

中央法規出版の営業のしごと

中央法規の多彩な販売ネットワーク

- ①直販ルート :自治体、学校、福祉施設、病院等への直接販売
(営業所)
- ②書店ルート :取次交渉、書店営業、ネット書店対応
(販売促進課)
- ③本省団体ルート:中央省庁・各種団体への販売交渉、チラシ
(渉外課)
- ④自社ECサイト :中央法規オンラインショップ運営
(営業課)

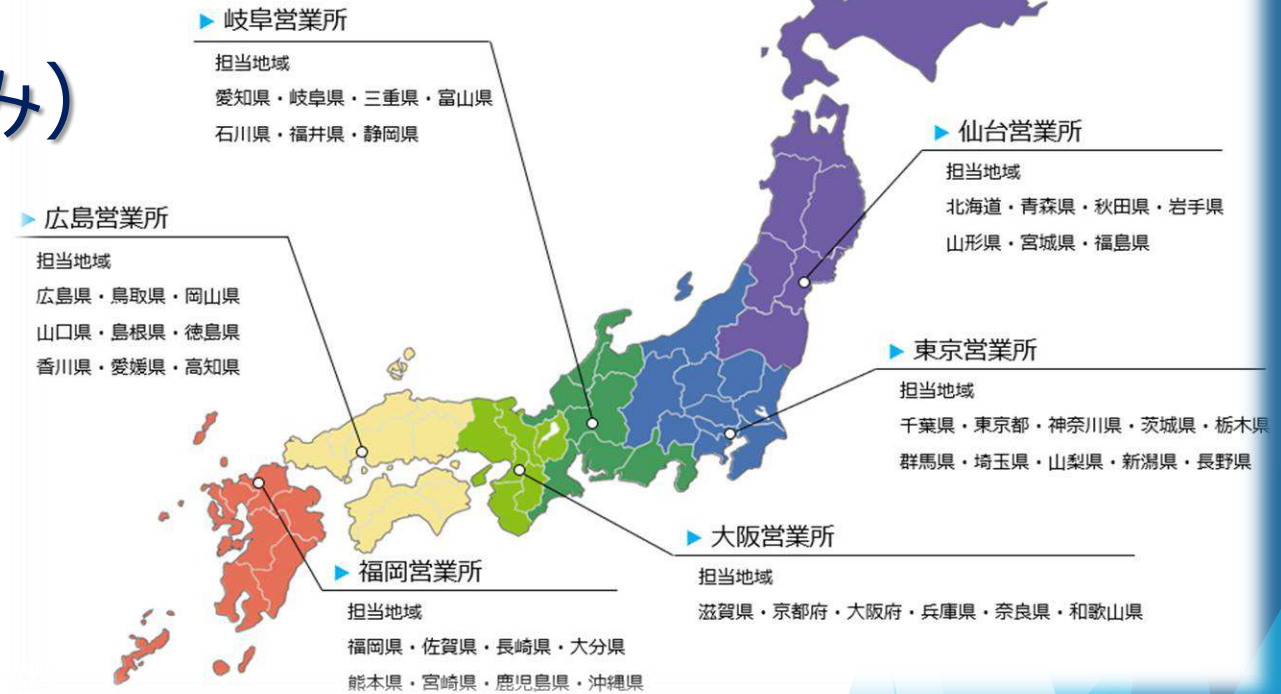


多くのルートから、中央法規の本を必要とする読者に
確実にお届けする仕組みを構築しています！

①直販営業（当社の強み）

国内6拠点 全国をカバー

学校法人・自治体・施設など
書籍に合わせて顧客訪問



直接提案を通して、「役立つ書籍」「役立つ情報」をお届け
読者に最も近い営業です！

直販営業の1日の流れ

9:00～ WEB朝礼 前日取り組み報告

9:30～ 外勤活動

※訪問先で書籍現物を示しながらテキスト採用交渉などを行います

※電話・メール対応、売上傳票手配

12:00～13:00 昼休憩

※休憩はしっかり メリハリを大事にしています

16:50～ WEB夕礼 事務連絡

※朝礼、夕礼ともに、各出先から参加

原則「直行・直帰」で、自分で予定を組んで活動できます。
集合会議、WEB会議で上司や同僚とのコミュニケーションも◎



②書店営業（取次・書店への販売促進）

店頭で売れるための販売支援・提案



売れ筋の面陳・平積み交渉、フェアの促進、POP作成、ネット書店戦略(AmazonA+制作など)
出荷・返品、帳簿処理、POSデータ分析まで…

ベストセラー作りに貢献する営業です！

書店営業の1日の流れ

9:00～ 朝礼 デスクで売上分析

10:30～書店訪問

※訪問先で売れ筋を示しながらフェア展開などを交渉します

12:00～昼休憩

13:00～帰社 広告会議

※現状分析に基づき、どの媒体に広告を打っていくか、計画を立てます

15:00～拡材作成

※店頭POPの作成など

17:00 退社

**リアル書店・ネット書店の両面を担当
売れる仕組みをつくります！**



③本省団体営業

本省＝中央省庁(厚労省、環境省等)

団体＝国の外郭団体、全国組織の職能団体

- ✓ 書籍の一括買い上げ交渉
- ✓ 団体会員向けチラシや文書案内による拡販
- ✓ 受注商品の企画提案、制作
- ✓ 月刊誌「おはよう21」「ケアマネジャー」の広告業務

書籍を「中央」から全国へ広める、**影響力のある営業です！**



④WEBプロモーション

コーポレートサイト・オンラインショップ運営
SNS発信、分析

- 🏆 2025年4月サイト全面リニューアルで最新のシステムを導入
- 🏆 会社の「顔」としてのサイト作り、買いやすい導線設計
- 🏆 SNS外部研修で得たノウハウを現場で実践

デジタルの力で売上に貢献

未来の営業スタイルを創造しています！



フロントを支える重要なポジション

バックオフィス営業

外勤営業のサポート、お客様への電話対応
売上入力事務など

- ◎ 営業活動を円滑に進めるための強力なバックアップ部門
- ◎ 顧客満足と会社の信頼に直結する重要な役割を果たしています

確実なオペレートと臨機応変な対応

営業の総合力を高めるための重要なポジションです！



商品知識は「プロ」から学べる



日々の活動を通じて、
実務のプロである顧客から学ぶ



商品の勉強会など
会議でメンバーからアドバイスをもらう

現場のノウハウを「顧客」「社内メンバー」から学んで成長
ニーズを編集部にフィードバックし、書籍作りの一翼を担います

お客様のニーズをとらえる

「需要創造営業」を大切にしています



需要創造営業とは、お客様のニーズを深く理解し
自社商品の提供価値を創造することで需要を
創り出すことです。

中央法規の営業社員は、常に「**お客様の先の
お客様の満足は何か**」を考えて行動しています。

お客様の個別ニーズに対応したご提案ができること。
これが、中央法規がお客様に選ばれ続ける理由です。

高い信頼と社会への貢献が魅力です

中央法規の書籍をお客様に届ける営業の仕事は、
お客様からの信頼度が高いことを日々感じることができます。

福祉分野の第一線で活躍する方々に、なくてはならない
情報を届ける社会的意義の高い仕事です。

皆さんと一緒に働ける日がくることを
楽しみにしています！

