

TSK営業職獲得のKAIZEN

グループA

目次

1. TSK様よりいただいた課題
2. 私たちが設定したゴール
3. 現状・課題・考察①
4. 提案②
5. 現状・課題・考察②
6. 提案②
7. どのようにインターン・合同説明会につなげるのか。
提案③：SNSでのアプローチ
8. まとめ

1. TSK様よりいただいた課題

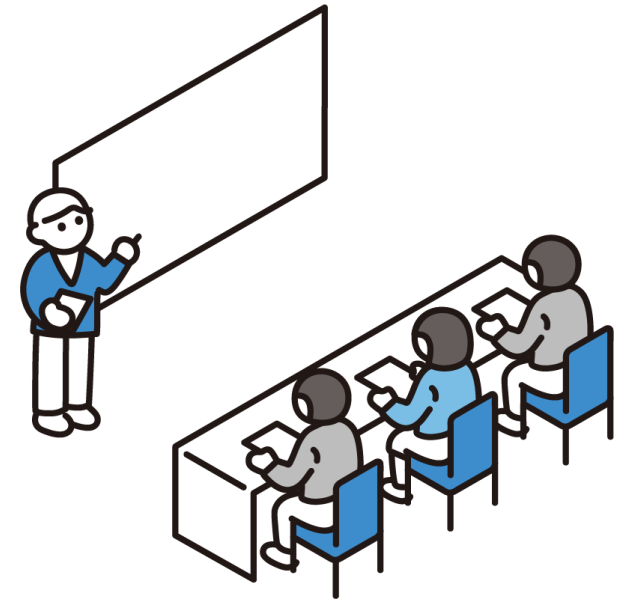
「学生目線で考えるTSKの魅力発信戦略」

～TSKの営業職の魅力を伝えるSNS戦略や広報アイデアを企画し、実際に活用できる施策を作成する～

2. 私たちが設定したゴール

営業職の獲得につなげる。

→インターンや合同説明会などTSKへのエントリー
にしよう。



3. 現状・課題①

TSKが求める人材

- ・ 営業職
- ・ 海外転勤又は全国転勤可
- ・ 英語でコミュニケーションが取れる（英語資格なし）

TSKの就職採用活動

現在のターゲット:金沢大学、富山大学、北陸大学（国際コミュニケーション学部）

インタビューの結果

TSK人事部、新規事業営業部 金川 かえでさん

Q. 海外志向の強い金川さんですが、どうして日本本社にお勤めになられているのですか。

A. 毎年、海外への異動願を出しているが、これまで営業職に就いたことがなく製品に対しての知識が乏しく、顧客に対して説明が難しいため。

課題に対する考察①

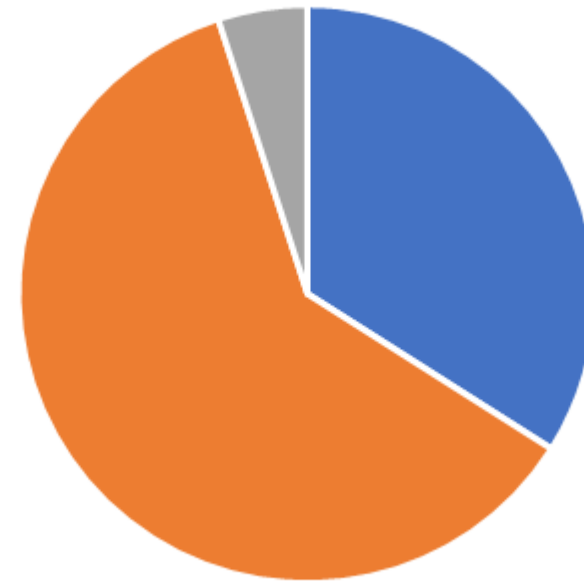
1. 金沢大学、富山大学の
のではないだろうか。
2. 金沢大学、富山大学生



金沢大学や
大きな効果

3. インタビュー結果から
難しい。

金沢大学文系学部（人文、法、経済、地創）



■ 公務員 ■ 民間 ■ その他

3. 提案①

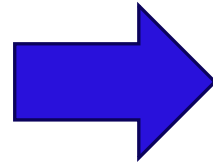
「アプローチするターゲットの範囲を拡大する」

現在は主に**金沢大学・富山大学**の学生をターゲットにしているが...

→工業大学の学生にアプローチをかける。

4. 現状・課題②

- ・金沢大学の文系学部では約4割の人が富山大学では約2割の人が公務員に就職



公務員志望の学生が求めること

- ・安定した雇用形態

- ・女性の働きやすさ

- ・金沢大学や富山大学の学生は地元での就職や公務員を希望する人が多い

TSKの福利厚生や職場環境といった面から
公務員志望の人にアプローチできないか？

公務員（金沢市）

- ・ 残業時間 約14時間
- ・ 初任給 約20万円
- ・ ボーナス（初任年）
約88万円
支給月数4.4ヶ月

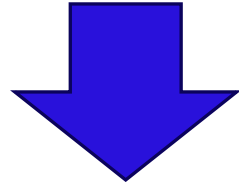
TSK（民間）

- ・ 残業時間 10時間未満
- ・ 初任給
約26万円 + 2万円（営業職）
- ・ ボーナス 約105万円
支給月数4.05ヶ月

4. 提案②

- ・公務員志望の人が求める面からアプローチする

→福利厚生やTSKの強みのKAIZEN制度を大学で説明する際にアピール



- ・公務員志望の人に企業への就職という選択肢を持ってもらう



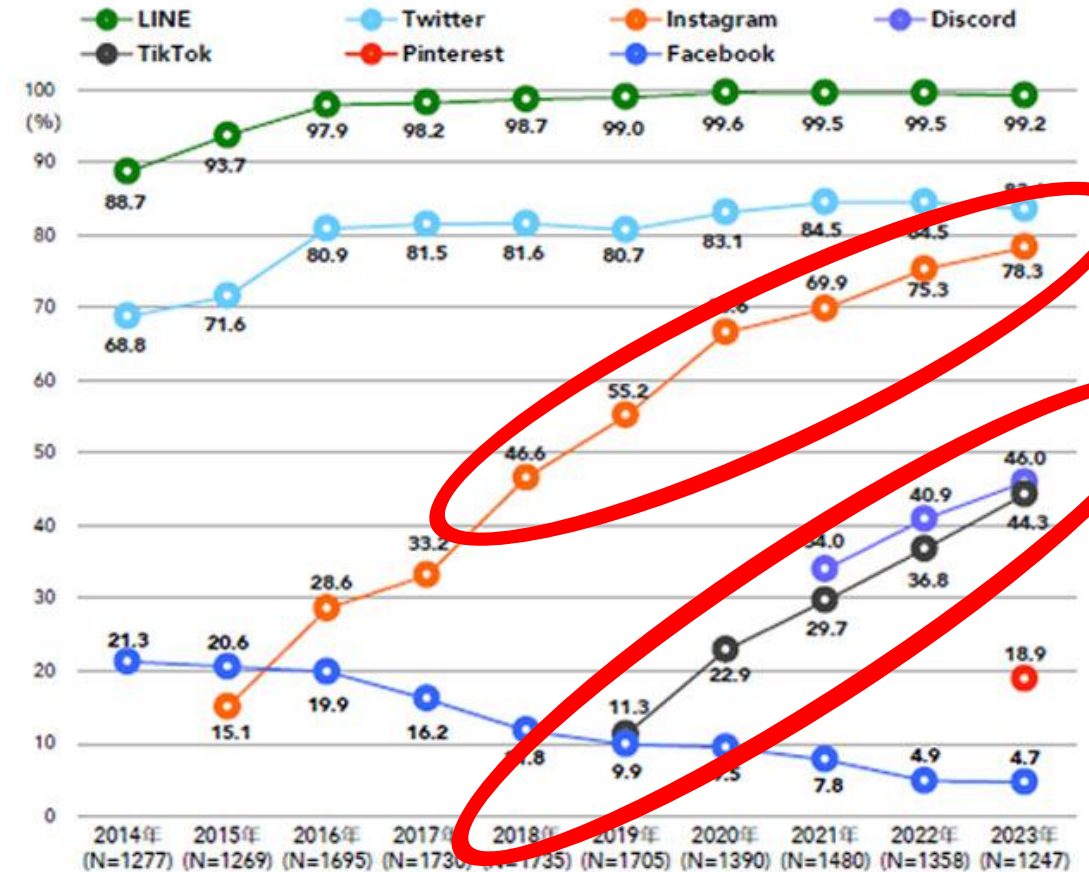
提案③ SNSでの発信による効果

・新卒で入ってくる若者世代

↳ SNSの使用率が高い(特にTikTok,Instagram)

・リール動画を作ることによって、より多くの学生に

気軽に
分かりやすく
面白い



まとめ

提案①：アプローチするターゲットの拡大
(ターゲットの新規開拓)

→工業大学の学生も興味をもつのではないか。

提案②：大多数を占める公務員志望の金大・富大生への
アプローチの仕方 (既存のターゲットへのアプローチ)

提案③：インターン・合同説明会に参加してもらうには
→SNSを活用した知名度の向上