセンター(北海道新聞社専属・北海道) (株)サキガケアド(秋田魁新報社専属・秋田) (株)河北アドセンター(河北新報社専属・宮城)
 (株)新潟日報メディアネット(新潟日報社専属・新潟) (株)ながのアド・ビューロ(信濃毎日新聞社専属・長野) (株)一創(北国新聞社専属・石川)
 京都新聞企画事業(株)(京都新聞社専属・京都) (株)神戸新聞事業社(神戸新聞社専属・兵庫) (株)山陽新聞事業社(山陽新聞社専属・岡山)
 (株)中国新聞アド(中国新聞社専属・広島) (株)高知広告センター(高知新聞社専属・高知) (株)西日本新聞広告社(西日本新聞社専属・福岡)
 (株)熊日広告社(熊本日日新聞社専属・熊本)

主要取引媒体

山陽新聞 / 朝日新聞 / 毎日新聞 / 読売新聞 / 日本経済新聞 / 中国新聞 / 四国新聞 / さりお / 山陽放送 / テレビせとうち / 岡山放送 / 西日本放送
 瀬戸内海放送 / エフエム岡山 / 岡山シティエフエム / エフエムくらしき / 岡山ネットワーク / Google LLC / その他全国主要新聞社・放送会社

主要取引先

岡山県、岡山市、倉敷市、県下各市町村、財務省中国財務局、国土交通省、岡山労働局、県警本部、岡山地方裁判所、岡山中央郵便局、岡山県商工会連合会、岡山県中小企業団体中央会、日本貿易振興会、岡山県遊技業協同組合、岡山商工会議所、岡山県宅地建物取引業協会、岡山県行政書士会、岡山弁護士会、中国税理士会、岡山県医師会、岡山市医師会、岡山県歯科医師会、岡山県薬剤師会、岡山県看護協会、岡山県郷土文化財団、コンベックス岡山、岡山コンベンションセンター、岡山県産業振興財団、岡山県トラック協会、岡山市商店会連合会、岡山市表町商店街連盟、NHK、RSK、TSC、OHK、RNC、KSB、JR西日本、NTT西日本、JT、中国電力、岡山ガス、中国銀行、トマト銀行、百十四銀行、三井住友信託銀行、岡山県信用金庫協会、おかやま信金、玉島信金、水島信金、こくみん共済coop、野村證券、JA岡山中央会、JA全農おかやま、JA共済連岡山、住友生命、岡山県損保代理店協会、東京海上日動、あいおいニッセイ同和損保、全日本空輸、JALグループ、中国東方航空、下電グループ、両備グループ、岡山電気軌道、JTB、HIS、近畿日本ツーリスト、阪急交通社、岡山ブラザホテル、ホテルグランヴィア岡山、成通、福武観光、おもちゃ王国、児島競艇、木下サーカス、岡山県貨物運送、ナカウ、三好野本店、岡山高島屋、イオンモール岡山、イオンモール倉敷、おかやまコープ、白十字、トミヤコーポレーション、サンマルク、山陽村上モーター、山陽ヤナセ、バルコムモーターズ、岡山日産自動車、日産サテリオ岡山、ホンダ四輪販売岡山、西日本三菱自動車販売、岡山トヨペット、ネットヨタ岡山、岡山スバル自動車、くるまのハヤシ、シティライト、岡山県建築士会、大和ハウス工業、大本組、アイサワ工業、荒木組、ミサワホーム中国、住友林業、パナソニックホームズ、積水ハウス、セキスイハイム、旭化成ホームズ、三井ホーム、住友不動産販売、エイトコンサルタント、日本ハウスHD、カイトック、カイトック不動産、両備ホームズ、ウッズカンパニー、アクアホーム、ライフデザイン・カバヤ、一条工務店、ウッディワールドのざき、和田コーポレーション、セキスイファミエ中四国、岡山大学、岡山県立大学、岡山商科大学、ノートルダム清心女子大学、岡山理科大学、吉備国際大学、倉敷芸術科学大学、岡山学院大学、環太平洋大学、くらしき作陽大学、川崎学園、関西学園、就実学園、山陽学園、加計学園、岡山進研学院、岡山科学技術専門学校、朝日医療学園、本山学園、朝日学園、明誠学院、ベネッセコーポレーション、フジワラテクノアート、ショウワコーポレーション、JFEスチール、カーツ、オージー技研、オルバヘルスケアHD、サントリー酒類、キリンビール、アサヒビール、トンボ、岡山大学病院、岡山旭東病院、重井病院、岡山済生会総合病院、岡山市民病院、岡山赤十字病院、岡山画像診断センター、倉敷中央病院、榊原病院、光生病院、旭川荘、キャリアプランニング、中原三法堂、最上稲荷、吉備津神社、黒住教本部、嘉美心酒造、平喜酒造、ローム・ワコー、アイエスピーコーポレーション、ファジアーノ岡山、トライフ岡山、いのうえ、不洗観音寺、CCCMKHD 他

(以上順不同)

新卒採用 募集要項(2024年3月卒)



2023/02/15作成

職種	総合職
業務内容	スキルや適性等に応じた配属を行います。初年度の主な配属業務として、下記の通りです。 ●営業職/クライアントの担当窓口として、広告(新聞、折込、テレビCM、Web等)やイベントなどを提案し、自社で取り扱う商材を単体、もしくは複合的に提案するコンサルティング業務が中心です。 ●総務職/管理部門の社員として、総務・経理・人事・労務等の業務をしていただきます。
求めるスキル・人物像	チャレンジ好き、コミュニケーション力が高い人
応募資格	2024年3月に大学、短期大学、高等専門学校、専門学校を卒業・修了予定の方。
初任給	201,100円(基本給19万円+総合職手当11,100円)
諸手当	家族手当、役職手当、通勤手当
昇給	年1回
賞与	年2回(6月・11月)
待遇・福利厚生	奨学金返還支援、子育て支援制度、特別休暇制度、祝金制度、資格取得支援制度、退職金制度、各種保険
勤務地	本社(岡山市)・倉敷営業所
勤務時間	9:30~17:30 休憩時間12:00~13:00
休日・休暇	日・祝日(隔週土曜日出勤)※イベント等で日・祝日の出勤有り
応募方法	ホームページからエントリーしてください
選考プロセス	書類選考→説明会・1次面接→2次面接→3次面接→役員面接