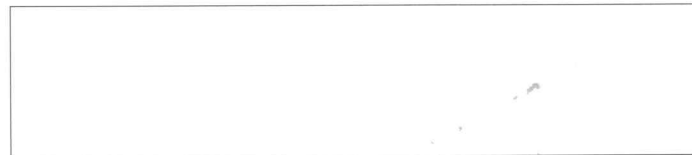


SHINTSU

RECRUIT



新しいから、



○

「新しい」だけのものは、すぐに淘汰されてしまう。

「新しい」をスタート地点として捉え、どう活用していくのか？

それこそが今、求められることだと新通は考えています。

新しい技術、文化、思想に飛びつくだけでなく、

それらを吸収し調和させ、真の「新しい」を見つけ使いこなせる、

そんな「新しい」仲間を待っています。

「新しい」から、はじまる会社、新通です。

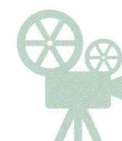
社長メッセージ	3
組織体制	4
社員紹介	5 - 14
プロジェクト紹介	15 - 16
新通対談 上司 × 部下	17 - 20
数字で見る新通	21 - 22
支社紹介	23 - 24
会社概要	25
採用情報	26

組織体制

営業

取引先の要望に合わせて媒体の取捨選択をしながら提案します

映画



旅行



公営競技



各種 クライアント



媒体

営業と連携を取りながら
広告スペースの確保など行います

メディア



デジタル

営業と連携を取りながらウェブ広告や
デジタル企画を要望に合わせて提案します

ウェブ関係



ハウジング

住宅展示場の企画・運営をします

住宅関係



総務

社員がより働きやすくなるよう
支えます

総務



新通の社是は「健康と和」です

まずは 社員一人一人の心身ともの健康が一番大切です

そして お互いがお互いをリスペクトする和の心

これが激論をしても揺るがない組織を作り 物事を推進する原動力であると考えています

「健康と和」の力で新通は幾多の困難 を乗り越え チャンスをものにし 社業を発展させてきました

もちろん常に時代は若い人によって作られてきました

特に情報基盤が大きく変わる現在では デジタルネイティブの発想がとても重要です

若い才能と中堅や幹部の事業構築力が重なれば 時代を動かす大きな力となります

われわれは現在起こっているパラダイムチェンジを絶好のビジネスチャンスととらえ

「新しい、」ものに挑戦し続ける

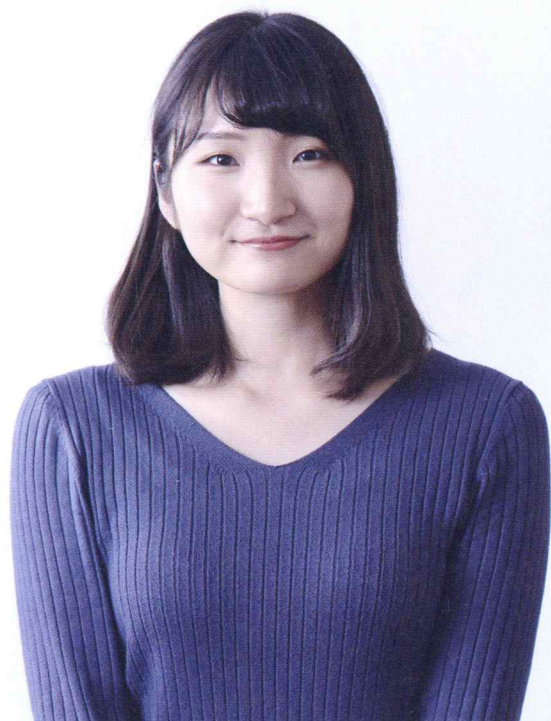
そういったベンチャースピリッツと起業家精神に富んだ

会社 集団で在り続けたいと念じ

理念を共にする仲間を求めています

代表取締役 社長

樋口 荘一郎



新しいから、 広げる。

《映画関係 営業》

伊藤 舞 / MAI ITO

新卒・3年目

主な取引先：配給会社・商業施設など

主な仕事内容

主なクライアントは某映画配給会社です。映画を多くの人に劇場で観てもらう為の施策を考えたり、担当エリアで流れるCMの手配を行ったりしています。多いときは週3日ほどクライアントに足を運び、会議に参加したり企画の提案をします。普段からSNSのチェックを欠かさずなるべく社会のトレンドを逃さないようにして、デジタルの提案に活かせるようにしたり、「若者だからこそ」提案できるような企画を練られるよう普段から心がけています。

広告業界を志望した理由

ものごとを広げることのできる場所で働きたいというのが高校生のころから考えていた私の夢です。マスコミを目指し、コンテンツを作る側の道もコンテンツを広げる側の道も検討しましたが、ご縁があったのは広げる側の道でした。結果的に自分の好きなコンテンツである映画を広げる仕事に携わることができ、数多くの貴重な体験ができています。現状に「とても恵まれているなぁ」と感じます。入社一年目からクライアントに自分の企画を提案できる環境が幸せだと思いますし、それを元に多くの方が努力をしてくれてコンテンツがだんだんと完成し広がっていく様子を見るとなんとも言えない達成感を感じることができます。広告という枠にとらわれず、様々なことにチャレンジできるのが新通の良いところだと思います。

SCHEDULE



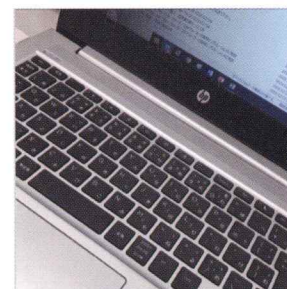
11:30 出社

今日は夜が遅いのでシフト制を活用して11:30から出社。電車もすいているので快適な通勤時間です。



14:00 遅めのお昼ごはん

会社近くのギンザ シックスの屋上でお弁当。緑いっぱいの環境で食事をするのは気持ちいいです。



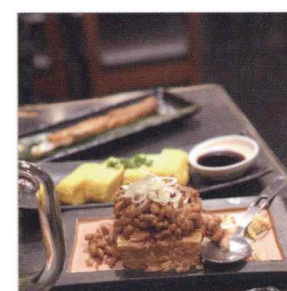
15:00 資料作り

クライアント提案用の企画資料作成。色味を調整したりコンテンツの配置を工夫し、わかりやすい資料作りができるよう日々模索中です。



17:00 ジャパン・プレミア

クライアントの配給映画のジャパン・プレミアのため会場へ。担当エリアのマスコミの誘導や、レッドカーペットでのサウンドバイツの様子を見守ります。



20:30 打ち上げ

ジャパン・プレミアは一作品の締めくくり! ということで会場近くのお店で打ち上げ。次の作品に向けて気合を入れます!



新しいから、

唯一無二。

《旅行関係 営業》

飯田 凌 / RYO IIDA
中途・5年目
主な取引先：大手旅行会社

主な仕事内容

大手旅行会社をクライアントとし、主に新聞広告出稿についての営業をしています。新聞の広告枠を売るだけでなく、実際に広告の制作も行っています。旅行業界の知識やトレンドを知ることが仕事をするうえで重要なので、旅行業界の情報チェックが欠かせません。

また、ほかの旅行会社の新聞広告のチェックも重要であり、クライアントの広告と他社の広告を見比べ、違いや表現方法をチェックしています。クライアントに対する仕事は主に新聞広告ですが、テレビやウェブなど他媒体の情報もチェックし、クライアントの商品がより売れるにはどんな媒体を使用し、どんな表現をしたらよいか常にアンテナを張り、社内で打ち合わせをしたり、クライアントにヒアリングをしながら提案書を作成したりもします。クライアントと共に広告を作り上げていくことにとても充実感があります。

広告業界で働きたいと思った理由

大学時代にサークルを立ち上げ、運営をしていく中で、イベントに人を集めるための告知をすることや、集まった人たちが楽しめるような企画を考えたりすることがとても楽しく感じるようになり、この楽しさを社会人になっても味わいたい、もっと大きなやりがいを感じたいと思ったのが広告業界を目指したきっかけです。これからも広告を通して世の中を楽しくできるよう、日々仕事に取り組んでいきたいです。

SCHEDULE



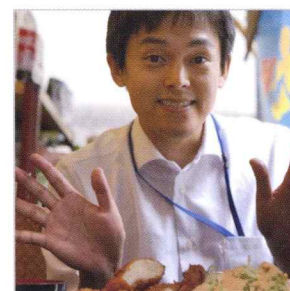
9:30 出社

会社に着いたらまずはメールをチェックします。今日は新聞広告の送稿があるので、どの媒体にどの旅行コースをオーダーしたかをまとめている「割付表」を見て相違がないか確認します。



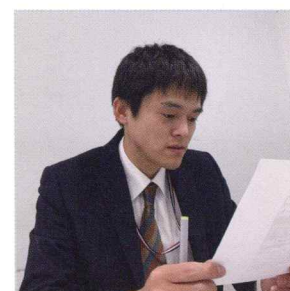
10:30 クライアントと打ち合わせ

旅行会社の担当者と広告内容について打ち合わせします。主に新聞広告での展開が多いため、掲載紙によってどの旅行コースが読者層とマッチするかなどを提案します。また、自社制作となるため、どんなレイアウトにするかまで話し合います。



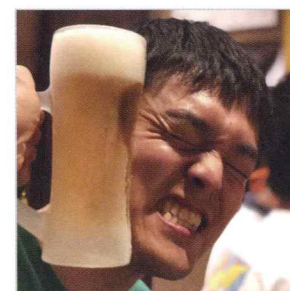
12:30 ランチ

近くの定食屋のチキンカツ定食が大好きです！量も多いしオススメ！しっかりリフレッシュして午後へのエネルギーをチャージ！



16:00 新聞広告送稿

新聞広告を新聞社へ送稿します。文字は正しいか、表記は広告の規則に従っているかなど、自分一人だけで確認するのではなく、必ずほかの人と「読み合わせ」をしてミスがないか確認します。OKであれば新聞社に広告が送稿され、掲載となります。



18:45 退社

会社の人とご飯へ。楽しく食べて飲んでまた明日からの活力にします。



新しいから、

固定観念を覆すことができる。

《各種クライアント 営業》

見並 拓哉 / TAKUYA MINAMI

中途・3年目

主な取引先：行政・飲食店・教育機関など

主な仕事内容

メイン業務は、4マスの広告営業です。クライアントは幅広く、カーディーラー、教育機関、老人ホーム経営企業など多岐にわたっています。

私の所属する部署は、パンフレット制作やイベントの企画運営など、広告という枠にとらわれず、幅広い提案を行うことができる部署です。

そのため、お客様とより近い距離で仕事ができるところが魅力だと思っています。単に広告枠を売るだけでなく、お客様の要望・目標に対して何ができるか考え、最善策を提案できる営業を目指しております。

広告業界で働きたいと思った理由

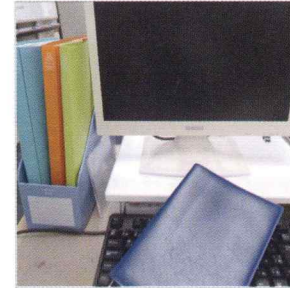
元々は商社で提案営業を担当していました。

しかし、決められた商品の販売は提案の幅が狭く、行き詰まりを感じていたため、転職を決意しました。

非常にミスターなので「芸能人に仕事で会いたい」という夢を叶えるためにこの業界に入りました。

そして、総合広告代理店を中心にみている中で、クライアントが幅広く、若いうちからいろんな経験を積める新通に入社を決めました。

SCHEDULE



9:00 出社

前日に決めたタスクの確認とメール対応をします。



11:00 現場立ち合い

ラジオ生中継の立ち合い!

ラジオ局の担当者とやり取りをして、企画書や原稿の作成をしています。

写真は現場近くにある有名な「ハートの木」。



14:00 現場間移動

担当クライアントが大阪から滋賀まであり、数も多いので車は必須!車内ではAM・FMラジオを聴き、情報収集を欠かさずおこなっています。

現場近くのおいしいご飯屋さんを見つけるのはまっています!

お薦めはレトロな雰囲気映画のロケ地としても有名な"喫茶翡翠"。



15:00 クライアントとのミーティング

クライアントとのミーティング。今回は次年度に向けて様々な媒体提案をおこないました。

業務局にデータを頂いて資料を作成しています。

新規で獲得したクライアントなので、非常に思い出があります。



18:30 退社

"やれることは次の日に持ち込まない"がモットーです。次の日の準備もしっかり行い、行きつけの中華屋さんへ。麻婆豆腐がお勧めです。いつも「おかえりなさい」とオーナーが言ってくれます。



新しいから、 自由。

《媒体関係 メディア》

石沢 直士 / NAOTO ISHIZAWA

中途・4年目

主な取引先：テレビ局・新聞社など

主な仕事内容

業務部では広告枠の買い付けを行っています。

東京支社では4マスだけに限らず、デジタル関係も業務部で担当しています。

私が担当しているのはデジタル広告と屋外広告の買い付け、プランニングです。媒体社と交渉して全体の予算を出したり、企画書や報告書の作成補助を行います。デジタル広告の売り上げ・利益率の向上と、自社での運用が次の目標です。

広告業界で働きたいと思った理由

映画や本、ラジオなどがもともと好きで、広告にも興味があったこともあり、ちょうどタイミング良く中途採用の募集がかかっていたので志望しました。

映画の仕事にも関わることができて、とても楽しく仕事をしています。

今後はもっと東京支社の売り上げを上げていけるよう、日々勉強に励んでいます。

SCHEDULE

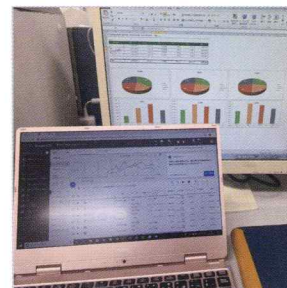


9:00 出社

満員電車で1時間半。通勤時間中は電車やバス、WEBで出ている広告をチェック(自社案件のものや、他社でも面白いものは撮影も)することを心がけています。

できるだけ早めに出社してタスク確認とメールチェックを行います。

デスクトップは大好きなブタ!



10:00 進捗状況確認

各進行中の案件の運用広告の進捗状況を確認しながら各タスク表やレポートを更新し、その際に気になった点などは協力会社と細かく連携をとりながら進めます。毎週月曜日には数字をまとめて、お客様に報告しています。



13:00 打ち合わせ

各営業さんと、新規や作業中の案件について打ち合わせ。

案件によってはプランニングや企画書の作成なども行います。

各媒体さんに来社してもらって案件状況の確認や新規情報の仕入れも行います。



16:00 報告会

営業さんに同行して、お客様との打ち合わせへ。毎月1回は定例の報告会も行っていきます。

会社に戻ってからは新規案件の広告枠の発注や、広告を出している商品の在庫確認をします。

時には勉強会を開くことも。



18:30 退社

最新のWEB広告や屋外広告の情報を各サイトで収集。有用なものや面白いものは適宜営業さん達にもリリースしていきます。一日の最後には各案件の状況を更新と各運用広告の数値状況の確認を行い退勤。余裕のある日は、気になっていた映画を観て帰ります!



新しいから、
毎日前進!!。

《デジタル関係 メディア》

本田 ゆり / YURI HONDA

中途・4年目

主な取引先：メディアレップ・通信業各社など

主な仕事内容

デジタルを使った広告のプランニングとご提案がメインの仕事です。YahooやGoogleでの広告はもちろん、Twitter、Facebook、InstagramなどのSNS広告とのタイアップ施策などご提案の幅は多岐に渡ります。年齢や入社年次に関係なく、やりたいことは手を挙げれば任せてもらえる部署です。

広告業界で働きたいと思った理由

前職は銀行で働いていたのですが、学生時代から持っていた広告の仕事に携わりたいという思いが捨てきれず、転職活動を始めたところ新通に出会いました。入社を決め手はやはり転職活動中に会った新通の“人”が大きかったです。

入社当初は前職との職場環境や仕事内容のギャップがとても大きく、悩むこともありましたが、業務提携会社への出向や部署異動など入社1年で沢山のことを経験させてもらい、挑戦するチャンスを常にくれる会社だと感じるようになりました。

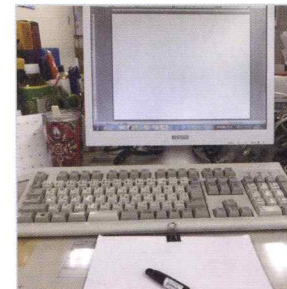
現在はデジタルを取扱う部署に配属され、日々情報がアップデートし続けるデジタル広告について勉強する毎日ですが、多くの刺激を受けながら楽しく働いています。

SCHEDULE



9:30 出社後のルーティーン

PC立ち上げ後すぐYahooをはじめ、5媒体ぐらいの記事をざっと読むようにしています。今何が流行っているのか、どういった商品が世に出たのかなど、業務に直接関係なくとも、最新の情報を常にキャッチしているように意識しています。面白そうな記事が多い時は、読むのが追いつかないときもありますが…(笑)



11:00 提案書作成

担当させてもらっている案件の資料作りの時間。先輩にサポートして頂きながら、広告のプランニングや資料作成を行っています。メモを見ながら、パソコンと向き合う時間が続くので、ブルーライトカットの眼鏡は必須ですね！まだまだ勉強不足なので、しっかり知識、経験を積み、提案の幅を広げていくことが今後の課題です。



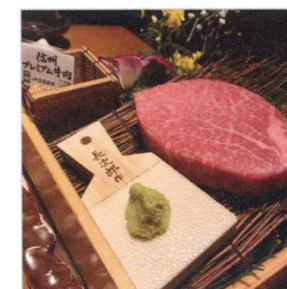
14:00 クライアント訪問

営業担当者と一緒に、実施しているデジタル広告の中間報告に行くことも。ウェブ広告は施策の結果が数値として明確に出ます。なので広告を出したら終わりではなく、その結果を踏まえて今後どのように施策改善を行っていくのかなど、次のご提案に繋げていきます！



17:00 部署ミーティング

CD局のメンバーが集まり、各々の案件進捗や連絡事項などを共有。週1回定例で実施されています。

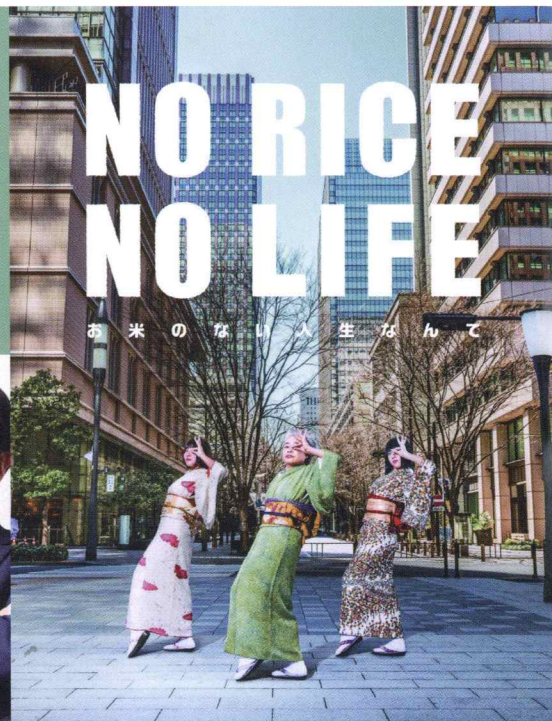


19:00 退社

次の日のTO DOを紙に書きだして、頭の中を整理させて1日終了させます。ごはんとお酒が大好きなので、仕事終わりは梅田や天満で気になっていたお店を新規開拓する日々です！美味しいものを食べて明日もがんばりましょう！

《プロジェクト紹介 01》

JA全農 NO RICE NO LIFE プロモーション



経済連 | 全農 | 稲穂グループ



《プロジェクト紹介 02》

イチネン ホールディングス 年間プロモーション



阪井洋
HIROSHI SAKAI
デジタル関係

和田敏行
TOSHIYUKI WADA
営業

「こんなJA全農、見たことない。」お米で毎日をもっとナイスに。

昨今の日本では“食の多様化”によるお米の消費量の減少、特に若者の「お米離れ」が著しく、若年層に対して「お米を食べる」ということを意識づけたいという全農さまの課題がありました。

和田：ファストフード、外食の一般化、コンビニの台頭など“食の多様化”の影響を大きく受けたライフスタイルを持つ今の若者。そんな若者に日常生活で意識することの少ない『お米』を改めて意識させるために、これまでのJA全農らしくない手法でお米の価値を発信しようと考えました。

阪井：誰もが歌える、踊れる、真似したくなる・・・そんなオリジナルの「楽曲」と「ダンス」をコンテンツに加えることで関心を高め、米消費量増加のきっかけにしたい、とこの企画がスタートしていきました。

まずはターゲットに合った的確なアプローチをする上でのツールの取捨選択を行いました。そして、今回の目的は直接的な消費というよりも「お米」という選択肢の認知向上に焦点を置きましたので、いかに若者に見てもらえるコンテンツをつくれるか、というのも課題でした。



最終的なアウトプットは「和服姿のおばあちゃんが踊る、キレッキレのダンス」。肝心のおばあちゃん、某有名海外アーティストの楽曲を使用したダンス動画をUPし、インターネット上で話題となっていた「おばあちゃんダンサー」を起用。見た目からは想像がつかないおばあちゃんのキレッキレダンスが化学反応を起こし、YouTubeでの再生回数が20万回を超える大反響。フランスや台湾など、インターネットを通じて配信された映像を見た海外の報道関係者から「お米ダンス」を紹介させてほしいとの連絡もありました。

課題はBtoB企業の認知度向上。企業の成長と連動した、インパクト重視のテレビCM!

2014年10月～現在まで新通で制作している、イチネンホールディングスのテレビCM。そのインパクトとクリエイティブの話題性で視聴者からの反響はもちろんのこと、クライアントからも高い評価を得ています。また、テレビCM以外にも、新聞広告やWEBコンテンツ、IRなども手掛けており、トータルプロデュースを行っています。

稲垣：イチネンホールディングスはBtoB企業のため、消費者からの知名度は低く、主に営業面やリクルート面での課題がありました。全国区で広く社名の認知度を上げるため、テレビCMを中心に、インパクトのあるプロモーションを実施することになりました。

足立：僕はコミュニケーション計画のプランニングを担当しています。営業と一緒に『〇〇(目標)年までに企業としてこうなっておくべき』というビジョンを設定し、逆算しながら年間計画をプランニングしています。テレビCMについて言うと、CMのコンセプトや方向性、キーワードを決めたりします。

TVCM内容の変遷



2014年10月～
わかるかな?シリーズ

2015年4月～
国会中継シリーズ



2015年10月～
マスクの男シリーズ

2016年4月～
ややこしいマスクたちシリーズ
「2016 56TH ACC CM FESTIVAL
フィルム部門テレビCM FINALIST」受賞



2016年10月～
熱血コーチシリーズ

2017年4月～
イチネンの想いシリーズ



CROSS TALK

— 上司×部下 —
新通について対談しました!



松本 裕加

第3営業局
営業第5部(係長)
各種クライアント/営業
入社10年目



村橋 俊彦

第3営業局
営業第5部(局次長)
各種クライアント/営業
入社21年目



河合 里彩

業務局
管理部(主任)
媒体関係/メディア
入社10年目



中井 健夫

第2営業局
営業第6部(副部長)
旅行関係/営業
入社20年目



牧村 理沙

第2営業局
営業第6部
旅行関係/営業
入社3年目

1.みなさんの現在の仕事内容を教えてください

- 村橋** 3局の営業部員の仕事管理をしながら、大口クライアントであるテレビをはじめとしたメディアプランニングの業務を主に行っています。
- 松本** 同じく3局に在籍しています。営業補佐として3局で働いていましたが、今年から営業になりました。先輩方が担当されてきた大切なお客様を担当させていただいたり、新しい案件があったらチャレンジさせていただいています。
- 河合** 業務局は4マス(新聞・雑誌・テレビ・ラジオ)から広告枠の仕入れをしている部署です。私は広告枠を営業が提案しやすい形にまとめて、資料を作っています。
- 中井** 僕は大手旅行代理店の海外方面を担当しています。本社とは別にハービスオフィスタワーにデスクがあって、毎日仕事をしています。新聞広告中心なので、原稿の制作もしています。時代に逆行している?って思うだろうけど、1番集客があるのは新聞広告なので、今は新聞広告を中心に頑張っています。
- 牧村** 同じく、私も国内の新聞広告や媒体の提案を行っています。最近では新聞以外にもWebでの企画提案も行っています。



2.各部署の雰囲気は?

- 松本** 和気あいあいとしてとても明るいです。珍獣と呼ばれている人もいます(笑)。普段から会話もありますし、他部署の方とも仲が良いと思います。
- 河合** 3局は仲が良いよね。
- 松本** もちろん仕事に責任感を持って取り組んでいるので、やるべき時には集中して仕事しています。
- 村橋** クライアントが他業種にわたっているので、週に一度、報告会を行います。みんなの担当している業務内容も結構バラバラなので、会議などで情報を共有して、成功事例をそれぞれの業務に活せるようにしています。
- 河合** 業務局は一人一人が各媒体を担当しているので【個人商店】みたいです。年齢層が幅広く、何事も相談しやすいです。中堅や若手も意見を言えるアットホームな雰囲気もあります。
- 中井** 僕たち営業局は【チームプレー】が多いかな。もちろん個人で仕事を進めるけど、チームとして仕事をしているので責任という面もあるよね。
- 村橋** やっていることが近いから、共有できる部署でもあるよね。
- 牧村** ハービスオフィスタワーにデスクがあって、他部署の人との交わりが少ない分、部署内での仲の良さや面倒見の良さを感じます。何かあればその場で誰かが助けてくれます。そして、個性が強くて面白い人が多く、毎日笑いが止まりません(笑)。

3. 広告代理店の面白さは？

中井 広告って何でも広告になるところ。例えばおでこに文字を書いても広告になるし、セールスするものが無限にある。基礎知識がそこまで無くても、自分の個性でベースを作れるのが広告代理店の面白さかな。広告を流して反響がすぐに感じられるのも面白いね。

松本 広告は商品もお客様も幅広いですよ。多種多様な業種の方と接することができるのは広告代理店の特徴だと思います。

村橋 僕はテレビが昔から大好きで、テレビを通じて伝える仕事ができればと思って入社しました。強烈なパワーを持っている、社会的に影響のある仕事やな、いつも思います。今後もデジタルなどの新しいメディアとの組み合わせによって、広がりが無限にある仕事だと思っています。

河合 WEB広告などのデジタルももちろんですけど、4マスもまだまだ影響力は強いんです。商品の種類によって広告を出す地域や年齢層が違い、デジタルより新聞が効果的ということももちろんあるので、そういった作戦を立てるのが面白いところだと思います。

牧村 本当に様々な業種のクライアントがいて、媒体もSNSなど新しいものが増えていく世の中なので、広告代理店はまだまだ面白くなりますね。世界のスピードにおいて行かれないように頑張ります(笑)。

4. 新通についてお聞かせください

松本 1年目から活躍されている方も多いですよ。

中井 若手社員にも大きい案件を任せられる状態にはなっているよね。会社全体も転換期に来ていると感じます。

村橋 新通は昔から風通しが良い会社だから、若手中堅もチャレンジできる会社だと思う。その意見をうまく取り入れながら、ベテランも巻き込んで新しいことを始められる会社にしていきたいね。

河合 そう思います。広告代理店として、みんな常に最新情報にアンテナを張っているのが若々しさがありますね。ベテランの方々も若手に負けにくいくらいまだまだ活力があると感じます。

牧村 若々しさという点では、会社全体にも言えることですが、年齢のギャップは全く感じていません。先輩方とのコミュニケーションも含めて、楽しみながら業務に取り組むことができるので、毎日が充実しています。

村橋 今や女性の営業も当たり前になっているから、女性がどれだけ楽しく、集中して働ける環境を作っていけるのが、今後のカギになってきているかな。



5. 今後、どのような人に入社してほしいですか？

河合 野望を持っている、少し尖っている人に来てほしいです(笑)。『面白いことをやりたい!』と思って新通に入ってきてほしいです。

村橋 優秀だけど、比較のおとなしい人が多いからね。

松本 私も河合さんと同意見かな。新通に入ってこれがやりたい!と考えている人が活躍できる会社でもあるので、新通で夢を叶えてほしいです。

牧村 本当に自分のやりたいことができる会社ですもんね。

村橋 僕は負けず嫌いな人に来てほしい。チャレンジをサポートしてくれる環境はあるから、反骨精神を持っていて、諦めずに何回もチャレンジできる人が良いな。

中井 最初は仕事ができなくてもいいから、『成し遂げたい』という目標や意気込みをずっと持っていられる人。あと、結果を出すために必要な先読みできる人。上司に言われて動くより、自分で考えて行動できるような人に来てほしいかな。



6. 学生の皆様に一言メッセージをお願いします

村橋 入ってきたらみんなでサポートします。

中井 早く乾杯しましょう!

松本 学生生活をいっぱい楽しんで、いろんなことを経験して、よかったら新通に飛び込んでください。

河合 一緒に働けるのを楽しみにしています。

牧村 就活は最後まで自分と向き合った方が、どの会社に入っても満足出来ると思います。最後まであきらめずに頑張ってください!

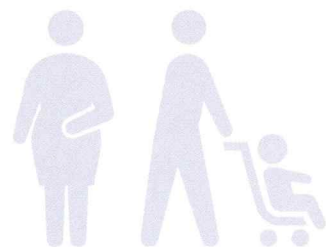
数字で見る新通

NUMBER OF SHINTSU

復帰率

育休取得者の復帰率 **100%**

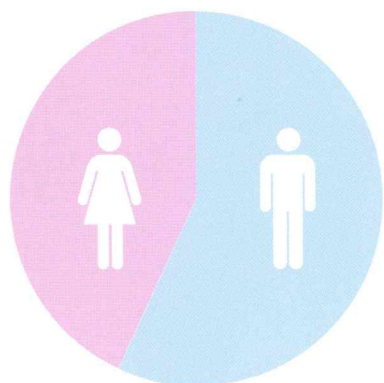
産休取得者の復帰率 **100%**



従業員男女比

男性 **57%**

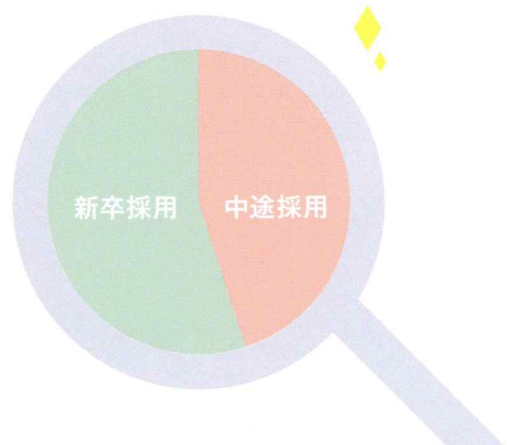
女性 **43%**



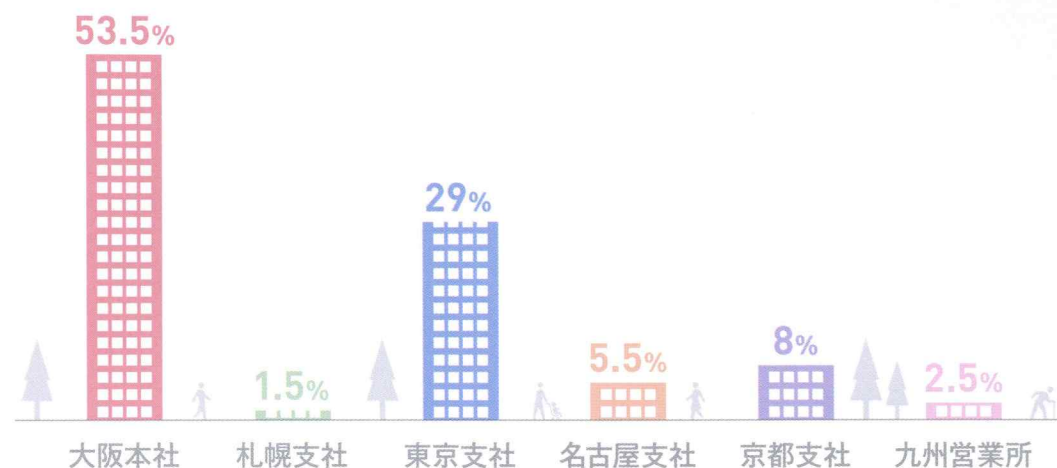
採用比率

新卒採用 **54%**

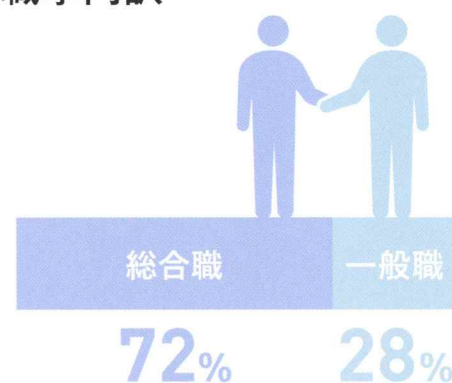
中途採用 **46%**



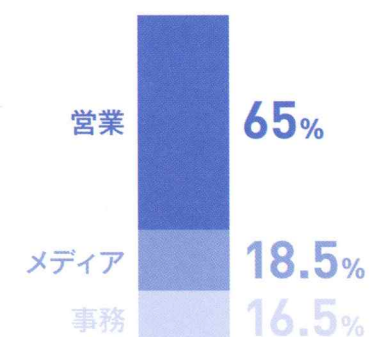
各事業所の人数



職掌内訳



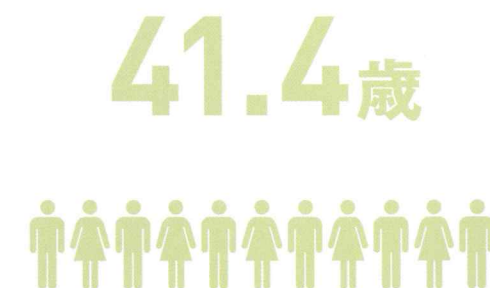
職種内訳



平均勤続年数



従業員平均年齢



支社紹介

OFFICES



大阪本社

TEL : 06-6532-1682 〒550-0005
 FAX : 06-6533-6004 大阪市西区西本町1丁目5番8号 新通ビル

ハービス内事務所

TEL : 06-4795-5995 〒530-0001
 FAX : 06-4795-5996 大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKA内9F

東京支社(銀座オフィス)

TEL : 03-3542-1682 〒104-0061
 FAX : 03-5565-7570 東京都中央区銀座7丁目13番15号 銀座菊地ビル7F

東京支社(青葉台オフィス)

TEL : 03-5456-9640 〒153-0042
 FAX : 03-5456-9644 東京都目黒区青葉台3丁目6番28号 住友不動産青葉台タワー8F

名古屋支社

TEL : 052-219-4192 〒460-0008
 FAX : 052-219-4177 名古屋市中区栄2丁目1番1号 日土地名古屋ビル7F

京都支社

TEL : 075-211-4476 〒604-0873
 FAX : 075-256-4008 京都市中京区車屋町通夷川上ル 京都新聞社第一別館

九州営業所

TEL : 092-409-2841 〒812-0013
 FAX : 092-409-2925 福岡市博多区博多駅東3丁目1番26号 博多駅イーストプレイス

札幌支社

TEL : 011-218-1567 〒060-0005
 FAX : 011-218-1667 札幌市中央区北五条西5丁目2番12号 住友生命札幌ビル8F

会社概要

会社概要

社名 株式会社 新通
 創業 1936年7月1日
 創立 1947年10月1日
 資本金 10,000,000円
 従業員 260名(単体) 1,000名(連結)

事業所

大阪本社

〒550-0005 大阪市西区西本町1丁目5番8号 新通ビル
 TEL:06-6532-1682(大代表)
 FAX:06-6533-6004

東京支社 銀座オフィス

〒104-0061 東京都中央区銀座7丁目13番15号
 銀座菊地ビル 7F
 TEL:03-3542-1682
 FAX:03-5565-7570

東京支社 青葉台オフィス

〒153-0042 東京都目黒区青葉台3丁目6番28号
 住友不動産青葉台タワー 8F
 TEL:03-5456-9640
 FAX:03-5456-9644

京都支社

〒604-0873 京都市中京区車屋町通夷川上ル
 京都新聞社第一別館
 TEL:075-211-4476
 FAX:075-256-4008

名古屋支社

〒460-0008 名古屋市中区栄2-1-1
 日土地名古屋ビル 7階
 TEL:052-219-4192
 FAX:052-219-4177

札幌支社

〒060-0005 札幌市中央区北五条西5丁目2番12号
 住友生命札幌ビル 8F
 TEL:011-218-1567
 FAX:011-218-1667

九州営業所

〒812-0013 福岡市博多区博多駅東3丁目1番26号
 博多駅イーストプレイス
 TEL:092-409-2841
 FAX:092-411-8921

関連会社

(株)新通エスピー 本社/関西支社

〒550-0005 大阪市西区西本町1丁目5番7号
 TEL:06-6533-6191
 FAX:06-6533-6004

(株)新通コム

〒550-0005 大阪市西区西本町1丁目5番8号 新通ビル 8F
 TEL:06-6532-1689
 FAX:06-6541-5318

(株)新通エージェンシー

〒550-0005 大阪市西区西本町1丁目5番7号 本町新興産ビル 6F
 TEL:06-6532-6141
 FAX:06-6541-2037

(株)新通アド

〒550-0005 大阪市西区西本町1丁目5番8号 新通ビル 6F
 TEL:06-6541-1682
 FAX:06-6541-6067

(株)新通プロテック

〒550-0005 大阪市西区西本町1丁目5番7号 本町新興産ビル 3F
 TEL:06-6531-0061
 FAX:06-6532-2297

沿革

1947年(昭和22年) 株式会社 新大阪通信社 創立
 (現 株式会社 新通)
 1956年(昭和31年) 新通製版印刷 株式会社 設立
 (現 株式会社 新通プロテック)
 1959年(昭和34年) 京都支社 開設
 1960年(昭和35年) 東京支社 開設
 1963年(昭和38年) 株式会社 新通に社名変更
 1967年(昭和42年) 株式会社 新通エージェンシー 設立
 1973年(昭和48年) 本社ビル竣工、株式会社 新通アド 設立
 1977年(昭和52年) 株式会社 新通エスピー・センター 設立
 (現株式会社 新通エスピー)
 1999年(平成11年) 札幌営業所 開設、名古屋支社 開設
 2001年(平成13年) 株式会社 新通コム 設立
 2007年(平成19年) 札幌支社 開設
 2012年(平成24年) 九州営業所 開設

採用情報

募集職種	総合職(営業、メディア等) 一般職(営業アシスタント、事務等)	通勤交通費	月額26,000円まで実費支給
採用予定人数	若干名	賞与	年2回(7月・12月)
募集学科	全学部全学科	勤務予定地	大阪・東京・名古屋・京都・札幌・九州
応募資格	大学卒業見込み・卒業資格のある者・留学生 新卒・既卒は問いません	勤務時間	平日 9:30~18:30
前年度採用実績数	大卒(院卒) 0名 大卒 3名	休日	週休2日制 年間休日数 120日 有給休暇 法令通り 年末年始休暇 慶弔休暇 有
初任給	・総合職215,700円 (固定残業45時間55,255円含む) 東京勤務の場合は地域手当あり ・一般職 192,000円	福利厚生	厚生年金・健康保険・雇用保険 労災補償・退職金制度
		教育研修	新入社員研修ほか

選考フロー

エントリーフォーム応募 ▶ 一次面接 ▶ 筆記試験 ▶ 二次面接 ▶ 最終面接 ▶ 内定

新通リクルートサイトはこちら



SHINTSU
RECRUIT

お問い合わせ先

〒550-0005 大阪府大阪市西区西本町1丁目5番8号
 株式会社 新通 人事課 新卒採用係

TEL:06-6532-1682(代表) 担当:総務局 総務部 横田愛・今井梨夏

