



採用ステートメント

Recruitment Statement

株式会社山陽テクノサービス

ー メッセージ ー

我々のスローガンである「わたしたちに関わる全ての人を幸せにする」には、

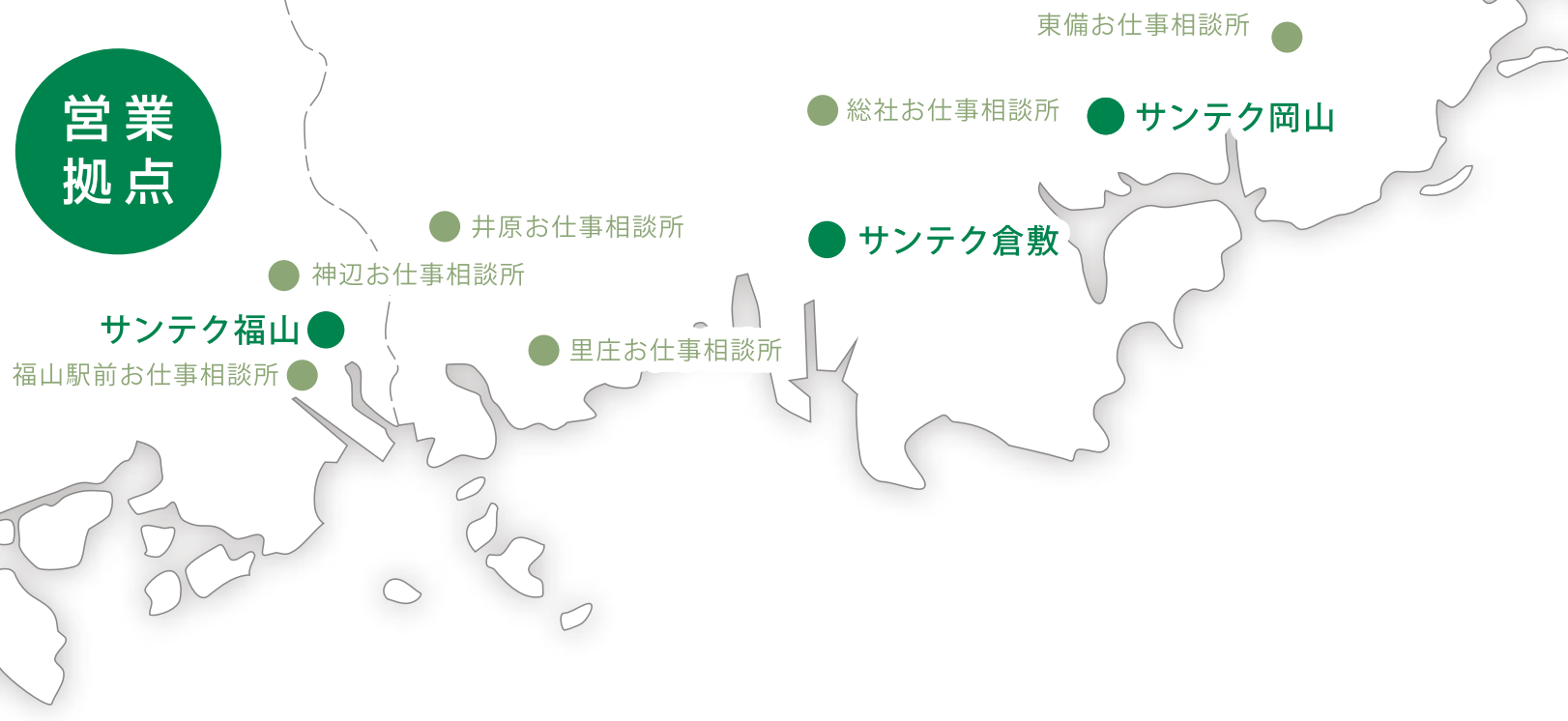
地元の求人企業様、地元でお仕事を探されている求職者様、

双方のお悩みを解決する為に、力の限りを尽くしたいといった我々の想いが詰まっています。

10 年先、20 年先も、地域の皆様から“サンテクがこの地域にあって良かった”と思って頂ける活動続ける為、

「Authenticity(オーセンティシティ)」を合い言葉に、

求人求職者様、サンテクで働く仲間たち、誰に対しても嘘のない、透明度 100% の組織体である事を心がけています。

営業
拠点

社 名	株式会社山陽テクノサービス	従業員数	約 2,500 名（派遣スタッフ含む）
設 立	平成 5 年 11 月	取得免許	労働者派遣業：＜厚生労働大臣許可（派） 34-050006＞ 人 材 紹 介 業：＜厚生労働大臣許可 34 -ユ-050019＞
資本金	2,000 万円	事業内容	人材マネジメント事業 http://www.e-santech.jp/ 採用プロモーション事業 http://cross.e-santech.jp/
代表者	代表取締役社長兼 CEO 河田 一実	主要取引先	三菱自動車工業（株）、（株）中国銀行、三菱電機（株）、（株）林原、（株）エフピコ、（株）サンエス、リョービ（株）、（株）都、（株）永谷園、（株）宗家源吉兆庵、プレス工業（株）萩原工業（株）、天野実業（株）、ロームロジステック（株）、（株）紀文食品 オハヨー乳業（株）、菅公学生服（株）、NTN（株）、カバヤ食品（株） 両備ホールディングス（株）、ロート製薬（株）、ホシザキ中国（株）、（株）トンボ SOMPO ケアメッセージ（株）、日本ゴア（株）、イオンモール岡山内各店舗 フジグラン神辺内各店舗 天満屋ポートプラザ内各店舗 他、（他 1,200 社以上）
決算期	7 月 31 日 年 1 回		
主要取引先	中国銀行・もみじ銀行・商工中金		



HRBPとして、人事機能の全ての支援を開始予定 **2025年**

人材派遣

全リクルーティング活動支援

採用デザインを商標登録し、リクルーティング活動の全ての支援を開始 **2020年12月**

採用Design®

採用プロモーション、採用ブランディング研究の為にサンテククロスメディア事業部を設立 **2012年 4月**



人材派遣

人材紹介

求人サイト

求人サイトの販売を開始 **2010年 1月**



2009年12月 全業種への人材派遣、人材紹介を開始

人材派遣

人材紹介

2004年 4月 製造業専門の請負業を製造業専門の人材派遣業に業務転換

製造業人材派遣

人材紹介

2001年12月 人材紹介事業を開始

製造業業務請負

人材紹介

2001年 7月 有料職業紹介事業の許可を取得

1998年12月 一般労働者派遣事業の許可を取得

1993年11月 製造業専門の業務請負会社として設立

わたしたちに関わるすべての人を幸せにする



採用活動を通じた事業に安定と発展

- ・ 企業価値の創造
- ・ (採用) 予算運用の最適化



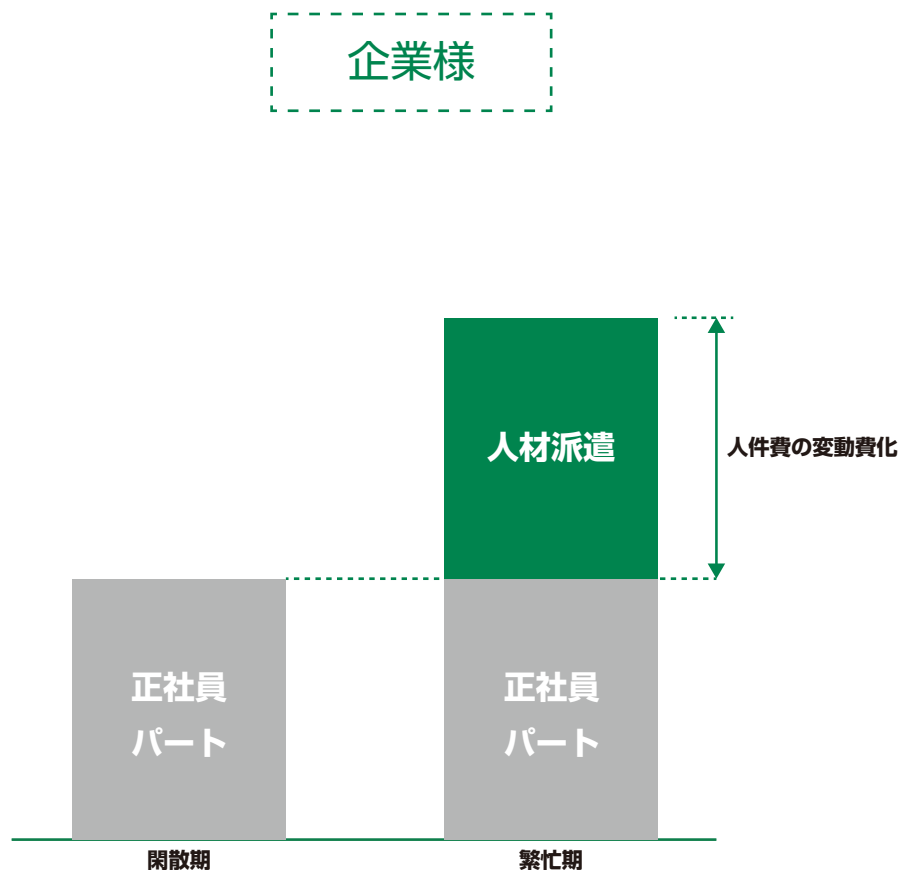
最適組織・適職との出会い

- ・ キャリアの創造
- ・ 自分価値の発見

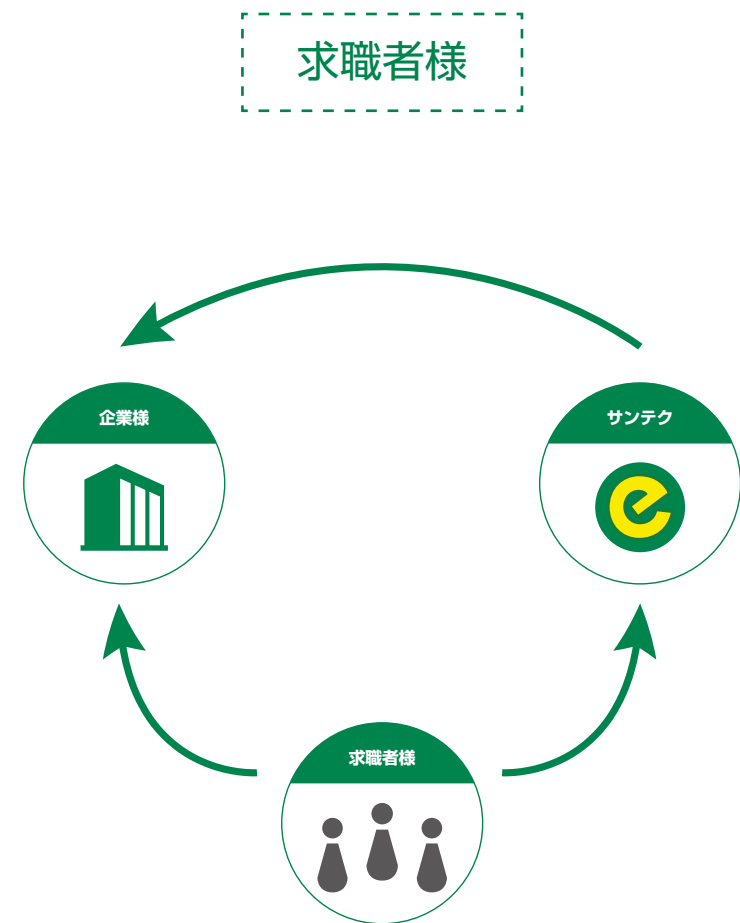


サステナブルな心身と社会的な健康
(ウェルビーイング)

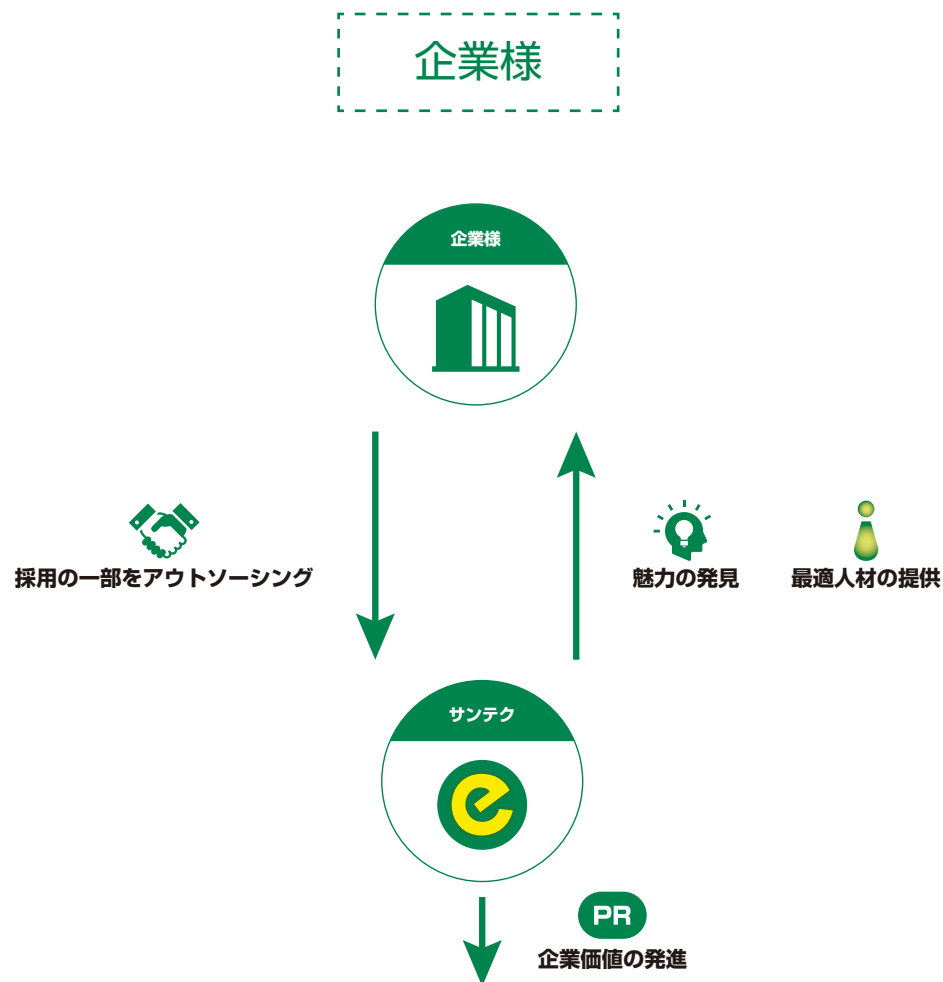
- ・ ビジネスパーソンとしての成長の場
- ・ 価値観を共有できる仲間たちとの共業



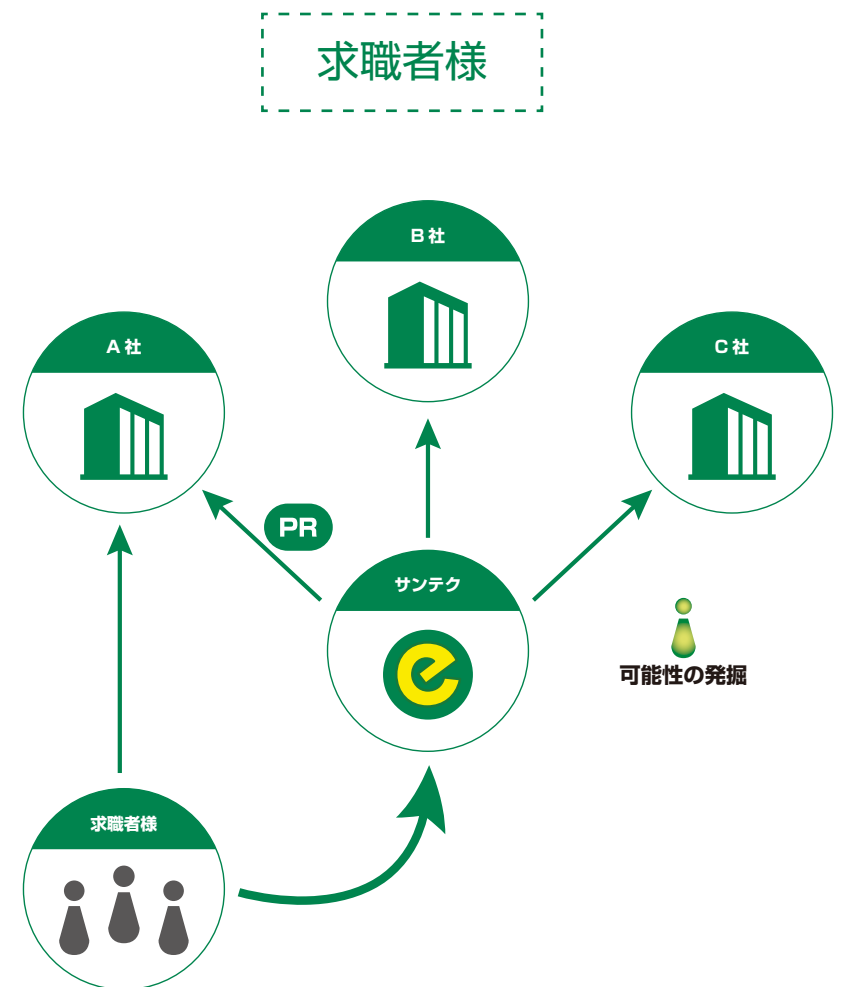
- ・ 繁忙期に合わせた柔軟な人材配属
- ・ 専門分野での即戦力採用アシスト
- ・ 保険手続き、給与計算などの労務負担軽減提供



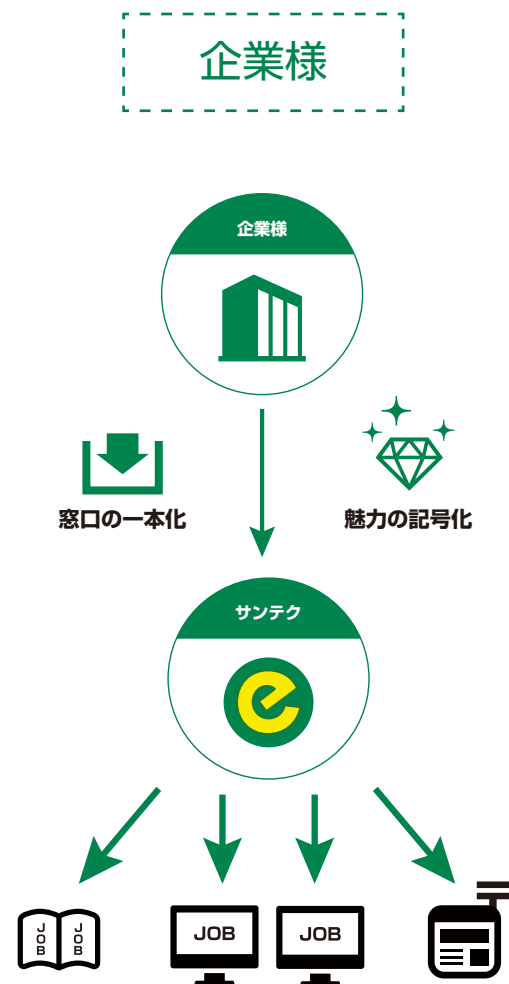
- ・ ライフスタイルに合わせた柔軟な業務の提供
- ・ 専門分野に特化した仕事の提供
- ・ 労働環境改善



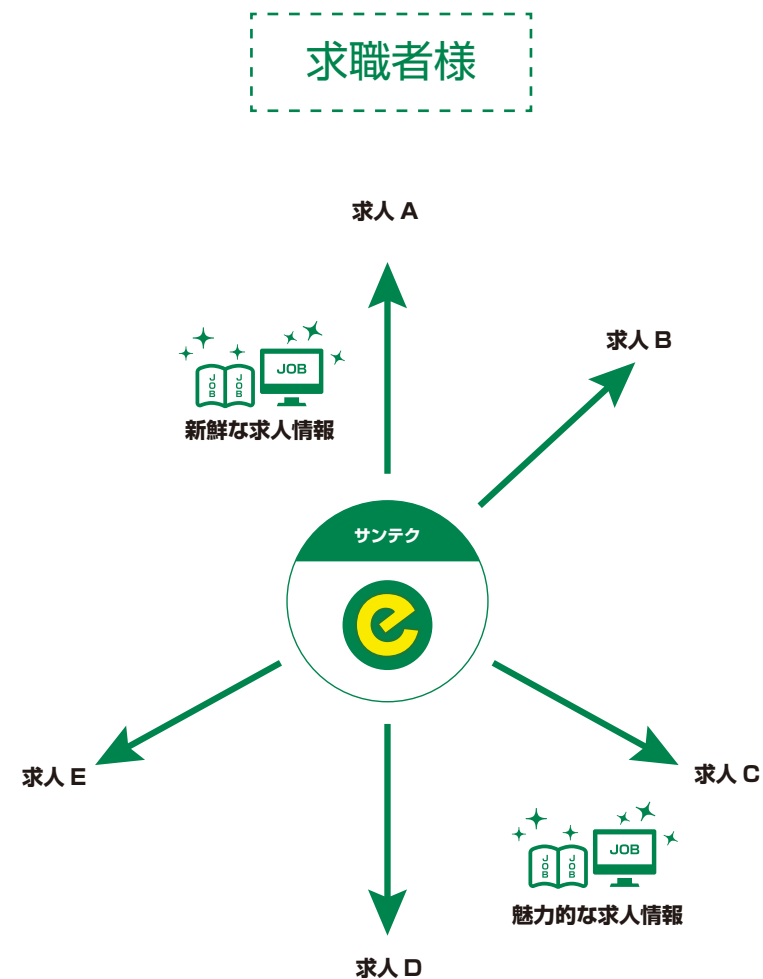
- ・母集団形成における費用、労務負担の軽減
- ・非公開での人材採用アシスト
- ・高付加価値人材採用代行



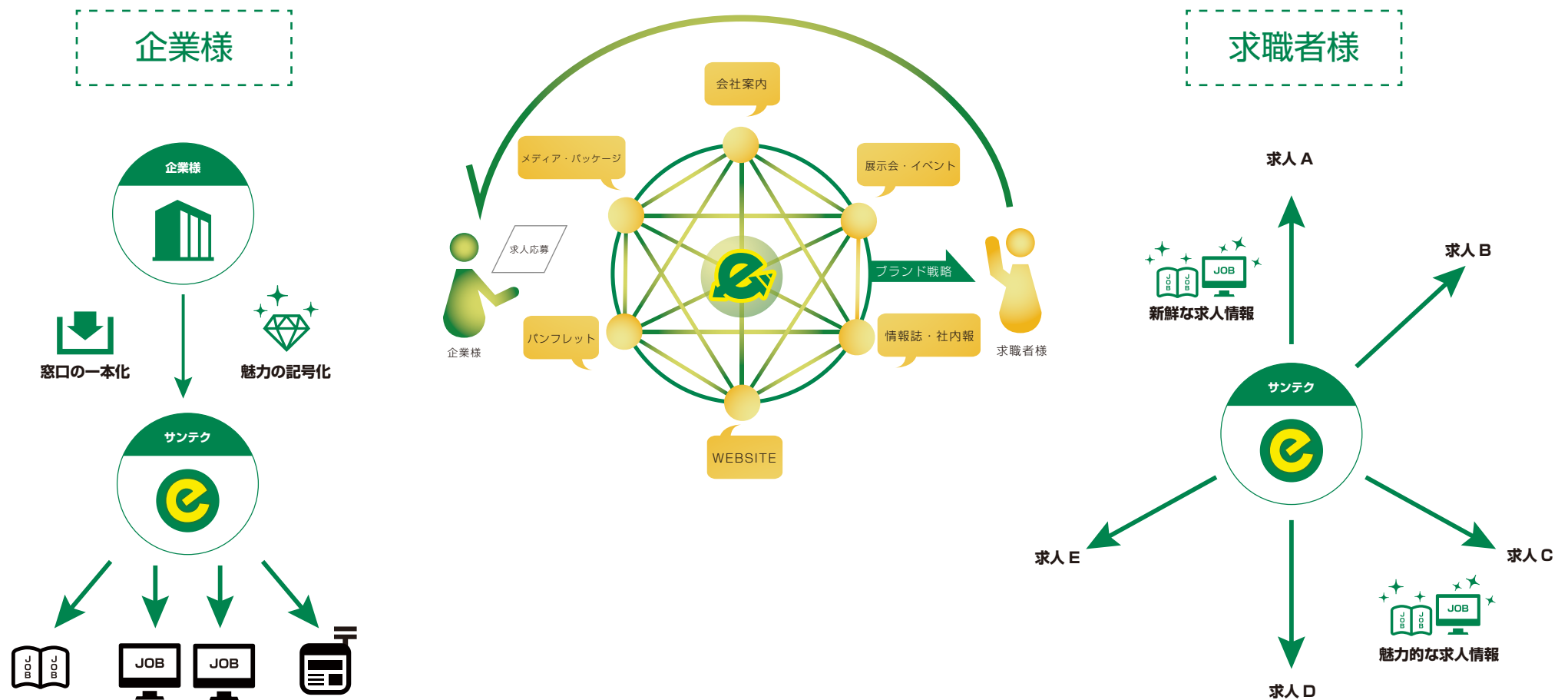
- ・条件交渉、面接日調整など、転職就職活動一連の代行
- ・非公開求人の情報提供
- ・履歴書、職務経歴書添削、面接アドバイス



- ・潜在、顕在化された魅力の分析及び記号化
- ・最適なメディアビークルの選定
- ・最新コンテンツの情報提供



- ・ターゲット設定に基づいた、メディアコンテンツでの情報発信
- ・多角的方面からのアプローチ設定及び情報提供
- ・透明度の高い、真実の情報提供



- ・潜在、顕在化された魅力の分析及び記号化
- ・最適なメディアビークルの選定
- ・最新コンテンツの情報提供

- ・ターゲット設定に基づいた、メディアコンテンツでの情報発信
- ・多角的方面からのアプローチ設定及び情報提供
- ・透明度の高い、真実の情報提供

サンテクの仲間と共に『志事』（しごと）をしたいといった方を、私たちは求めています

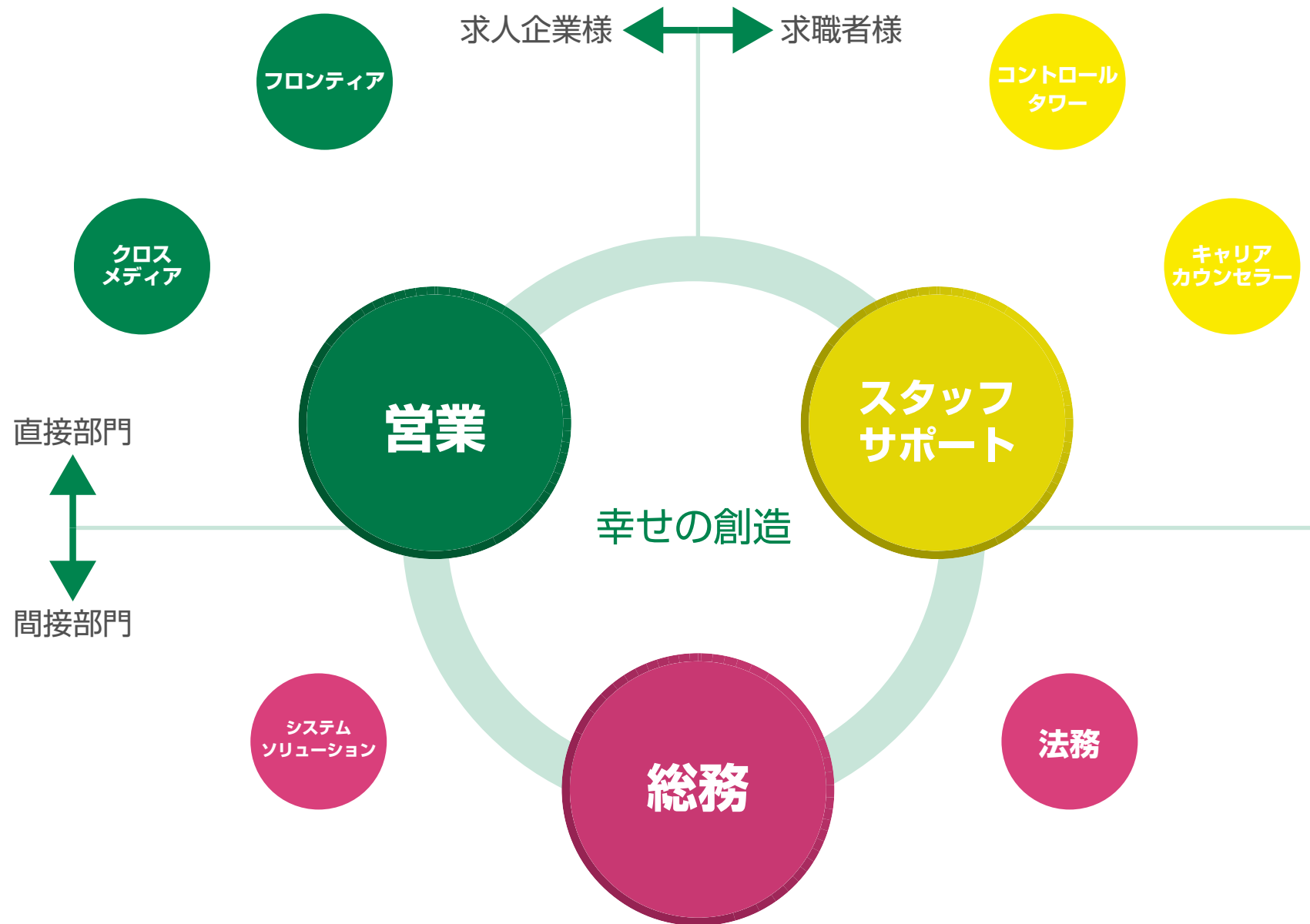


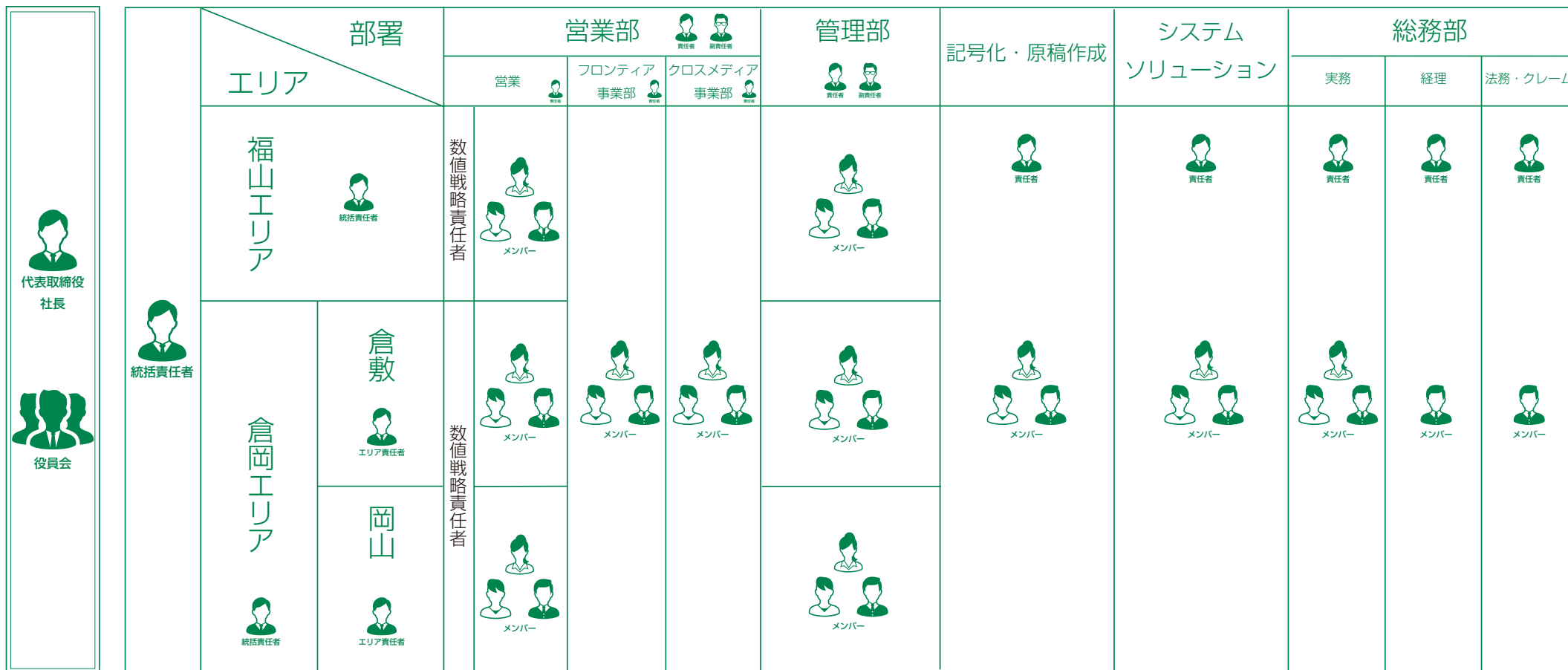
スタッフ一人ひとりの力が融合されたサービスを、
サンテクというプラットフォームを通して社会に提供する事により、
我々は初めて地域社会のお役に立てることが出来ます。

私たちの業務には、一人の力で完結できる事はひとつもありません。

自身のやりたい事だけをするのは 私事（わたくしごと）
要求を満たす事だけをするのは 仕事（つかえること）

「自身の存在価値（Purpose）を高める為にスキルとセンスを磨き、地域社会（Social）のお役に立つ」という志を持つ
サンテクの仲間と共に『志事』（しごと）をしたいといった方を、私たちは求めています。

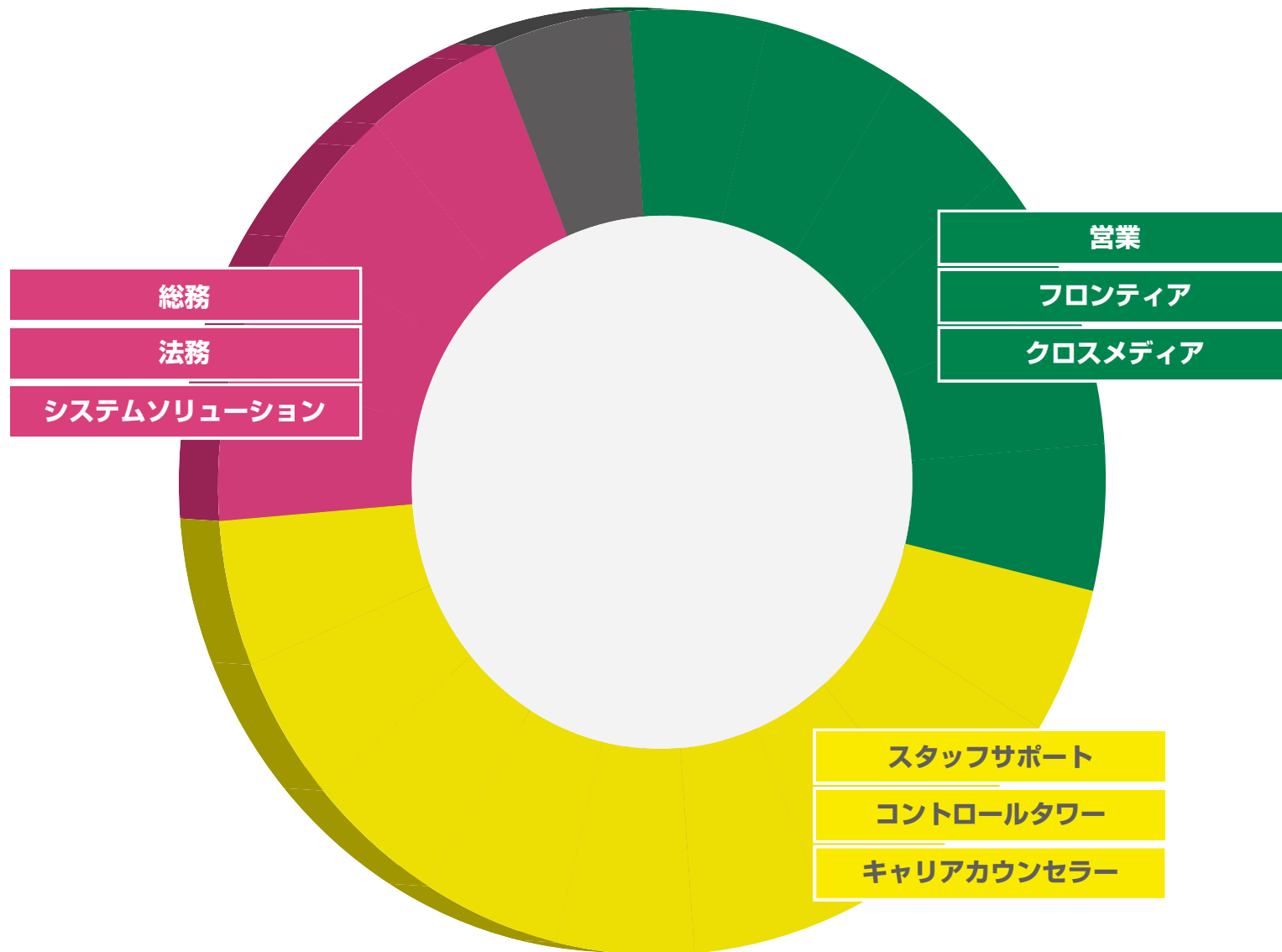


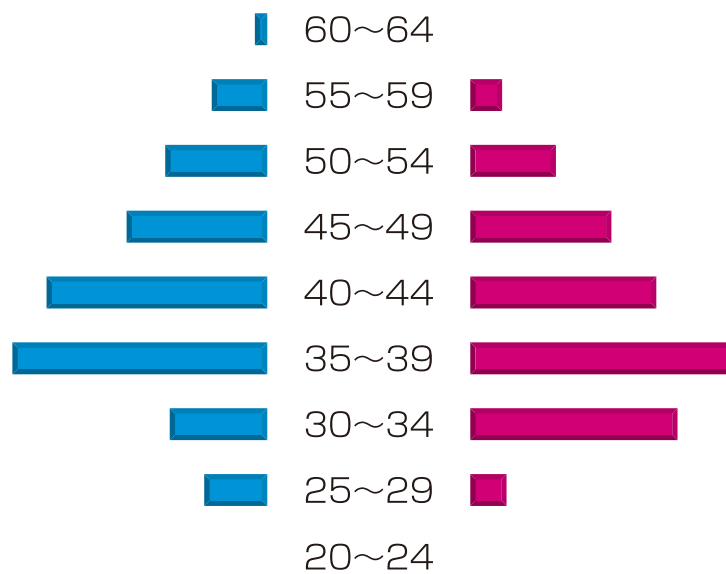
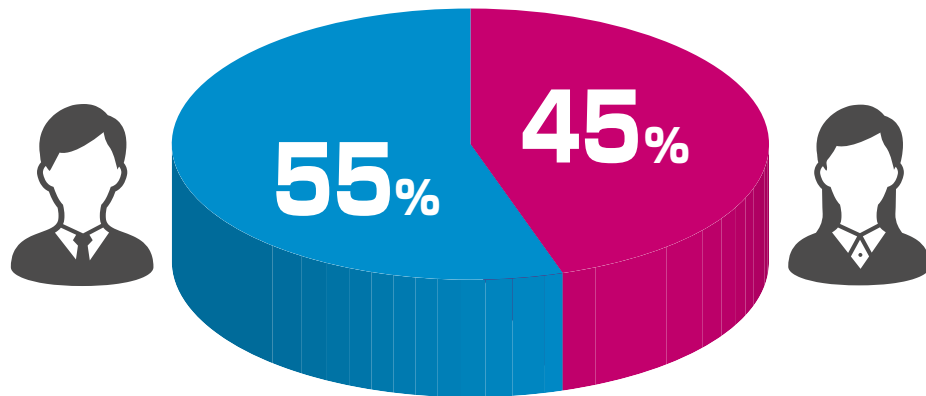


サンテクの持つ力を最大限に発揮できるように設計（デザイン）された、組織図。

「役職名」だけの責務を果たさない人事を防止する為に、役職名を設けておりません。

その為、社内外において〇〇課長、〇〇部長のように、役職名で呼び合うような慣習がありません。





2019年 独自解析した採用理論「採用デザイン」を開発。

採用Design®



2021年 サブスクリプション型採用サイトサービス開発

サンテクでは採用環境の変化に敏感に反応し、
様々な採用課題を解決に導くプロダクト開発が日々進行しています。

特徴的なのはそのほとんどのプロダクトが
現場で動くメンバー自ら考え、主体的に開発に参加しているという点。

一人ひとりがサンテクのプロフェッショナルとして

「関わるすべての人を幸せをする」

という理念の基、求人企業様や求職者様のことを真剣に考え、行動することで、

これからも新たな価値の創造を止めません。

サンテクでは「自主性・主体性」と「自律性」をプロフェッショナル基準と定め、一人ひとりが自分に合った働き方を実践しています。



フレックスタイム制

コアタイムや休日などの概念はありません。
各自が業務を適切にコントロールし、フレキシブルに活動。



1人1台社用車完備

社用車を1人1台（直接部門のみ）貸与。ガソリン代、高速料金、他、業務に使用するものは全て会社にて負担。



各種デバイス付与(iPhone、PC)

iPhone や iPad、パソコン（ノート／デスクトップ、Windows ／ Mac）など、各自の活動スタイルに合ったデバイスを貸与。
自らのスキルアップや生産性向上と共に、モチベーションアップにもつながります。



服装

服装などの制限はなく、各自の活動スタイルに合わせ、TPO に適した服装で活動。
個性の演出とモチベーション UP の一翼をになっています。



リモートワークの導入

サンテクでは2018年頃よりメーリングリストの活用、zoom などによるリモート会議の実践、オフィスフリーなどリモートワークをいち早く導入し、今ではほぼすべての会議やミーティングがリモート開催など、社内へ浸透しています。

接待交際費



接待交際費用などの稟議については、
規定に基づき個人の裁量へ委ねています。



営業部

对企业様を中心に、求人企业様の採用課題の顕在化とその解決のお手伝いをメインに行います。
サンテクの多種多様な商品群を取り扱う部署ですので、幅広い知識と経験が身につきます。

－ 基本業務 －



企業調査



MT



研修



資料作成



アタックリスト
作成



テルアポ



商談



サービス案内



見積り



見学・面接同行



飛込み営業



求人作成



クライアント
フォロー



請求対応



提案



契約管理



定期訪問
(リレーション)

管理部

対求職者様を中心に、お仕事に関する相談、キャリアカウンセリング、就職までのサポート、終業後のフォローなど、一人ひとりにあったワークライフの実現をサポートします。

サンテクの事業の中核を担う人材ビジネス事業において、核となる重要な部署です。

－ 基本業務 －



応募・問合せ
対応



登録面接



キャリア
カウンセリング



マッチング



見学・面接同行



入社サポート



就業中サポート



労務管理



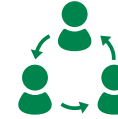
退社サポート



再就職支援



データ入力



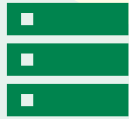
定期訪問
(リレーション)



求人作成



クライアント
フォロー



サービス案内



提案



商談



MT

総務部

様々な事務的処理、労務管理、請求対応などサンテクとしてのバックオフィス業務を一括して担っています。
サンテクスタッフ一人ひとりが安心して働ける為のサポートや、企業様の取引が円滑にすすむ為のサポートなど、
いわば縁の下の力持ちとして事業を支える部署です。

－ 基本業務 －



備品管理



環境整備



電話対応



来客対応



社内報作成



社会保険処理



請求書作成



勤怠管理



雇用保険処理



書類管理



データ入力



住民税処理



証明書作成



給与計算



スケジュール管理



システム改善



年末調整



研修・MT

クロスメディア事業部

企業のブランディングやプロモーションをはじめ、様々なクリエイティブワークを行います。企業価値の創造をお手伝いするという点において、常にトレンドや新しい手法などを取り入れ、それを商品として市場に送り出す為の重要な役割を担います。

- ・ 撮影対応
- ・ 映像制作
- ・ WEB サイト制作
- ・ WEB 広告運用
- ・ 各種印刷物デザイン
- ・ 各種アプリケーションデザイン
- ・ 各種ディレクション業務
- ・ 新規プロダクト開発
- ・ 営業サポート



システムソリューション

様々な技術的課題に対し、専門知識を駆使し問題解決を担います。各種デバイスの管理や設定、保守をはじめ、クライアント向け広告の管理、WEB サイトの管理運営など、技術面からのサポートを行なっています。

構築・保守・管理



PC・サーバー
モバイル端末



ネットワーク



社内システム



WEB サービス

ヘルプデスク



トラブル対応



修理対応



社内システム

データサイエンス



集計



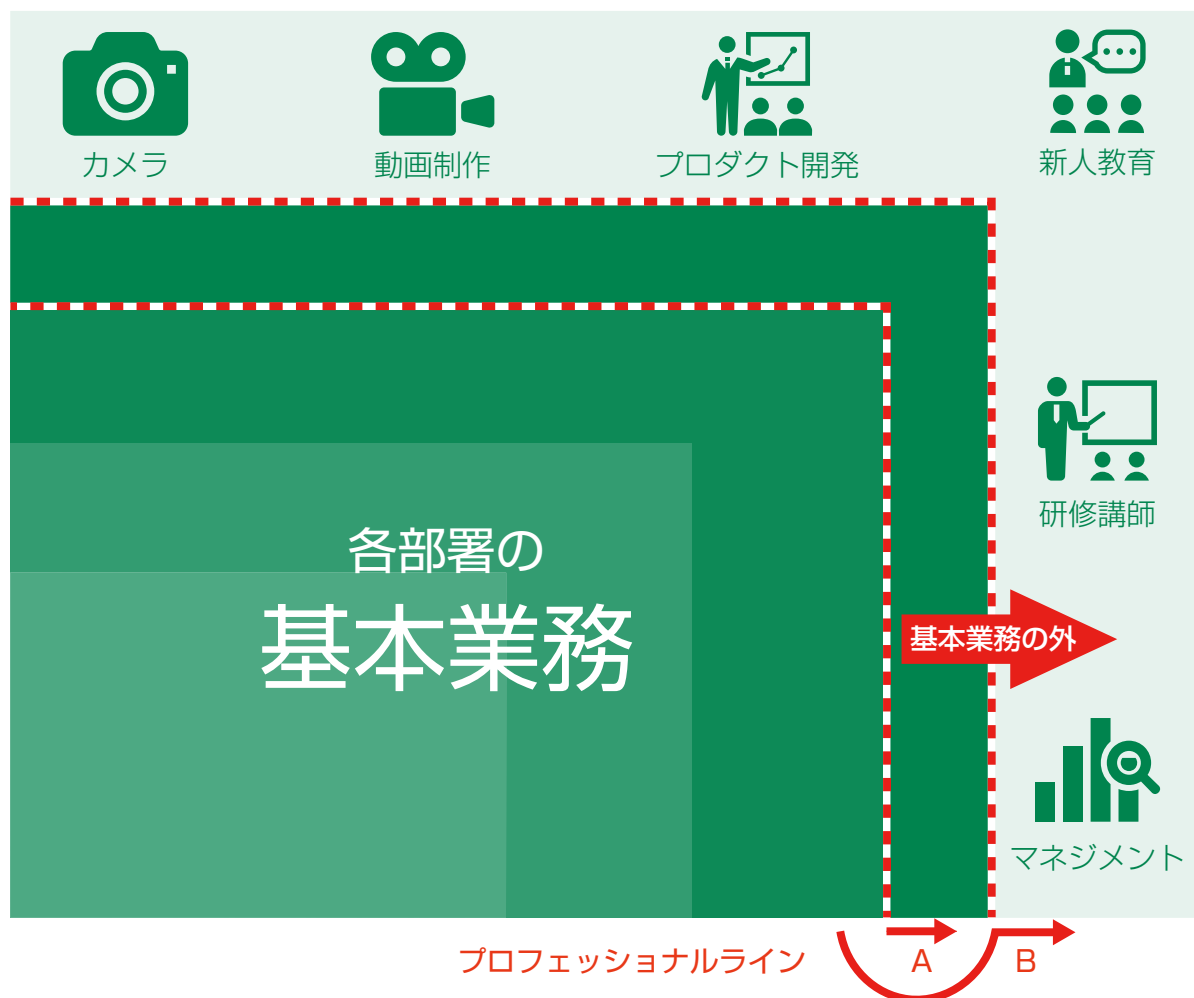
解析



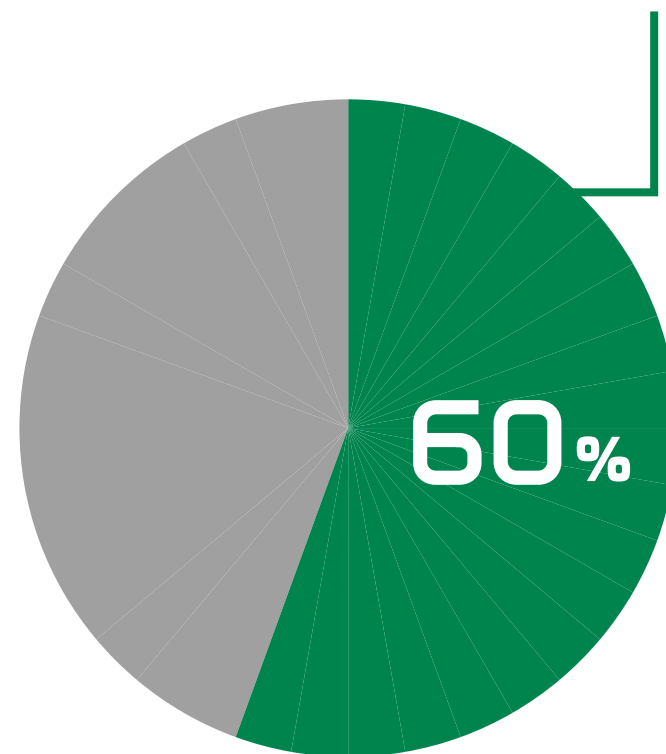
提案

プロフェッショナルラインについて

プロフェッショナルラインを超えた staff は、ほとんど全ての事柄において、各セクションの責任者に稟議や指示を仰ぐ事なく、自らの判断によって意志決定を行う事となります。プロフェッショナルラインへの到達には、基本業務を更に深掘りして極める事（下記 A ライン）と、基本業務以外のスキルを身に付ける事（下記 B ライン）の 2 通りがあります。



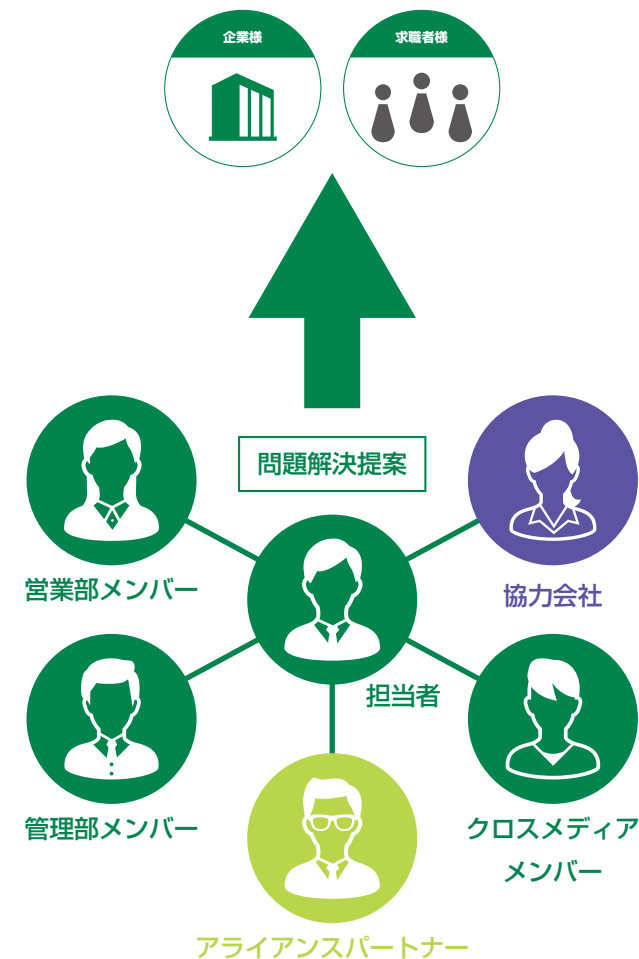
プロフェッショナルライン到達スタッフ割合



働き方や社風、仕事内容など、サンテクらしさに裏付けされた当社独自のマインドと、それを評価として反映する為の仕組みが構築されています。



サンテクでは自主性や自律性を重んじていますので、基本業務以外の仕事について、挙手性としています。自分の得意分野、不得意分野、職種、社歴など関係なく、興味のある事、チャレンジしたい事などあれば積極的に挑戦可能です。



共業というマインド

様々な問題解決に際し、最大限のパフォーマンスを実現する為、部署や経験など関係なく知識を持ち寄るのがサンテクスタイル。そのメンバーには価値観の共有の基、構築された社外のネットワークも含まれます。知識、経験豊富なメンバーとの共業により個人のスキルアップにも繋がります。

※価値観を共有できる仲間たちとの共業

協ではなく、サンテクでは意図的に“共”業としております

評価制度

サンテクの評価は職務遂行能力と付加価値、行動の評価で構成されており、6ヶ月に一度総合的な評価の元、年収査定を実施します。

年齢、性別、社歴、職種に囚われる事なく、限りなくフラットで公平な評価制度となっている為、個人の努力と結果がダイレクトに評価へ反映されます。

職務遂行能力・付加価値・行動

所属部署における行動・評価ポイント

70%

利益実績

30%

総合評価

総合評価を基に想定年収を決定

[illegible]

付加価値	付加活動	ホスとホスト・パートナー・コミュニティを連携。ホスとホス間協働をフレキシブルに対応できる 柔軟的な体制を維持。困難な「情勢の変化」や「シェア」が行える	3
		データ・販売方法などを整理し、動きやすく、さらに「データ・シェア」を図ることによる 「シェア・シーン」に数多く参加	3
		従来販売業務に用いた、経験的知識を、資料作成、円滑な運用に活用している 販売業務の転換を図り、自分の得意とする分野をやる	

項目		解説	回答数
基礎知識	試験形式	①筆記形式で試験時間45分を実施する。②解答用紙に試験問題が提示される。③解答用紙の裏面には解答欄がある。④その日の試験開始時刻を待って解答用紙を受け取る。⑤また、定められた試験時間内に解答を記入する。⑥解答・質問の記入は解答用紙の裏面に記入する。	4
	試験科目	①試験科目は「国語」である。②試験科目は「国語」である。③試験科目は「国語」である。④試験科目は「国語」である。⑤試験科目は「国語」である。	4
	試験科目	①試験科目は「国語」である。②試験科目は「国語」である。③試験科目は「国語」である。④試験科目は「国語」である。⑤試験科目は「国語」である。	20
	試験科目	①試験科目は「国語」である。②試験科目は「国語」である。③試験科目は「国語」である。④試験科目は「国語」である。⑤試験科目は「国語」である。	1
	試験科目	①試験科目は「国語」である。②試験科目は「国語」である。③試験科目は「国語」である。④試験科目は「国語」である。⑤試験科目は「国語」である。	1
試験	試験科目	①試験科目は「国語」である。②試験科目は「国語」である。③試験科目は「国語」である。④試験科目は「国語」である。⑤試験科目は「国語」である。	2
	試験科目	①試験科目は「国語」である。②試験科目は「国語」である。③試験科目は「国語」である。④試験科目は「国語」である。⑤試験科目は「国語」である。	16
試験	試験科目	①試験科目は「国語」である。②試験科目は「国語」である。③試験科目は「国語」である。④試験科目は「国語」である。⑤試験科目は「国語」である。	3
	試験科目	①試験科目は「国語」である。②試験科目は「国語」である。③試験科目は「国語」である。④試験科目は「国語」である。⑤試験科目は「国語」である。	2
試験	試験科目	①試験科目は「国語」である。②試験科目は「国語」である。③試験科目は「国語」である。④試験科目は「国語」である。⑤試験科目は「国語」である。	8
	試験科目	①試験科目は「国語」である。②試験科目は「国語」である。③試験科目は「国語」である。④試験科目は「国語」である。⑤試験科目は「国語」である。	8

[illegible]

項目	重 点 点	配分
タレム力	チームが果たした役割、起すことと役割の一致 チームが果たした役割、に明確に数値で示すなど、客観的な文書が求められる。 チームが果たした結果に、適切なコメントが求められる。 役割をロールで示す。役割・価値・貢献が示される。 チームの成果を評価する。チームに与える評価が示される。 結果をまとめる。役割・価値・貢献のレベルが示される。	5
対人能力	社員間の関係の構築が出来ることである。 口頭での説明の必要をわきまをわきまに出来ることである。	10
組織能力	相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。	10
問題解決能力	相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。	10
知識	相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。	10
態度	相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。	10
責任	相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。 相互関係の構築が出来ることである。	10

付加価値	人材活動	① 研修・セミナー・カンファレンスを実施し、スキル開発やフレキシブルな対応できる人材の育成を図る。課題など情報交換を図りながら行う。 ② 顧客・委託先等と情報しるきあいを。さらにリーダシップを図ること出来るもののリーダシップは継続できない。 ③ 社内各部署と協力し、顧客との提案、実行計画、内容に協力し協力している。担当業務の範囲を超えて、自らの得意とする分野がある。 ④ 一層、一層、顧客と関係し、顧客と協力し、顧客と協力しながら行う。	3
			3
			3

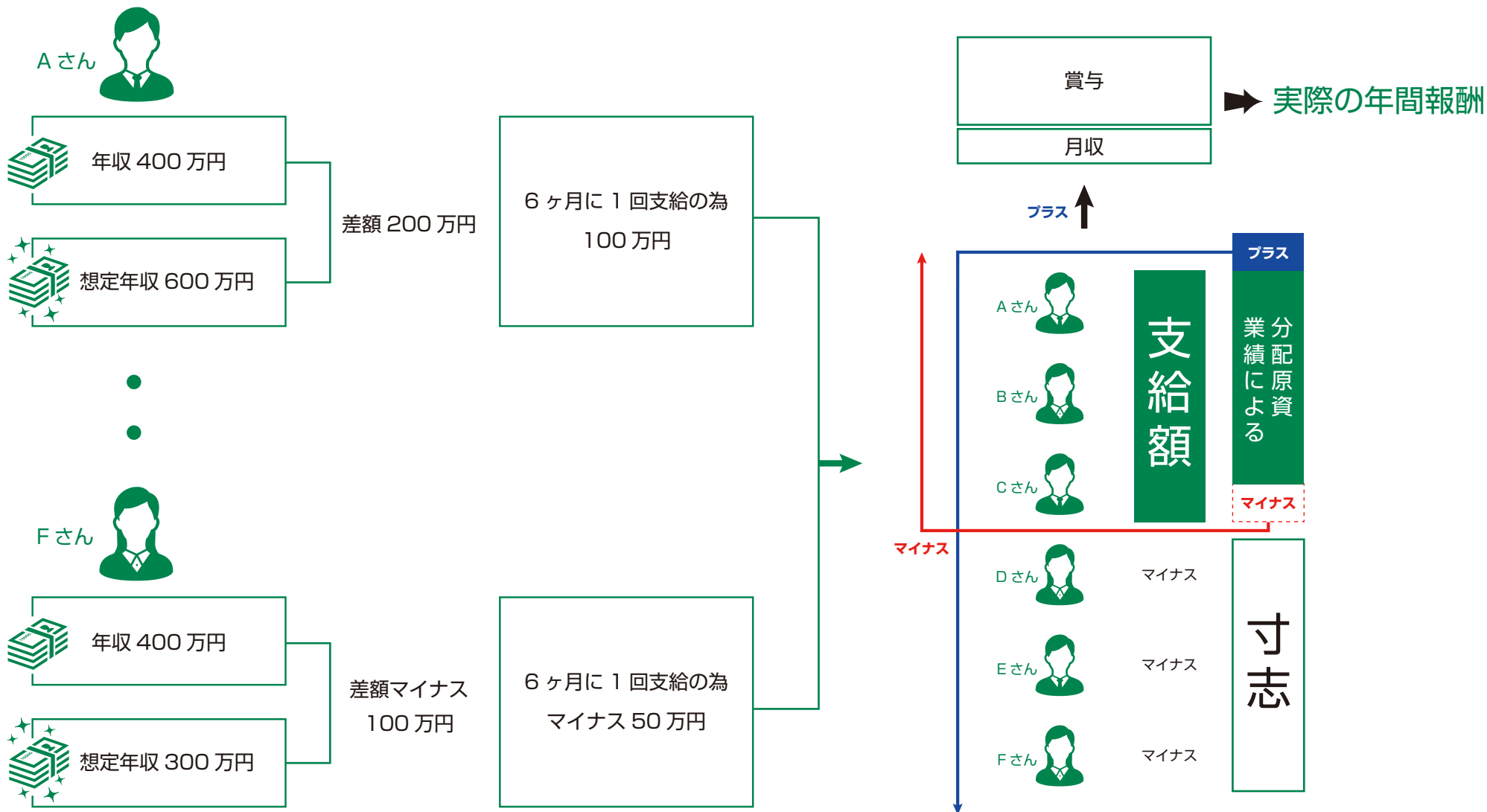
行 動 ・ 持 続 性	企業	伊藤園(乳・菓子加工、肉類加工、従業員)	40
		フォロワーシップ(消費者・流通、メンバーズ会、チャット、動画配信、参画、情報誌)	30
		プロジェクト(参画、異業種交流、実行力、協力者、シェア)	20
	プロジェクト	伊藤園(乳・肉類加工、経営者ネットワーク)	80
		社会貢献(参画・企業への参画成果)	10
		伊藤園(乳・菓子加工、肉類加工、従業員)	40
	管理	伊藤園(乳・肉類加工、経営者ネットワーク)	10
		伊藤園(乳・肉類加工、経営者ネットワーク)	40
		フォロワーシップ(消費者・流通、メンバーズ会、チャット、動画配信、参画、情報誌)	30
		プロジェクト(参画、異業種交流、実行力、協力者、シェア)	20

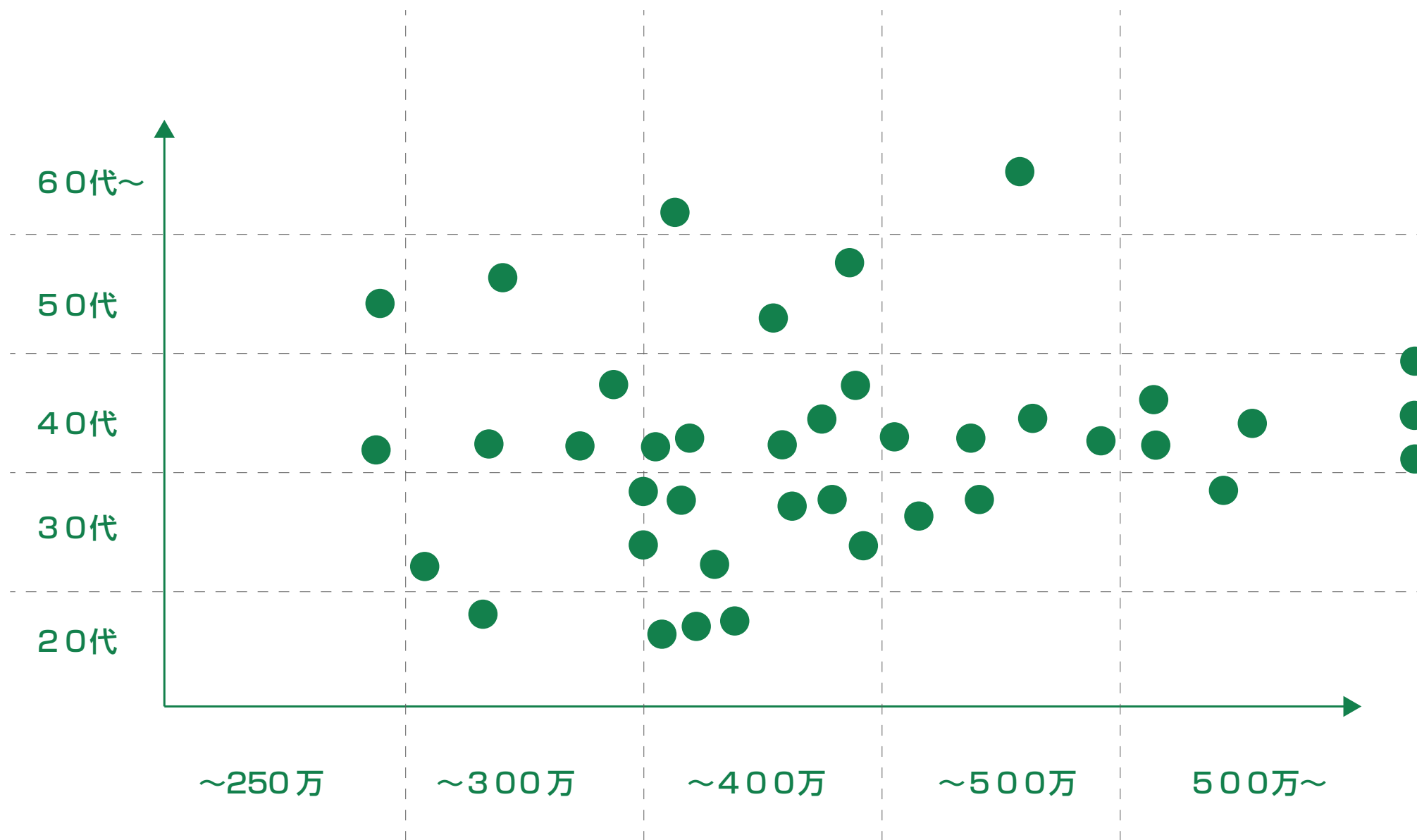
評価と照らし合わせながら、先ずは所属する部署としての『基本業務』を一定のスキルを持って完遂できるようになる事を目指します。

基本業務をこなせるようになった時点からは、サンテクのプロフェッショナルラインを目指す事となります。(プロフェッショナルラインについては P22 参照)

報酬制度

評価制度によって算出された「想定年収」を基に、会社全体の業績による分配原資に照らし合わせて年2回（6月、12月）賞与が支給されます。これにより、実際の年間報酬が確定します。マイナス査定額は寸志での賞与支給となります。





サンテクらしき。

山岡「硬直化した組織が肌に合わず、自由な雰囲気がするサンテクに転職したのですが、正直、ここまで自由な会社だとは思っていませんでした（笑）」

名和「確かに、ここまで自主性と主体性を尊重する会社も珍しいよね」

山岡「ですね。ただすごいなと感じるのは、自由なのに統制が取れていて、一人ひとりがきちんと長所を生かして活躍されているという所。一言でいうとサンテクらしい」

名和「わたしは前職がノルマのある会社に勤務していたんだけど、サンテクって営業部でもノルマがないのに、全社員のモチベーションがすごく高いよね。これって、数字は求人求職者さんのお役に立てた結果が数値になっているものっていう事を、皆がちゃんと理解しているからだと思っているんだよね」

山岡「言われてみれば、民間企業なので営業会議では当然数字に関する話しが出ますが、求人求職者の方にお役に立つ事で、数字は後からついてくる事を忘れないように。って、新人の頃は営業会議後に、よく諸先輩方から言われていました」

岡本「サンテクって、自主性と主体性を重んじているので、甘えようと思えばいくらでも



人材マネジメント事業部
山岡 匡樹

甘えられる。変な言い方だけど、だらけようと思えば、いくらでもだらけられる。それでもそういった社員が一人もいないのは、何の為に我々が存在しているのかを理解して、その為に正しい行動を取る。この事が社内に根付いている事が、サンテクらしいと感じる基になっているんだろうね」

サンテクの働き方。

山岡「ほとんどの人がフレックスタイムで働いてますが、サンテクのフレックスって本当にフレキシブルですよ。」

岡本「プロフェッショナルライン（※P22）に到達すると、特にね。勤務時間という概念がないので、一人ひとりの時間の使い方もバラバラ。もちろんお客さんや派遣スタッフさんなど、相手がいる仕事なので、全ての時間

を自分の思い通りにできる訳ではないけど、オンとオフを自身でコントロールするという所は、落合陽一さんが提唱している“ワークアズライフ”という考え方が、ピッタリとくるかもね」



フロンティア事業部
名和 ゆうな

名和「それでも基本的には、総務部の方たちの会社カレンダー（※年間休日124日以上）にある土日祝と長期休暇に合わせている方がほとんどですよ。」

山岡「確かに。自分も会社カレンダーを軸に活動しています」

名和「毎朝オフィスへ決まった時間に出勤？している方もいますし、決まった時刻にスターバックスに出勤？している方もいますよね」

岡本「人それぞれ、スイッチが入る心地よい環境があるんだろうね。」

今は子どもが大きくなったので違うんだけど、子どもが幼稚園に通っている頃は、基本的に子どもの送迎は私が担当していたんだよね」

名和「他の方で、生後すぐの赤ちゃんの入浴は体力がいるからって、16時にお子さんの入浴を毎日しているって、言っていた男性社員の方もいましたよ」

岡本「つまり、人生ってその時々によって環境が変わるよね。人によっても環境が違い、幸せの感じ方も違う。性別、年齢、既婚独身、そういったものに関係なく、自身の事はできる限り自身でコントロールできるようにする事によって、ウェルビーイングを実現させようとしている制度こそが、サンテクの働き方って事なんだよね」

名和「確かに。PC やスマホなど、リモートで仕事ができるバックアップ もしっかりしているので、平日日中にちょっと美容室へとか、旅行先でちょっと仕事モードとか、慣れると本当に自分に合った働き方ができますよね。わたしもこれからの人生のシチュエーションによって、今の働き方にも変化が出るのでしょうね」

山岡「そういえば、ディズニーランドにいる時に、業務の電話が入って、夢の国で夢から覚めたって言っていた先輩がいましたよ（笑）」

岡本「それは業務を溜めて夢の後にとことん現実に戻るか、その時に解決して現実に戻っても夢の余韻を楽しむか、それも自身でコントロールする事だよね。ちなみに私は、その時に解決して後に余韻を楽しむ派だけどね（笑）」

サンテクで積むキャリア

名和「山岡くんは営業職が未経験での入社だったと思うけど、入社前はやっぱり不安はあった？」

山岡「営業という響きだけで、自分にできるのかなという不安は正直ありましたね。ただ、面接時に営業部以外のキャリアルートもあるからという話を聞いていたので、もし営業がダメでも他に自分でも活躍できる仕事が見つかるのではという期待がありました」



管理部
岡本 匠司

岡本「入社して一年半くらい経った頃には、既に営業部の要になっていたから、今は山岡くんにキャリアチェンジをしてもらっては困るけどね（笑）」

名和「山岡くんの営業手法を参考にさせてもらっている、先輩も沢山いるしね」

山岡「自分もまだまだ諸先輩方に教えて頂く事の方が多いですが、サンテクって自分の営業手法を全社に反映してくれたりするので大先輩なのに自分の手法を取り入れて活動してもらったりしてなんか申し訳ないなという気持ちが若干あります」

名和「良い。という事に、社歴は関係ないんじゃない？」

岡本「求人求職者の方にとってプラスになるであろう事は、社内にどんどん取り入れる。求人求職者の方にサンテクの社歴が長い短いとは全く関係ないからね。地域社会にとって良いと思われる事は、サンテクのナレッジとして皆で共有して発信する。ただそれだけの事だよね」

山岡「自分も先輩の良い所も後輩の良い所も吸収しながら、ステークホルダーの皆さんにもっと頼りにされる存在になりたいと思います」