



人が買う。人が売る。  
その仕組みにアイデアを。



会社説明資料



FIKS Communications  
FIKS Japan

はじめまして。フィクスグループ※です。

私たちは店頭販促の専門アウトソーサーとして  
クライアントであるメーカー企業の売上拡大のため、

**売れる仕組みを作る**会社です。

当資料を通じて、フィクスの事業内容と理念を理解していただき  
「フィクスで働いてみたい」と思っただけでしたら幸いです。

ぜひお会いして、いろいろお話ししましょう。

※フィクスグループとは、フィクスコミュニケーションズ(株)とフィクスジャパン(株)の総称です

<b>フィクスについて</b>	3
• 会社概要	
<b>フィクスの事業内容</b>	5
• 事業の柱〈MISSION〉	
• フィクスのアウトソーシングサービス	
• 店頭販売促進活動とは	
• 店頭販促アウトソーシング分野におけるフィクスの優位性	
<b>スーパーバイザーの仕事</b>	10
• スーパーバイザーとは	
• スーパーバイザーの職務	
• 担当顧客業務全般のマネジメント	
• フィールドスタッフ活動のマネジメント	
• デモンストレーション・スポット業務	
• 新規獲得営業活動	
• 社内業務	
<b>働く環境</b>	17
• 社風	
• 制度	
• 研修体制	
• キャリアプラン	
• 評価制度 (Job Grade制)	
• 1日のスケジュール例	
• 数字でみる組織	
<b>募集要項</b>	25
• 求める人物像	
• 先輩スーパーバイザーの声	
• 選考スケジュール	

## 会社概要

会社名	フィクスコミュニケーションズ株式会社	フィクスジャパン株式会社
本社所在地	東京都中央区日本橋馬喰町2-2-6 朝日生命須長ビル7F	東京都台東区柳橋2-2-3 柳橋鈴和ビル8F
設立	2000年7月3日	2016年7月1日
資本金	70,036,000円	20,000,000円
代表者	代表取締役社長 森 晋一	代表取締役社長 森 晋一
従業員数	正社員:109人 フィールドスタッフ: 389人 (2025年1月時点)	正社員: 122人 フィールドスタッフ: 910人 (2025年1月時点)
WEBサイト	<a href="https://www.fiks.co.jp/">https://www.fiks.co.jp/</a>	



## 事業所

<b>本社分室</b> 〒111-0053 東京都台東区浅草橋3-1-8 アダックスビル4階
<b>東京分室①</b> 〒111-0052 東京都台東区柳橋2-2-3 柳橋鈴和ビル7階
<b>東京分室②</b> 〒111-0053 東京都台東区浅草橋2-2-10 TOKENビル5階
<b>札幌営業所</b> 〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西6-2-6 大樹生命札幌大通ビル7階
<b>仙台営業所</b> 〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-1-2 NMF仙台青葉通りビル7階
<b>東京営業所</b> 〒103-0002 東京都中央区日本橋馬喰町2-2-6 朝日生命須長ビル7階
<b>名古屋営業所</b> 〒460-0002 名古屋市中区丸の内3丁目19-12 久屋パークサイドビル7階
<b>大阪営業所</b> 〒541-0054 大阪市中央区南本町4丁目1-10 DPスクエア本町3階
<b>広島営業所</b> 〒730-0011 広島市中区基町11-10 合人社広島紙屋町ビル8階
<b>福岡営業所</b> 〒810-0042 福岡市中央区赤坂1-15-33 ダイアビル福岡赤坂5階

※フィクスジャパンはフィクスコミュニケーションズの子会社です。受託業務内容に応じて業務を振り分けていますが、同じグループ会社として運営しており、垣根はありません。





フィクスのアウトソーシングサービス  
**店頭販促活動**とは



## 事業の柱〈MISSION〉

# 店頭で商品が売れる仕組み＝「店頭販促」を現場で実行し クライアントの売上拡大を支援する

私たちは、店頭販促を専門に行うアウトソーシング会社です。

国内外の大手一般消費財メーカーを数多くクライアントに持ち  
全国で10,000店舗以上の売り場へのアプローチを任されています。

私たちは、店頭という商品と消費者が会う重要な場所で  
商品が「売れる売り場」作りを仕掛けていくプロフェッショナルです。

これまで数多くのヒット商品が生まれる現場を支援してきました。

常に変化する店頭での販売促進活動と、そのオペレーションが事業の柱です。



フィクスのアウトソーシングサービス

# 一般消費財メーカーと業務委託契約を締結し メーカーの戦略や目的に合わせた店頭販促活動を実施します

多くの商品が整然と並ぶ量販店の売り場も、メーカーの戦略や小売業との合意通りの売り場であるとは限りません。私たちはメーカーの戦略や目的に沿った業務設計を行い、店頭でより多くの商品が売れるための販売促進活動を実施します。

こうした販売促進活動のオペレーション全般を請け負うのが私たちのアウトソーシングサービスです。

特定エリアを対象とした小規模な活動から、全国で数百名が稼働する大規模プロジェクトまでを手掛けています。

実際の店頭現場での販促活動は当社の契約社員であるフィールドスタッフが担当しています。

スーパーバイザーは各プロジェクトの担当者として、フィールドスタッフを率い、業務運営全般をマネジメントします。



インスタプロモーション  
店頭販売促進活動とは

消費者の購買意欲を促進させるために  
店舗内で行うセールスプロモーションのこと

フィールドスタッフ(当社の契約社員)の店頭販促活動

メーカーの販促施策や、  
小売業本部との**商談決定  
事項を確実に店舗で実現**  
する。



売り場の担当者に対する  
**商品案内や商品啓蒙活動**  
を実施する。



競合他社よりも目立つ、  
優位な売り場や棚位置で  
より多くの商品を陳列し、  
**商品露出度を高める。**



売り場担当者へ**交渉し、受  
注・発注促進活動**を実施  
する。



商品の良さが伝わり、購  
入されやすいように**売り  
場演出**を施す。



店内作業応援や、**試飲・試  
食販売、デモンストレー  
ション販売の実施や手配**  
を行う。



これら店頭販促活動の運営管理全般を行い、売り上げ拡大を支援するのが当社の事業



## 店頭販促アウトソーシング分野におけるフィクスの優位性

20年以上の実績・ノウハウを基にしたオペレーション体制を通じて  
国内外のリーディング企業を中心に、質の高いサービスを提供しています

### フィクスの強み

#### 新規開拓力・営業カバー率

潜在顧客8,000社のうち、見込みのある4,800社に定期的にアプローチできており、毎年40~60社の新規顧客を開拓できています。

#### 店頭販促事業の実績・ノウハウ

創業以来、店頭販促事業(フィールドサポート・デモンストレーション)を一貫して提供し続けており、実績・ノウハウが蓄積されています。

#### 人材供給力

毎年安定的に人材を採用・育成できており、常に1,000人前後のフィールドスタッフが在籍しています。

### フィクスの特徴・ポジショニング

#### 店頭販促市場における トップシェアの地位

業界最多のフィールドスタッフが在籍している最大規模の企業として位置付けられます。

#### 大規模かつ高難易度の業務提供を 可能にするオペレーション体制

緻密・厳格な高品質のサービスを、大規模に提供することができる体制を構築しています。

### クライアントへの提供価値

#### 国内外の大手メーカーを中心に 全国で質の高いサービスを提供

メーカーへのアンケート結果では95%の満足度であり、複数の大手クライアントとは10年以上の取引を継続しています。



店頭販促活動をリードする  
中心的な役割

**スーパーバイザー**

スーパーバイザーとは

## クライアントから任された販売促進活動を指揮し プロジェクトの運営管理全般を担当するのがスーパーバイザーです

スーパーバイザーは、クライアントであるメーカー企業から任された店頭販促業務においてフィールドスタッフと連携してプロジェクトを指揮し、その成果をクライアントへ届けることをが仕事です。

売上拡大に繋がる販促活動の中心的な役割を担い、

まさに、プロジェクト全体をマネジメントするやりがいのある仕事です。



## スーパーバイザーの職務

# クライアントから委託された店頭販売促進活動業務を取りまとめ 受託業務全般の運営・管理をすること

1

担当顧客業務全般の  
マネジメント

→ p.12

2

フィールドスタッフ活動の  
マネジメント

→ p.13

3

デモンストレーション・  
スポット業務

運営推進グループ・営業所  
ストアサポートグループ配属時のみ実施

→ p.14

4

新規獲得営業活動

運営推進グループ・営業所配属時のみ実施

→ p.15

5

社内業務

→ p.16

# 1 担当顧客業務全般のマネジメント

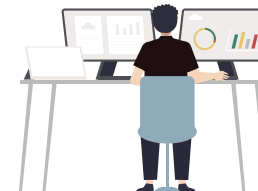
契約時の業務設計 (店舗選定、スタッフ配置、目標設定など)



クライアントから出される活動指示の内容精査及びフィールドスタッフへの活動指示



店頭状況のデータの確認、指示達成度合いの確認、目標に対する進捗確認



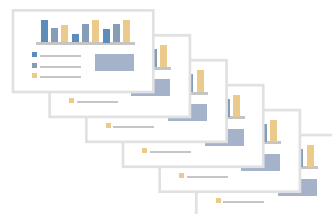
活動上の課題の抽出、成功事例の抽出、それに伴う改善事項の提案



月度報告資料の作成 (店頭データ・指示達成状況・目標に対する進捗・各種提案など)



定期レビュー



クライアントとの良好関係向上のためのコミュニケーション



活動施策の提案や業務拡大の提案





## 2 フィールドスタッフ活動のマネジメント

### フィールドスタッフの採用業務

- 面接・契約の締結
- システムへのスタッフ登録



### フィールドスタッフの採用時研修

- マニュアルによるベーシックトレーニング
- 初回OJT同行



### 専用システムを使い、担当フィールドスタッフの活動進捗の確認



### 毎日の定時連絡によるスタッフへの活動指示やアドバイス、コミュニケーション



### 合同会議の開催

- クライアントとスタッフが集う合同会議にて活動成果を報告



### フィールドスタッフに同行し、店頭でのOJT指導



OJT  
部下や後輩に、実際の現場での仕事を通して、必要なスキルや知識を指導していく

### 車両月報処理

- スタッフからの月報を確認し、専用部署へ送信



### フォローコール

- フィールドスタッフ欠員時には、代替で店頭業務を実施



### 3 デモンストレーション・スポット業務

運営推進グループ・営業所・ストアサポートグループ配属時のみ実施

フィクスでは、フィールドスタッフが行う店頭販促業務だけではなく、店舗で行うデモンストレーション販売や各種店内作業も、メーカー企業や小売企業から請け負っています。

#### デモンストレーション業務



試飲・試食・商品紹介などの販売スタッフを依頼ごとに手配しています。

#### スポット業務



労務提供型の単発作業業務。棚替え応援・品出し応援・陳列応援・販促物設置作業などを手配しています。

#### これら業務の依頼があった場合は、 自社スタッフや協力会社へ依頼します

- 依頼書を受付け、依頼業務を管理台帳へ入力します
- 自社スタッフや協力会社へ業務を依頼・手配します
- スタッフへ商品説明や作業内容が記された指示書を発行します
- 実施日当日はスタッフの入店退店の確認を行います
- スタッフからの報告書をサマリーしクライアントへ提出します



4

新規獲得営業活動

運営推進グループ・営業所配属時のみ実施

潜在顧客への  
アポイント

- テレアポによる営業
- 各種展示会での営業
- 紹介などによる営業など



商談

- 当社事業概要や業務の説明、商談先企業の状況・課題・要望のヒアリング



新規活動提案

- ヒアリングした状況に合わせて課題解決を含めた店頭販促活動を提案



## 5 社内業務

事務庶務業務



各種研修履修

- 集合研修への参加、教育プログラムの期限内履修



販売士試験に向けた  
学習と合格



## 社風

営業らしい姿勢 高い目標へのチャレンジ プライドをもった仕事

相手の立場に立ち、人と向き合う仕事の仕方

雇用開拓による社会貢献などが“フィクスらしさ”と表現されるようでありたいと考えています

人材と人材育成こそが当社の強みであると評されるように

社内風土 教育 評価の仕組み作りに取り組んでいます





## 制度

経営層との距離も近く 社員の声からも制度が決まっていく会社です

### シフト勤務



勤務時間に幅を持たせ、部署内で各社員の勤務時間を分散させることにより、業務負担の軽減と作業効率の向上、就業後の時間の有効活用に繋がっています。

### リフレッシュタイム



業務の集中力向上および健康保持のため、就業時間内にリフレッシュを目的とした自由な時間を取得することができます。

※喫煙は離席時間にあたります。

### 休日休暇



土日祝日・夏季休暇・年末年始休暇(年間休日120日以上)・慶弔休暇・産前産後休暇・子の看護休暇・育児・介護休業・女性の育児休業取得率100%・男性の育児休業取得実績あり。

### 在宅勤務



個々人で日数にとらわれず「出社」または「在宅勤務」を選択することができるハイブリッドワークができる体制を構築しています。

※会社指定日、所属長が必要とした日は出社。

### 服装



原則自由。ジーンズにTシャツなど完全カジュアルでもスーツでもOK!

### 社員表彰制度



業務への積極的な取り組み、前向きな姿勢などを表彰対象とし、年間表彰者を決定します。

### 全国会議



映画館やホテルで開催し、全社員で懇親会を楽しみます。

## 研修体制

### 豊富な研修プログラムでバックアップ 店頭販売促進のプロフェッショナルとして活躍していただくための環境が整っています

店頭活動で成果を出すために、スーパーバイザーには現場活動をリードしていく力が必要です。未経験の方でも、スーパーバイザーとして活躍いただけるように、入社時の導入研修はもちろん、知識研修やスキルアップ研修など様々な研修プログラムを用意しています。

また、スーパーバイザー職はリテールマーケティング(販売士)検定の取得を義務にしており、試験前には社内にて模試を実施しています。

導入研修

知識研修

スキルアップ研修

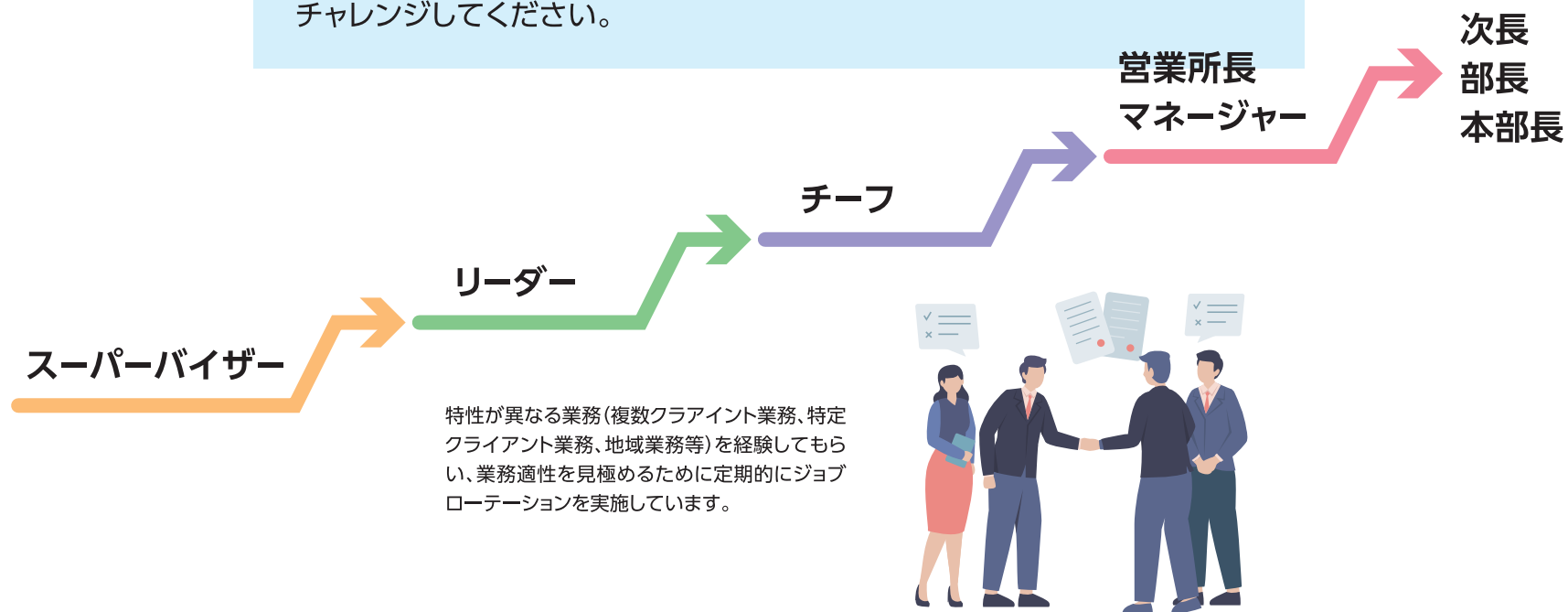
リテールマーケティング  
(販売士) 検定の取得



## キャリアプラン

### スーパーバイザーから所長・マネージャーへ

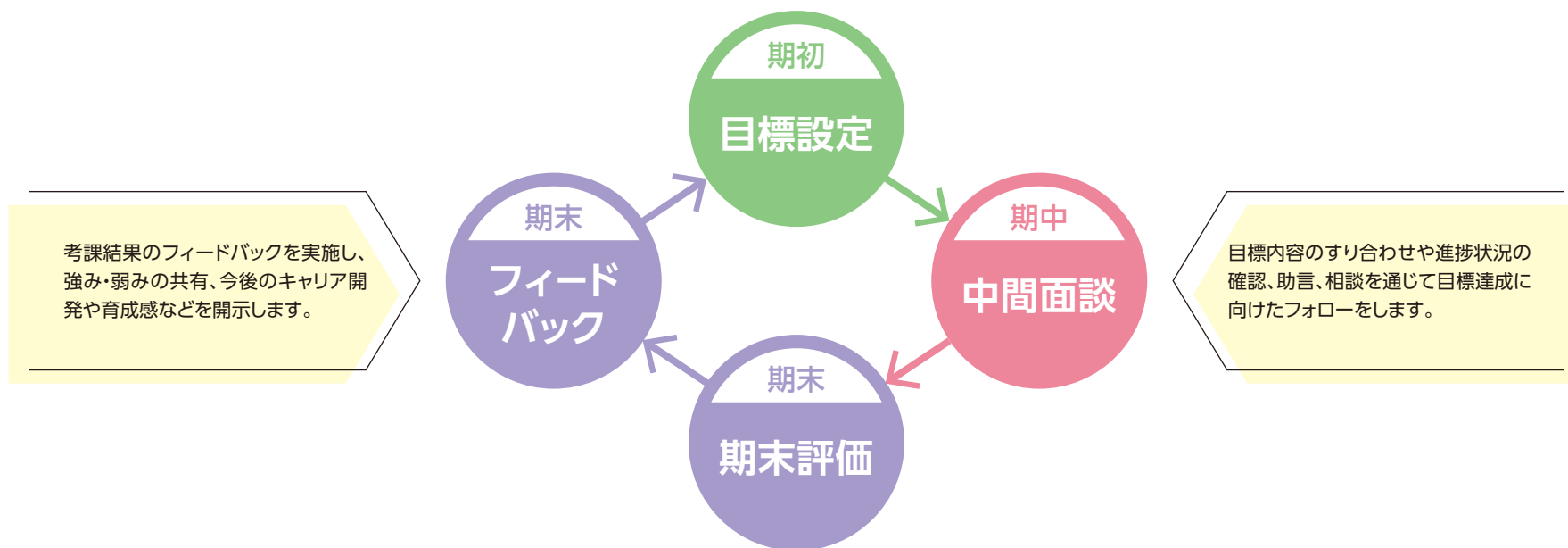
まずはスーパーバイザーとして経験を積んでいただき、リーダーやチーフとステップアップし、そこから営業所の所長やマネージャーを目指していただきたいと思います。当社は人事考課や研修も充実していますので、ぜひチャレンジしてください。



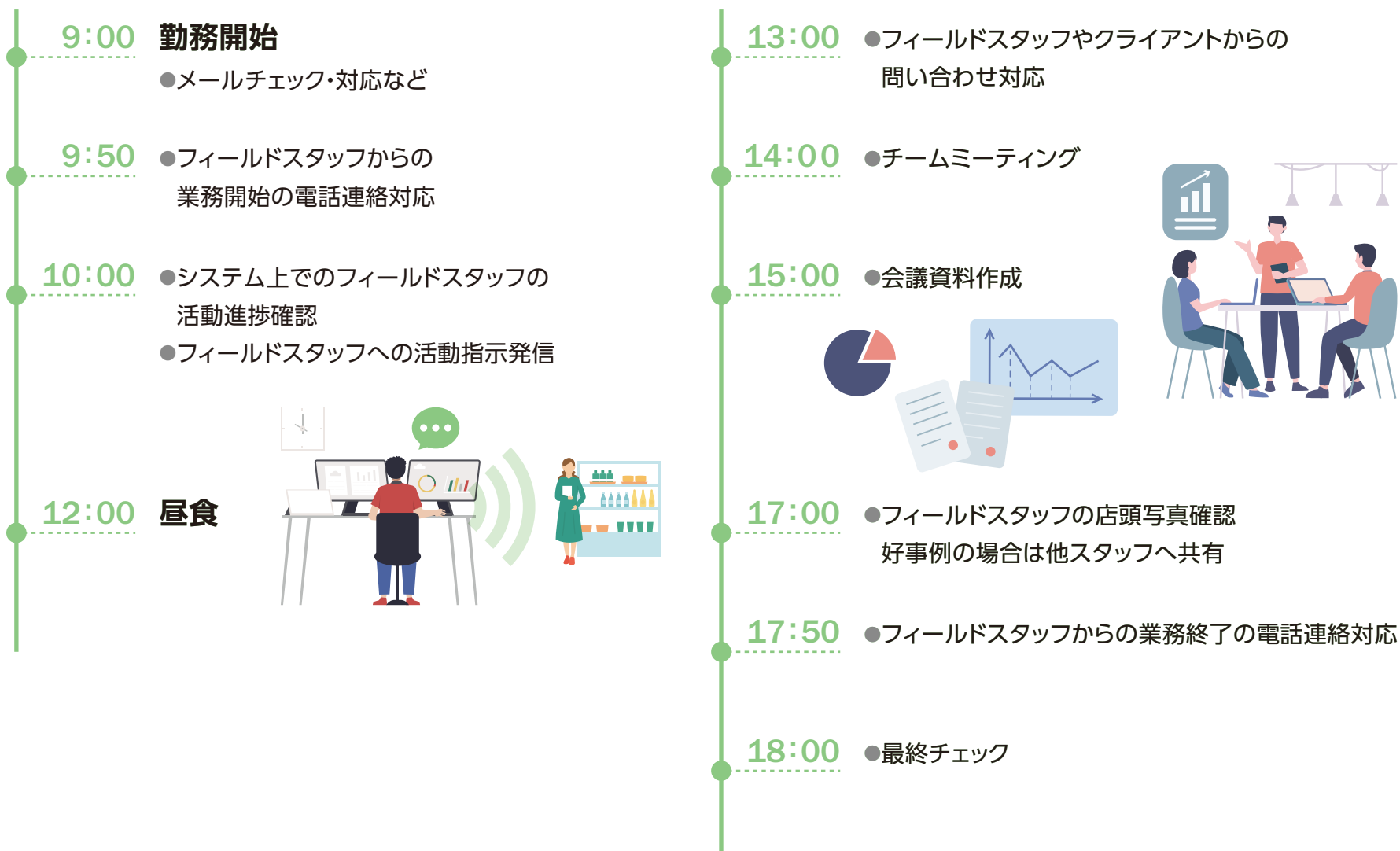
## 評価制度 (Job Grade制)

どうすれば給与額が上がるかを明確にし 公開しています

会社の中でそれぞれの社員が担っている役職や仕事に求められる「役割」に応じてJob Gradeを設定します。年齢やキャリアに関わらず、難易度、期待度の高い役割で成果を出すことでJob Gradeは上昇します。



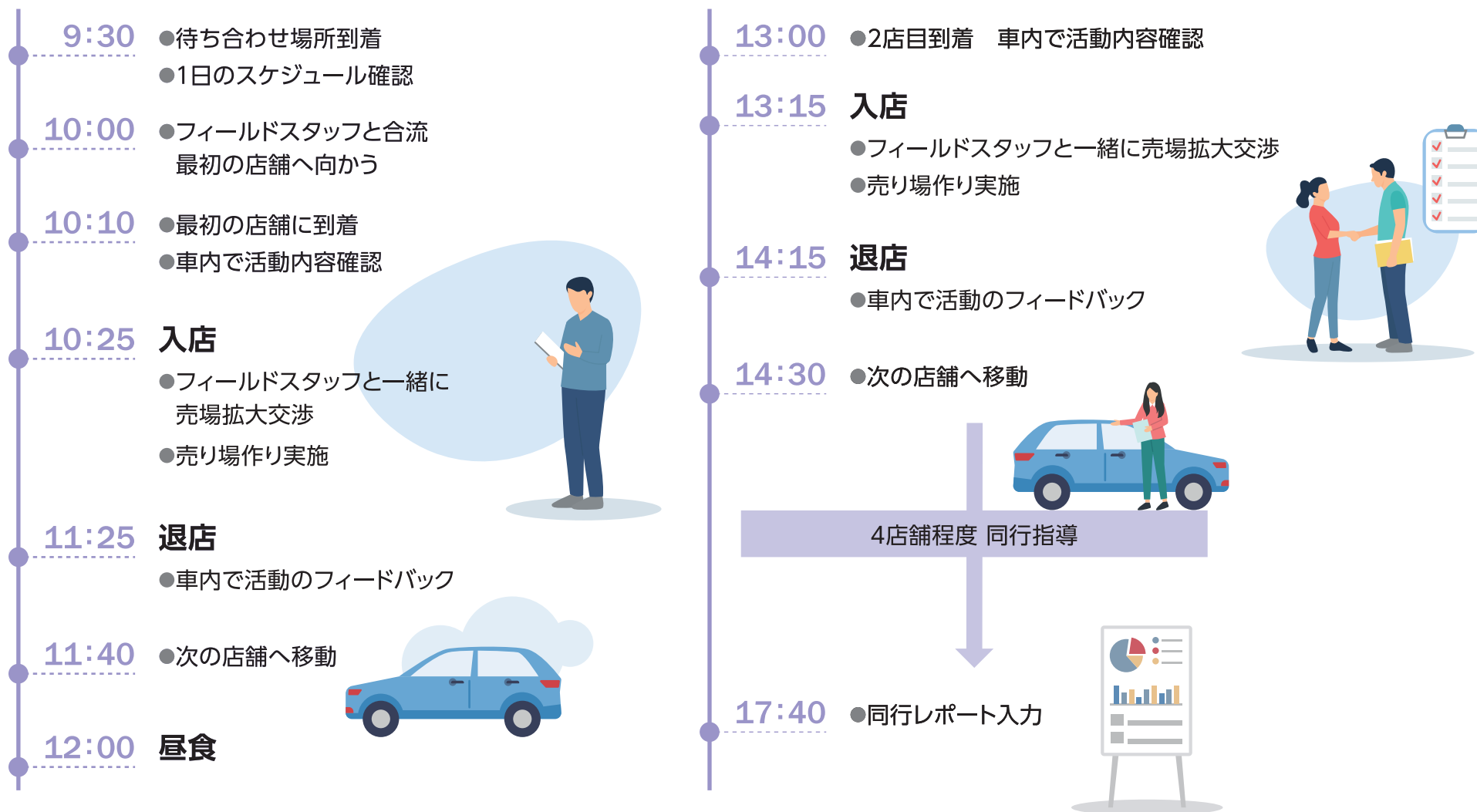
## 1日のスケジュール例 内勤日





## 1日のスケジュール例 外勤日

<フィールドスタッフ同行日の場合>

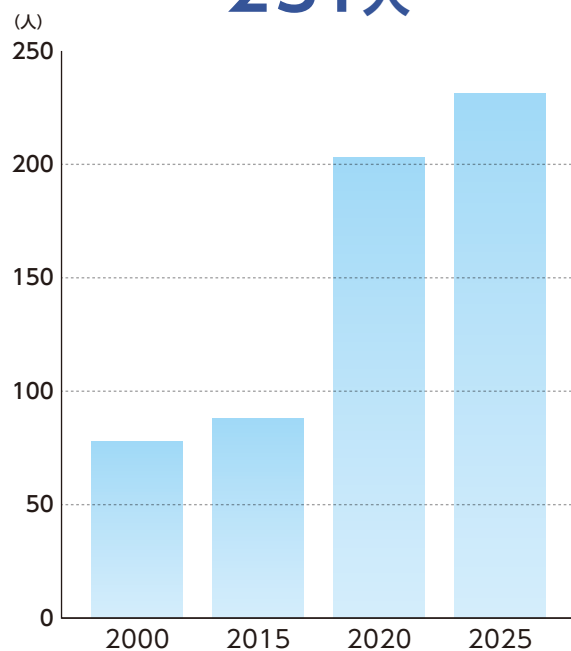


## 数字でみる組織

それぞれのメンバーが専門的な知識とスキルを活かし 会社の成長を牽引しています

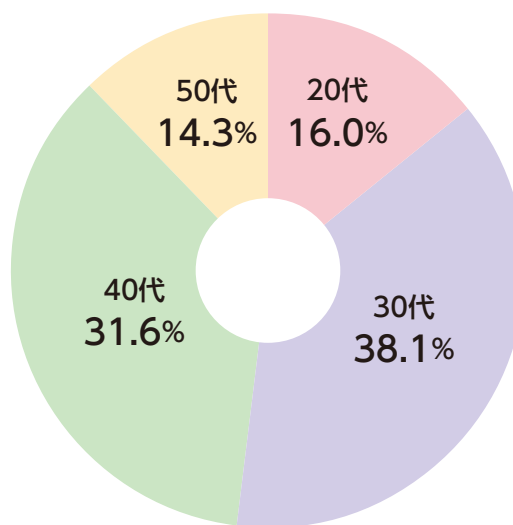
正社員数

231人



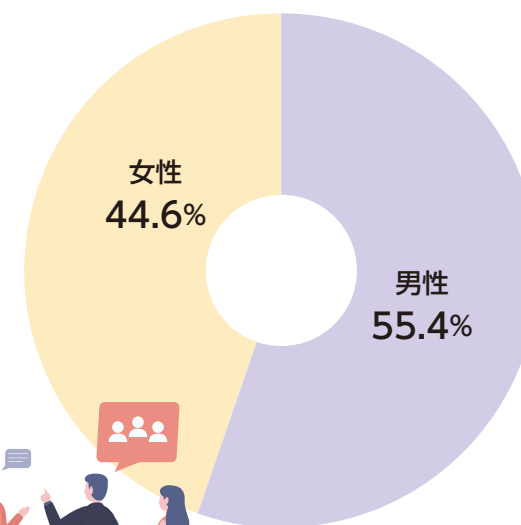
平均年齢

39歳



男女比

6 : 4



## 求める人物像

年齢や役職に関係なくフラットに意見交換ができるので  
それぞれが最大限の責任と裁量を持って業務に携わることができます

人とコミュニケーションを  
とりながら働ける方



裁量権を持って  
働きたい方



商品が売れる仕組みや  
現場オペレーションに  
携わりたい方



## 先輩スーパーバイザーの声

### 業務内容に関して

フィールドスタッフの  
運営管理を行うことで  
マネジメントやコーチングの  
スキルが身につく

有名メーカーのマネジメント層と  
共通の目的を持って協働するため  
様々な経験を積むことができる

スタッフの成長を見守り  
成果が出た時には  
共に喜び合うことができる

自身が担当する商品が  
シェアトップになった時には  
大きな達成感と  
醍醐味を感じる

店舗販促業界は  
まだまだ  
将来性がある

業界内のポジションは高く  
契約も着実に取っている

マネージャークラスは  
しっかりマネジメントが  
できている



### 職場環境に関して

評価制度がしっかりしており  
給与テーブルが明確であるため  
目標を持って取り組める

女性の社員が多く  
役職者もいる  
女性が働きやすい環境作りに  
配慮してくれている

新しい制度やシステムを  
積極的に取り入れている

先輩は仕事ができる人が多く  
尊敬する部分が多々ある

福利厚生が  
充実している

年に一度社員全国会議・懇親会があり  
異なるエリアの社員と懇親することができ  
また1年頑張ろうという気持ちになる

全国をカバーしている  
会社のため  
様々な営業所を行き来したが  
どの営業所も良い人が多かった

有給休暇が取りやすく  
振替休日もしっかり取れる



## 選考スケジュール

あなたのエントリーをお待ちしています

