

採用広告/参考例① 三井住友トラスト不動産 様



三井住友トラスト不動産株式会社
人事部 部長
菱山 達司

ジェイシップ株式会社
代表取締役 城友博

◆当社の強みは、他を圧倒するプロ意識

当社は『三井』と『住友』という歴史ある社名を持ち、お客さまから大きな信頼をいただいています。また当社の仕事を評価いただき、過去最高益を更新し続けています。理由は大きく二つ。社員一人ひとりがプロフェッショナルであること。そして自身の仕事に責任を持ちチーム一丸となって協力する社風であること。これはまさにチームワークスポートにも通じるものです。

また当社の社員は成長意識が高く、その原動力の一つは評価制度です。営業担当は、業績連動型（インセンティブ型）の賞与制度です。努力が実績に反映されますから、お客さまの想いに応えた結果を正當に評価されることに加えて、あなたの努力やお客さまへの貢献を、しっかりと処遇に還元できる制度です。

努力・実績を
しっかり認める
企業風土

◆『不動産のプロ』を育成する環境

当社の仕事は人財が重要です。そのため人財育成には特に力を入れています。業界でも屈指の研修制度を取り入れていますが、私たちが育てるのはあくまで『人』。知識を詰め込むだけでは人は育ちません。社員一人ひとりが、自分らしいキャリアパスを描き、目的意識を持って学ぶことが重要となります。人財育成の取り組みでは、若手・中堅・ベテラン・管理職といった階層ごとに必要な能力を開発する階層別研修や、現場で指導者から若手に日常的な育成指導を行うOJT（業務経験による学び）

まさに
人生に寄り添う
当社の仕事

◆社会に求められる不動産業の仕事

当社は、長年住んだ思い出のある家の売却に立ち会ったり、あるいは都心ビルの購入に立ち会ったりと様々なお取引を行っています。中でも多いのは個人のお客さまとの不動産取引です。
『人生であなたは何度、家を買いますか？』
大半の方は一度、あっても二度あるかどうかという、人生のビッグイベントの瞬間に私たちは立ち会うこととなります。私たちは、私たちがお客さまに、私たちが単なる『営業担当者』ではなく、『信頼のおけるパートナー』

『やり遂げる』
経験は必ず
活躍につながる

◆みなさんへのアドバイス

当社で活躍する社員は、信頼される人間性とビジネススキルをしっかりと身に付け、お客さまと真摯に向き合う姿勢を評価いただいています。日々の地道な業務にも誠実に向き合い、その仕事を周りの仲間が見守り協力し合う、そういう努力の積み重ねはお客さまに必ず届くものです。自分の課

想いまで託される仕事を。

三井住友トラスト不動産株式会社

として心強く想っていただけで、なぜなら私たちは、お客さまの『今』や『将来』を想い、人生を伴走するようになり親身になって考えご提案を続けてきたからです。そしてお客さまは『想い出』や『ご家族の想い』を私たちに託します。まさにお客さまの人生に寄り添う仕事だと誇りを持っています。



題を克服するために日々自己研鑽を重ね、自分には何ができるか、人やチームの力になれるかを考え抜き行動する。この『やり遂げる』経験はアスリートのみならずお持ちのほうです。
あなたの今までの努力、身に付けたマインド、前向きな姿勢があれば、プロフェッショナルとして、当社で活躍いただけると信じています！
是非、あなたにお会いできることを心待ちにしています。



設立 : 1988年1月24日
従業員数 : 1,096名
(2022年10月1日現在)
事業内容 : 不動産流通業
(不動産の売買仲介及びこれに付随・関連するコンサルティング業務)
問合せ : 人事部採用グループ
03-6570-3318 / jinji@mtnc.jp



採用広告/参考例② ガーデン様

J-SHIP
MAGAZINE
INTERVIEW

「2030年までに
外食企業でナンバーワンを目指します」
川島社長



企業理念は『イマをHAPPYに』
株式会社ガーデン・川島社長に聞く

J-SHIP代表・編集長が企業を訪問して、
学生目線で気になる疑問や質問を突撃インタビュー。
企業の代表取締役社長にお話をいただきました。
今日は外食企業ナンバーワンを目指している
株式会社ガーデンの川島社長が登場！
興味深いお話をたくさん聞かせていただきました。



意欲のある人が学べ、
活躍の場所を提供することが我々の責任です



—— 弊社の企業理念や将来的なビジョンを教えてください。

川島社長 私社員にいつも「考え方ひとつで、全て変わってしまう」という言葉を伝えています。例えば「今日はつまらないな、大変だな、つらいな」と思えば、つらい店になってしまいます。それを「今日は楽しかった」に変換する。そうすると一日がワクワクするし、楽しくなる。当社の理念は「イマをHAPPYに！」なんです。イマをHAPPYにできると、過去に感謝できるし、明るい未来の展望が見えてくる。だから、この理念をすごく大事にしています。当社は外食企業ですので、「何をしたいのか？」というのを考えたら、「HAPPYな空間を提供すること」になると思うんです。外食業界の人って縁にこだわることが多いと思うのですが、当社はそうではなく、とにかく空間をHAPPYにすることを大事にしています。縁は普通でもないんです。従業員が「いらっしゃいませ」と元気に接客することで、そのお店に入ったお客様が元気になるじゃないですか。私もそうなんです。いい飲食店に入ると味の美味しさよりも従業員さんのサービスの良さを感じて、こちらも元気をもらえるんですよ。私はそういう会社を目指したいなと思っています。

—— 最近の外食業界について、どうお考えですか？

川島社長 外食業界に関わる者として業界を客

観的・客観的に見て、変えていきたいという思いがあります。今の外食業界は労働環境が悪く、あまり夢も抱けないイメージです。当社はそういうところを変えていく企業にしていきたい。そのために何を一番にしないといけないかというところ、結果を出さないといけないことなんです。外食業界で影響力のある発信をして、今までは違うやり方をつくりたい。それを実現するには結果がないんです。例えば上場や、常に高い目標を持つこと。そして、私は2030年までに外食企業でナンバーワンになりたいと思っています。ナンバーワンになるということは、日本マクドナルドを超えなきゃいけない。こんなことを言うと思われたい。変なことを言っていると思われるんですが、思わないと絶対できないと思うんですよ。私はそう「本気」で思っています。自分のことを信じて疑いませんし、私をはじめとして各部門のリーダーもネガティブにならず、自分を信じてこそすく大事にしています。

—— なるほどですね！この度、原庄商店長がアンバサダーに就任されましたが、どのような経緯があったのでしょうか？

川島社長 新庄さんは「山下本気うどん」に就任していただいて、新庄さんのYouTubeにも取り上げていただきました。新庄さんの関わりの中で「プロ野球を愛したい」ということを仰っていたのですが、弊社も外食業界を変えていきたいと



思っているのとでも共感しました。「新庄さんにアンバサダーになってもらおうか?」、きっかけはその一言です。新庄さんは思っている以上にとても真面目な方で、「不平不満を持つ暇らばど、行動しない、努力しない」という記事を読んだとき、弊社の理念と本当に同じで、非常に核心をついていて、真摯を言っている方だと共感しました。そんな経緯もあり、株式会社ガーデン・ブランドアンバサダーに就任していただきました。

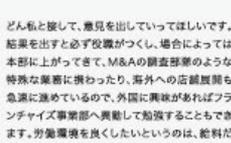
—— 野球部学生、アスリート学生たちにどんなことを期待しますか？

川島社長 弊社の特徴は、企業再生型のM&Aを得意とする外食企業です。とても珍しいですよ

ね。再生して人をやる気にかせる、愛用していた人とお店が、元気になる会社を目指しています。新卒の方々に期待することは、共に外食企業の中でナンバーワンになるという目標を達成することです。そして、それと同時に達成したいことが「労働環境のナンバーワン」です。外食企業の中で待遇も良く、やればやるほど給料も上がる会社でありたいんです。

弊社のもうひとつの特徴は「とにかく任せる」こと。独立制度もありますから、「将来的に起業したい」という想いがある人にとっても夢のある会社だと思っています。アスリート学生さんのような「ひとつのフィルターを通してきた人」というのは、ある意味レベルが高まっている訳ですから、そういう人達の時節を無駄にしたいとは思っていません。社長業ではないですけど「ジェイシブ」をつくって私が責任をもって一緒に成長していきたいと考えています。私をトップとして、井上がナンバーツーですね。彼は人に対しての熱量が高いんです。私と彼をチームのトップとして、いいチームを作っていくことを思っています。意欲のある人が、学べ、活躍の場所を提供することが、我々の責任だと考えています。

現場で働く中でスキル、経験を強めて感じたこと、気付いたことを上司や私に「こうしたら方がいい」と伝え、意見交換していく。私はそれが「マネジメントの始まり」だと考えているんですよ。どん



どん私と接して、意見を出していいしてほしいです。結果を出さず必ず役割がつくし、場合によっては本部に上がってきて、M&Aの調査部署のような特殊な業務に携わったり、海外への店舗展開も急速に進めているので、外国に貢献できればブランドチャイブ事業部へ異動して勉強することもできます。労働環境を良くしたいというのは、給料だけじゃなく「その人がやりたいたいことをやる労働環境にしたい」ということなんです。その実感が会社としての改革、変革の糧になっていくと、強く感じています。

CONTACT



G 株式会社ガーデン
(Garden Co., Ltd.)

設立 2015年12月
資本金 10万円
URL: <https://garden-group.co.jp>
E-mail: garden-recruit@99-mas.jp
TEL: 03-3228-1300(人事課直通)



株式会社ガーデン

※応募希望の方は「随時随時」までご連絡ください

採用広告/参考例③ 中央出版HD 様

仕事は **楽しい!** 活躍するためには **魅力的な大人に!**

私は、外装リフォーム（アルミサイディング工法）事業の営業部責任者として事業運営やマネジメント、社員育成を行っています。

弊社には、『社員を雇く』教育文化があります。社員の魅力が増して社員の意欲が増すと、お客様へのサービス向上に繋がると考えています。教育の中では、営業トークを雇くなど業務に関わるだけでなく「仕事は楽しい!」「成長できる場である!」といったことを伝えていきます。また、そういったことを伝えられる大人を輩出する会社でありたいと思っています。

もうひとつ、『教える』という文化が非常に強いです。入社2年目の社員が新卒社員の教育係になり、3年目の社員がチームリーダーを務めます。まるで部活動のような体制で『教える文化』を大切にしています。日々の研修を通してgiveの精神を意識付けし、51%の仲間意識と49%の競争意識でチーム一体となって高みを目指しています。



私たちが **アスリート学生** を求める わけ

スポーツに打ち込む心構え、プレッシャーを味わった経験、自制心を持って取り組んだ経験、挫折などアスリート学生が経験してきたことは財産であり、仕事をする上で大きな強みとなります。ビジネスの世界でも常にプレッシャーとの戦いです。アスリート時代を経験した方は、プレッシャーと向き合い努力し乗り越えた経験があるからこそ、社会に出てからもプレッシャーに打ち勝ち活躍できるポテンシャルがあります。

中には、スポーツに取り組んでいたためにアルバイト経験、社会経験がないことを悩みだとおっしゃる方がおられますが、問題ありません。社会人として活躍する要素のひとつは「体力」があること。スポーツを通して得た「体力」そして「継続力」といった圧倒的な強みを持つアスリート学生は、弊社で十分に活躍できると考えます。また、アスリート学生は日本を変えようとしていると考えます。私たちがチームとなって、高みを目指してくださるアスリート学生の多くの方にお会いできる日を楽しみにしています。



営業→人事へ 野添さんが **長年活躍** できるわけ

私は、2018年に新卒入社し約5年間太陽光パネルや蓄電池販売の営業職を経験しました。その後部署異動し現在は人事部で採用を担当しています。弊社は女性の営業社員が多い中、結婚や出産等ライフステージが変わるタイミングで親身になってくださり、働き方を変えて仕事を続けることが出来ます。私も、ライフステージが変わるタイミングで相談をした結果、営業職から人事職に異動し、これまで続けられています。



就活学生にメッセージ

「失敗」することを恐れないでください。失敗は「発見」と「経験」です。間違えることは悪いことではなく、そこから得る発見と同じ失敗をしないようにどう行動するかが大切です。つまり、失敗しないことのほうが恥ずかしいのです。私たちは、完璧主義ではなく改善主義（アップデート方式）で仕事に取り組んでいます。スピードを重視し、失敗・改善を重ねてより良いビジネスを提供しています。ですので、失敗を恐れず向上心を持ってチャレンジしてほしいと思います!

住環境デザイン事業

守っているのは、
住まいじゃなくて子どもの明日。

お客様の暮らしのなかにある課題解決のお手伝いをするために、KTCグループでは、「未来への備え」「安心安全な暮らし」を望むお客様の声にお応えして、住まいにまつわるサービスを提供しています。外装リフォームサービスやエコエネルギーサービスを通じて、大切な住まいを未来へつなぐ住環境デザインを推進しています。

- 住宅総合 リフォームサービス
- クリーンエネルギー（太陽光・蓄電池）
- 外装リフォーム（アルミサイディング・塗装）

interviewee

中央出版ホールディングス株式会社
住環境デザイン事業
営業部責任者 福富 亮
2018年入社 野添 愛乃



interviewer

ジェイシップフウエスト株式会社
田之上 隼人
辻 捷太郎
橋 歩美



中央出版ホールディングス株式会社
創業：1972年4月（KTCグループ）

<https://chuoh-holdings.co.jp/>

採用広告/参考例④ 三成研機 様

を、やすく、約束通りに、
お客様に喜んでもらうこと
SANSEI



INTERVIEW 三成研機株式会社

中山優馬

取締役 副社長 野田秀一

取締役 代表取締役 関口隆史

会社の成り立ち、事業内容

関口さん 創業55年目を迎えて、矢張り渡る「建設業に特化したエレベーターとクレーンのレンタル」をやっています。55年前はもちろんすごく小さいところからスタートして、事業拡大に伴って広い敷地を得る為に今の埼玉県日高市に本社を構えております。

業界での立ち位置、過去の実績

野田さん お客様は主に大手ゼネコンさんで、業界の立ち位置としては、弊社はメーカーですから、業界では1番を自負してやっています。レンタルが生ではありますが、販売関係もあります。工事現場で使用する仮設エレベーター関係が多いのですが、エレベーターを作る会社は現在日本で3社のみです。弊社はこの内の1社になります。また、実績で大きい業種は「スカイツリー」の建設に携わった事です。あとは新国立競技場にも弊社のエレベーターを何台か入れさせて頂いています。今後については、大阪万博、リニアは視野には入れています。

200名の 社員が家族

社風について

野田さん 「誠心、創意、実行」、創業以来ずっとこの社風を掲げています。社員みんなが社風に沿って業務しているのが、今の信頼と実績があると思います。現在一代目から始まって55年、社員が200名程おります。

関口さん 社風に関しては、「アットホームな会社」というのが一番の売りだと思っています。大企業にありがちな縦割・横社会ではなく、みんなが家族ぐるみの付き合いができる会社が弊社の売りだと思っています。どんな若手社員が増えることによって、また若い力が会社を変えてくれるようになること信じ、採用に関しては新卒を中心に力を入れたいと思っています。



アスリート学生の魅力

関口さん 「元気の良さ」「上下関係がしっかり出来ている」「素直に聞けるか」という点です。特に野球関係のアスリート学生は、やる気もあって行動力もあると感じています。アスリート系の学生は営業になることが多く、営業の経験は社長がやっているの、社長からは「今年の新年いいね」とお褒めをもらっています。今年採用した4名も非常に元気があって挨拶も良くできています。この先の未来が明るいなと思います。

スポーツをやってきたことで社会に活きていること

中山さん 入社2~3年は、営業なのに売り出している機械の事が理解できなくて、分からないことが怖いという状態が続きまして。でも、僕は悔しいを悔しいままにできなかったです。今まで野球をやってきて、ライバルと切磋琢磨してきたことが今に繋がっていると思います。それが同期でも上の人でも、負けたくないという心で頑張っていたから、負けたくないは何をすべきなのか、野球をやっていたからこそ、社会でも自然と考えられていると思います。

会社の今後のビジョン

業界で「日本一になる」ということを掲げて日々努力しています。それには今いる200名の社員が一人丸となって、家族と思って接していることで、家族を守りつつ、少しずつ大きくなるビジョンに沿って日々階段を登っています。社員あっての会社です。社員に対して手厚い会社ではあるが、まだまだ不満があると思います。会社として、誰かが働きやすい環境を作っておきたいと思っています。経営に関しては、もう一つ違う柱を作らなければならない、今いる社員から思出さなければならないが、新人にも大いに考えて

よいものを、やすく、
約束通りに、提供して、
お客様に喜んでもらうこと

いただきたいです。現状に甘えるのではなく更に一つでも先に進んでいかなければならないと感じています。上の世代が退職された後も次の世代にバトンタッチして、お客様を揺めるように働いてまいっています。

就活性に向けて

野田さん スポーツで培った「チームワーク」という言葉は忘れずにやってほしいです。就活ではいろいろな会社を見てもらって、その中で弊社がいいなと思って頂いたら是非来てほしいと思います！

関口さん 知名度がある企業が全ていい会社ではない、とお会した学生には必ず言っています。就活する際には、自分が見たときのように働けるのか、職場がどうなのかは調べて就活をしてほしいと思っています。

ジェイシップ担当者より

インタビューを通じて、「社員が家族」！！まさにこれを体現している企業様です！！改めて人の繋がりをとても大切にされていると感じました。実績と安定した経営基盤がありながら、若手もチャンスがあり、1年目からノビノビと働かせる印象がとても良い会社です。実際、役員の方との距離も非常に近く、コミュニケーションが活発な活気のある雰囲気、今後の更なる成長が非常に楽しみな会社です！今回ご協力頂いた、野田副社長、関口課長もフランクでとても気さくな方です！

個人的にはジェイシップ経由で入社した中山君が一回りも大人の成長をさせていて、今後の活躍がとても楽しみです！是非ご興味ある方はアットホームな環境で先輩も活躍している三成研機株式会社にご応募下さい(^o^)



三成研機株式会社

資本金 5,000万円
設立 1965年(昭和40年)6月25日
URL <http://www.sanseikenki.co.jp/>

問い合わせ先

TEL 042-985-3113
ご応募希望の方は
「総務部」まで
ご連絡ください



採用広告/参考例⑤ ダイドー様

INTERVIEW

全国展開、多種多様な
業界・業種に精通した集団
国内最高峰の提案型技術営業集団
チーム力で成長し続ける集団
それが「ダイドー」です



わたしが開きました!

ジェイシップ株式会社
代表取締役

城 友博

商社について

商社の成り立ち、社風を教えてください。

当社は製造業（ものづくりの業界）の中で活躍する専門商社です。1946年に「大同商會」として創業しました。2代目である、現社長山田貞夫の代となり、様々な苦難を乗り越え（ピンチをチャンスに変え）1000億企業へと成長致しました。ものづくりの業界で約70年活躍を続けています。社風は、規律・姿勢・礼儀を重んじる会社です。また、お取引先様は勿論、社員を含め当社に関わる「人」を大切にします。同時に、新しい事にチャレンジする事、時代や状況の変化に対応する事を大切にします。新たな人材等を積極的に取り入れ、お客様に提案する事を大切にしています。今、当社が力を入れている「産業用ロボット」はそれを良く表して

ダイドー株式会社
東日本営業本部 東京支店 人事担当課長

曾根 博之

いるように思います。「土壌向才」という言葉がありますが、当社のイメージにピッタリであると感じます。

新卒採用について

新卒採用をして、変化したことはありますか？

どんなことが良かったですか？

当社の場合は、中途採用が少なく、昔から新卒採用がメインでやってきている会社です。私事で申し上げれば、採用担当になり2年目ですが、今は改めて「組織とは人である」という事を強く感じるように思います。今後会社を良くするのにも人です。恐ろしいのも人であると思っています。特に新卒の方は、若いうちから当社のDNAをしっかり引き継ぎ、バトンを継いでくれる存在として期待しています。元気が有る方、やる気のある方が入社されると、先輩社員にも良い影響が出ます。今後もそれに期待したいと思っています。

モノづくりを先端技術でリードする



アスリート人材について

新卒学生（アスリート学生）に求めることは何ですか？

当社は取り扱った製品が一般の方はなかなか触れる事が無いものだと思います。新卒の学生さんも入社前に製品知識は無い方がほとんどです。ロボットの技術者を除き、社員の9割が文系出身という会社です。ですから「専門知識がない」と恐れなくてください。皆同じなので心配はいりません。それよりも、学生時代、アスリートとして競技に傾けた習熟や努力、これを仕事にぶつけて欲しいです。ぶつける対象は変わりますが、努力をぶつける姿勢、これを忘れては欲しい。

新卒学生をどのように育てていきたいですか？

やはり、当社の社員らしく、元気で人を大切にする社員に育てたい事はあります。そして、変化の多い時代・世間や現場の中で、自ら戦い方、作戦を考えられる社員に育てたい。当社はその作戦を採用してくれる風土があるので、是非自ら考える人材を育成したい。そういう点でも、アスリート時代、レギュラーになるため、相手に勝つために作戦を立てていたその要素が必ず役に立つと思います。そういった部分を伸ばすように育成したいと思っています。

今後のビジョンについて

今後御社としては、どのようなビジョンをお持ちでしょうか？

当社の役目は製造業（ものづくり）のお手伝いをする事が仕事だと思っています。技術と技術をバランスよく調和させ提

案をしていく「産業界のコンダクター」であり続けたいと願っています。現在、当社は産業用ロボットの販売実績は弊社として世界でもトップクラスの実績を誇っています。これにあぐらをかく事なく、食欲に新しい製品・技術を取り入れて、お客様の生産性向上のお手伝いをして頂きたいと思っています。2018年に売上1000億を突破致しましたが、時代の変化に対応しながら、まずは2000億を目指して参ります。

アスリート人材にどのように関わってほしいですか？

売上2000億を目指すメンバーとして、是非一緒に戦って欲しいと思っています。当社は売上を上げ、結果を出した社員は出世が早いという分かり易い構図です。優秀であり、やる気があれば、将来の役員候補も夢ではない職に思います。当社は体育会系企業の雰囲気な会社です。きっと皆さんが慣れ親しんだものを感じてくれるように思っています。競技にかけた習熟をぶつけられるフィールドが当社にはあります。是非一緒に戦いましょう。

最後に、新卒学生の皆さんに一言、激励などをお願いします。

青春時代をアスリートとして駆け抜けた皆さんは、本当に素晴らしい、掛け替えのない時間を過ごしています。その事にどうか誇りをもって下さい。仕事での辛い事も、部活の練習や悔しい場面を切り抜けた皆さんならば必ず乗り越えることが出来ると思います。これからの日本は皆さんに掛かっています。どうか、臆らず、彼を見つけて頑張ってください。



ダイドー
ダイドー株式会社

資本金 7億7,764万円

設立 昭和27年12月

URL <https://www.daido-net.co.jp/>

お問い合わせ

電話 052-533-6703

メール recruit@daido-net.co.jp

チームページ



採用広告/参考例⑦ グローバルライフ様

企業訪問インタビュー ジェイシップ代表・城社長が企業を訪問！
学生目線で見える期間・質問にお答えいただきました。

グローバルライフ株式会社さんに伺いました！

GLOBAL LIFE

社内全体に清々しい雰囲気があるってとても素敵です！

新卒学生の皆さんが会社を活躍づけてくれています！

グローバルライフ株式会社 代表取締役社長 伊東 健太郎 氏

ジェイシップ株式会社 代表取締役 城 友博 氏

J-SHIP MAGAZINE INTERVIEW



伊東社長、ご自身のことや、社業に至った経緯について

■ 伊東 健太郎 氏（40歳）は、東京工業大学卒業後、大手企業に勤務し、その後、独立して起業された。現在は、グローバルライフ株式会社の代表取締役社長として活躍中。

■ 伊東氏は、創業当初から「学生目線で見える企業」を目指して、社業の透明性を高めることに注力している。また、社員の福利厚生やワークライフバランスにも力を入れている。

■ 伊東氏は、創業当初から「学生目線で見える企業」を目指して、社業の透明性を高めることに注力している。また、社員の福利厚生やワークライフバランスにも力を入れている。



新卒学生の活躍について

■ 伊東 健太郎 氏（40歳）は、東京工業大学卒業後、大手企業に勤務し、その後、独立して起業された。現在は、グローバルライフ株式会社の代表取締役社長として活躍中。

■ 伊東氏は、創業当初から「学生目線で見える企業」を目指して、社業の透明性を高めることに注力している。また、社員の福利厚生やワークライフバランスにも力を入れている。

■ 伊東氏は、創業当初から「学生目線で見える企業」を目指して、社業の透明性を高めることに注力している。また、社員の福利厚生やワークライフバランスにも力を入れている。



■ 伊東氏は、創業当初から「学生目線で見える企業」を目指して、社業の透明性を高めることに注力している。また、社員の福利厚生やワークライフバランスにも力を入れている。

■ 伊東氏は、創業当初から「学生目線で見える企業」を目指して、社業の透明性を高めることに注力している。また、社員の福利厚生やワークライフバランスにも力を入れている。

■ 伊東氏は、創業当初から「学生目線で見える企業」を目指して、社業の透明性を高めることに注力している。また、社員の福利厚生やワークライフバランスにも力を入れている。

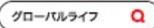


GLOBAL LIFE
グローバルライフ株式会社

※ 所在地：東京都墨田区錦糸3-1-1 アルカイストビル
設立：2011年（平成23年）3月
資本金：1,000万円
従業員数：60名（グループ会社含130名）



<https://globallife.co.jp>



RECRUIT 弊社Webサイトにて随時採用情報発信中！
◎ <https://globallife.co.jp>

GLOBAL LIFE CO., LTD. INTERVIEW