NEWS LETTER
No.161
2026.Sep

遊文通信

今回の『遊文通信』は…
●京都支店の営業推進って、どんな仕事？
日々の仕事と、その役割を聞いてみました

京都支店の営業推進って、どんな仕事？
日々の仕事と、その役割を聞いてみました

遊文舎では、チームビルディングを目的に、社員同士の理解や連携を深めるための研修を重ねています。その取り組みの一つとして、今回は、京都支店の営業推進がどのような仕事をしているのか、その仕事内容や役割をご紹介します。
大阪本社・東京支店・京都支店の各拠点には、営業担当とは別に「営業推進」が在籍しています。仕事内容は拠点によって少しずつ異なりますが、営業担当のサポートをはじめ、原稿整理や校正、進行管理、お客様とのやり取りなど、幅広い業務を担っています。
では、京都支店の営業推進は、日々どのような仕事をしているのでしょうか。

お客様・営業・制作をつなぐ「橋渡し役」

現在、京都支店の営業推進は、川上さんと岡本さんの２名で担当しています。

営業担当をサポートしながら、お客様からお預かりした原稿を制作へつなぎ、校正や進行状況を確認しています。お客様・営業・制作の間に立ち、印刷物がスムーズに完成するよう支えているのが、京都支店の営業推進です。
では、実際にはどのような仕事をしているのでしょうか。ここからは、日々の業務や仕事で大切にしていることについて、二人に聞いてみました。

――まず、京都支店の営業推進では、普段どんな仕事をしているのでしょうか？

原稿整理や社内校正、お客様との校正のやり取り、電話受付、来客対応などを行っています。案件によっては、原稿整理からお客様への進捗確認まで、進行管理を担当することもあります。

――営業担当とは、どのように連携していますか？

岡本さん　社内校正や、お客様への校正送付などが中心です。進行管理を担当している案件では、原稿を整理したり、お客様に進捗を確認したりすることもあります。
お客様に関わる内容については、営業担当も把握できるようにこまめに共有することを心がけています。

GRAPHIC STUDIO 株式会社 遊文舎
[大阪本社] 〒532-0012　大阪市淀川区木川東４丁目17-31
TEL：06-6304-9325（代）　FAX：06-6304-4995
[東京支店] 〒101-0052　東京都千代田区神田小川町１丁目10-2　VORT 神田小川町Ⅱ 4F
TEL：03-5357-1420　FAX：03-5357-1421
[京都支店] 〒601-8106　京都府京都市南区上鳥羽北中ノ坪町２番地
TEL：075-681-7748（代）　FAX：075-672-5602
https://www.yubun.co.jp/
E-mail：info@yubun.co.jp

――仕事をするうえで、特に大切にしていることはありますか？

川上さん　校正では、原稿どおりになっているかだけでなく、抜け漏れや表記のズレなど、気づきにくいところまで注意して見るようにしています。

岡本さん　私も「原稿どおり＋α」を意識しています。表記ゆれや、印刷物全体で見たときの統一感など、お客様自身では気づきにくい部分もこちらで気づいて、サポートできればと思っています。できるだけスケジュールより早く作業することも心がけています。

――校正では、かなり細かなところまで確認しているんですね。

岡本さん　そうですね。お客様に一言一句すべてを確認していただかなくても安心して進められるように、表記の統一や、こちらで気づいた点などもまとめてお伝えするようにしています。

「ここは、このようにした方がよいのでは？」という部分があれば、校正提出時に一緒に確認していただいています。

――二人で仕事をするときは、どのように分担していますか？

基本的には取引先ごとに担当を分けています。二人で関わる案件については、校正するときの注意点などをその都度話して共有しています。

――仕事の中で難しいと感じることはありますか？

直接お会いせず、メールや電話だけでやり取りするお客様も多いことです。確認事項をお伝えするときなどは、内容だけでなく、失礼のない伝え方になるよう気をつけています。

――反対に、「この仕事をしていてよかった」と感じるのはどんなときですか？

営業担当から「お客様に喜んでいただけた」と聞いたときですね。直接お会いする機会が少ない分、お客様の声を聞けるとうれしいです。

ここからは、お二人について少し教えてください。

――まず川上さん。仕事ではどんなタイプですか？

川上さん　自分では「慎重派」だと思います。細かなところを確認する仕事が多いので、その性格は校正にも活かせているかもしれません。

――岡本さんは？

岡本さん　黙々と集中して作業することが得意です。

――休日は、どのようにリフレッシュしていますか？

岡本さん　休日は街歩きをしたり、買い物やカフェに行ったりしています。旅行も好きで、自分で旅のしおりを作ったり、動画にまとめたりすることもあります。スポーツ観戦も好きで、サッカーの代表戦や夏の高校野球をよく観ています。

――最後に、これからの目標を教えてください。

仕事が立て込んでいるときでも、正確さを大切にして、一つひとつ丁寧に取り組んでいきたいです。これからも、お客様・営業・制作をつなぐ役割として、しっかりサポートしていきます。

お二人の話を聞いて

私自身、普段の仕事では京都支店の皆さんと接する機会はそれほど多くありません。

今回、お二人の話を聞いて、営業推進の仕事は、校正や進行管理といった業務だけではなく、周囲が仕事を進めやすくするための気配りや情報共有も大切な役割なのだと、あらためて感じました。また、お二人の丁寧な仕事への向き合い方も、とても印象に残りました。

今回の記事を通して、普段はなかなか見えにくい京都支店の営業推進の仕事を、少しでも身近に感じていただければうれしいです。

■編集後記

今回の京都支店・営業推進の紹介では、私が二人に話を聞きながら記事をまとめました。同じ会社で働いていても、拠点や部署が違えば、知らないことはまだまだたくさんあります。こうした機会を通して、社内の仕事や人を少しずつ知ってもらえる誌面にしていければと思います。今号も最後までお読みいただき、ありがとうございました。

（すずき）

■今月の紙　五感紙　細目／ナチュラル　四六判 70kg

●用紙の特徴

フェルト調の風合いをもつファンシーペーパー。浅く荒めのエンボスによるほどよい凹凸と、比較的さらっとした手触りが特徴です。ナチュラルは、温かみのあるやわらかな色合いで、落ち着いた印象に仕上がります。