

Contents

01. 事業概要
02. 各グループの役割
03. ジョブローテーションについて
04. 職種説明：営業職
05. 営業職Q&A
06. 職種説明：システム企画職
07. システム企画職Q&A
08. 新入社員研修（営業職・システム企画職共通）
09. 特徴的な制度・行事
10. 採用情報

事業概要

どんな会社？

宿泊施設と販売先をつなぐインフラを提供しています。
業界の流通の最適化や生産性向上をシステムの力でサポートしている会社です。
主力商品のTL-リンカーンをはじめ、TL-GroupTravel、共通在庫サービス、TLブッキング等複数のサービスを展開しています。

どのサービスの提供でも共通して「業界の進化・発展に貢献できるような新しい価値を提供したい」という想いで事業運営を行っています。

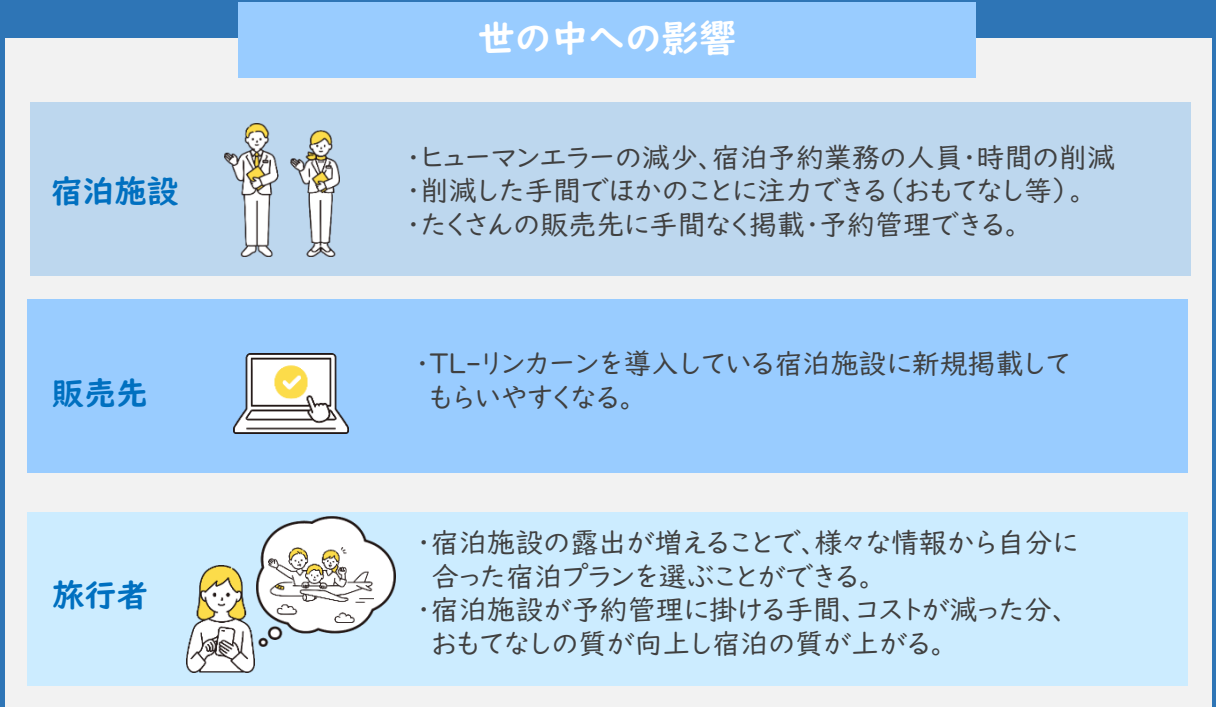
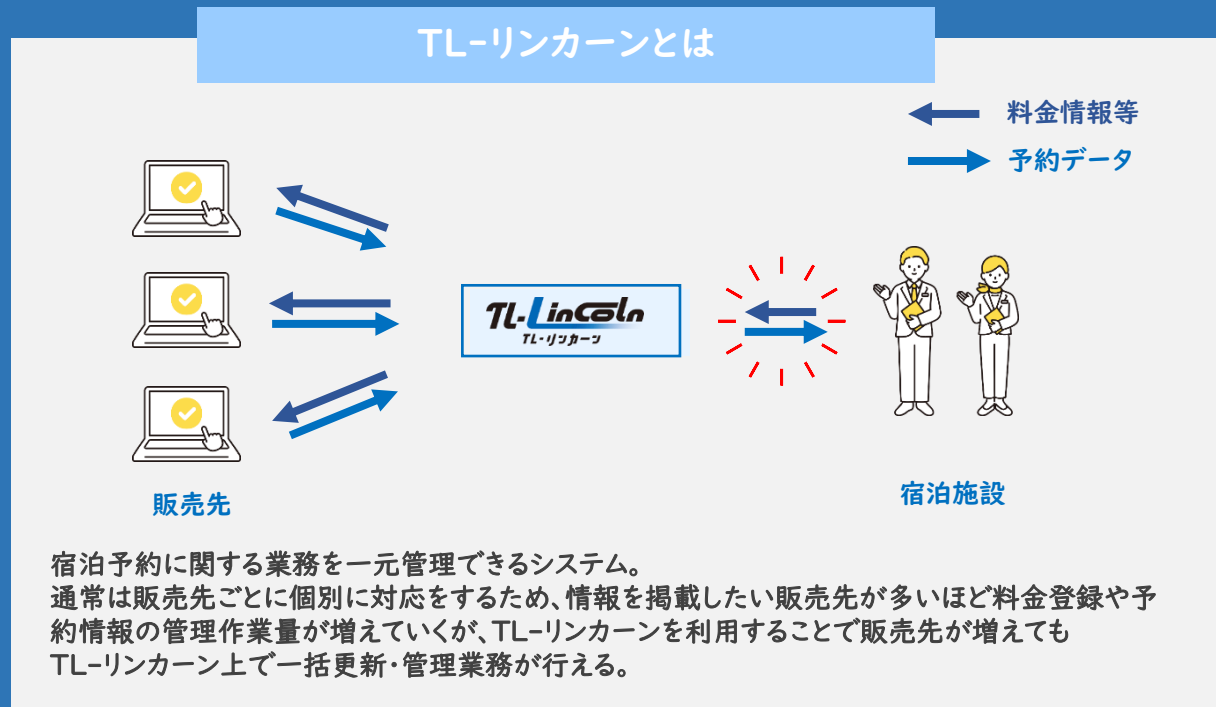
※販売先…オンライン旅行エージェント、宿泊施設公式HP、旅行会社等

TL-リンカーン導入・接続数

日本全国約6,000件の宿泊施設で導入
全世界約150社の販売先と接続

宿泊施設は接続先が増えると宿泊施設がTL-リンカーンを介して販売できる範囲が広がるため、手間なく露出できる範囲が広がります。
販売先は、販売先が増えても手間がほとんど変わらないので、宿泊施設に新規掲載をしてもらいやすくなります。

販売先の接続数の増加が、お客様（宿泊施設・販売先）に提供できる価値向上の一端を担っています。



各グループの役割（全8グループ）

新卒募集
グループ

新卒募集
グループ

01 02

<法人営業グループ> <エリア営業グループ> 対 宿泊施設



- ・ TL-リンカーンのご紹介
- ・ 課題ヒアリング、提案
- ・ 申し込みまでのフォロー
- ・ 導入後の課題解決フォロー

03

<導入サポートグループ> 対 宿泊施設



- ・ 利用開始までの必要事項案内
- ・ 諸手続きのフォロー
- ・ 初期設定フォロー
- ・ 使い方のインストラクション

04

<ユーザーサポートグループ> 対 宿泊施設・販売先



- ・ 操作フォロー
- ・ 不具合問合せ（宿泊施設・販売先）
- ・ 設定方法案内
- ・ 新機能のご案内
- ※365日稼働のサポートセンター

05

<ソリューション企画グループ> 対 販売先



- ・ 新規販売先との接続対応
- ・ 販売先との折衝

06

<プロダクト企画グループ(システム企画職)> 対 販売先・TL-リンカーン



- ・ システムの企画、バージョンUP
- ・ 不具合原因の調査、対応
- ・ 協力会社含む関係先とのプロジェクト管理



※協力会社との協業※



- ・ システム保守・監視
- ・ システム構築

07

<グローバル事業推進グループ>



韓国リンカーンの事業全般
※現地代理店と連携し
営業からシステム検討まで担当

08

<経営企画グループ>

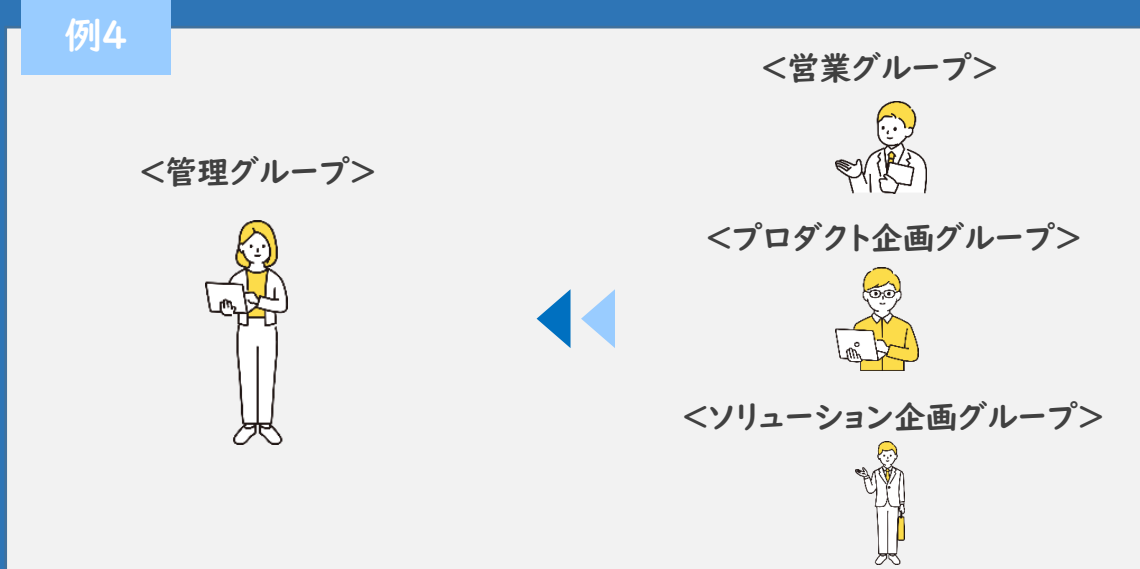
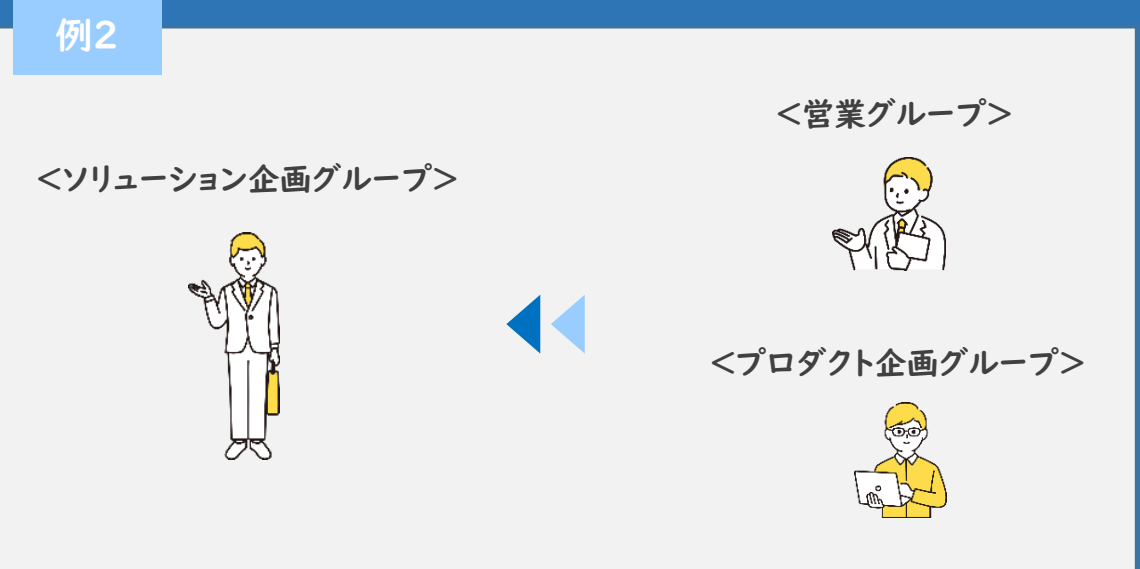
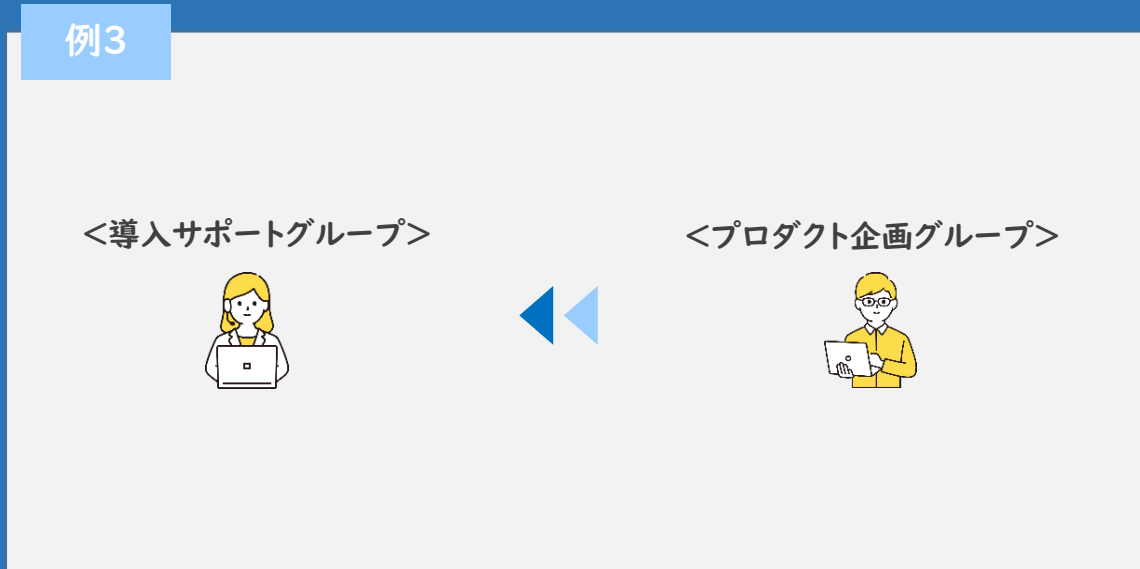
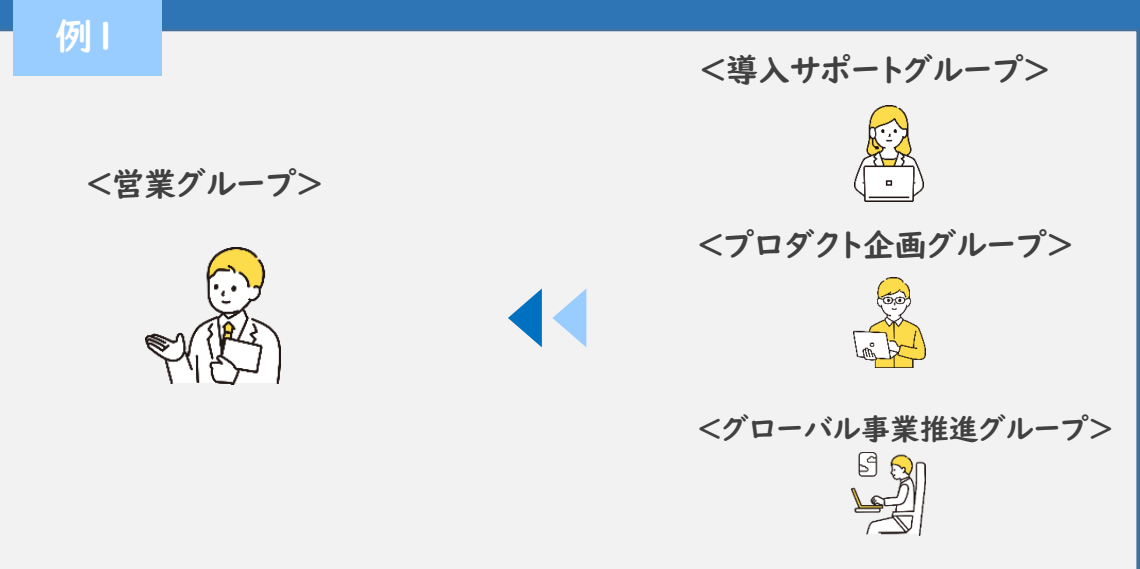


人事、総務、経理
事業と従業員をトータルサポート

ジョブローテーションについて

ジョブローテーション実績例

本人の希望と、会社が判断した適性にに応じてジョブローテーションを行います。入社時の職種でプロフェッショナルを目指したいというケースももちろんあるため、定期的にキャリアプランのすり合わせを行い本人の挑戦したい気持ちに最大限寄り添って配属を検討しています。

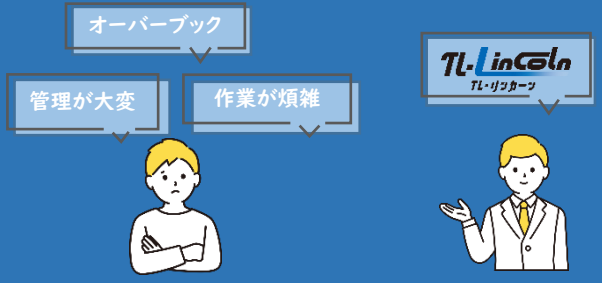


職種説明：営業職

主なお客様：宿泊施設

どんな仕事？

宿泊施設様の課題に対し、TL-リンカーンをご利用いただくことでどのように課題解決ができるのかをご提案するお仕事です。新規導入をご検討いただく場合と、すでにご導入いただいているお客様へのフォローを行う場合の2パターンがあります。



担当施設の決め方や営業スタイルは？

エリア営業グループの担当は件数ではなく地域ごととなります。
 エリア営業も法人営業も、チームを組むのではなく基本的には一人で担当の宿泊施設様に対して直接訪問、またはお電話やオンラインで課題のヒアリングを行いご提案をします。
 一人あたりの担当地域例1：四国4県
 一人あたりの担当地域例2：京都・大阪
 ※都道府県の宿泊施設の件数も加味して担当地域を決定しています



営業職に聞いたこの仕事のやりがい

- ・課題解決の先にあるお客様の笑顔や「ありがとう」という言葉に直接触れることができる
- ・仕事をしながらいろいろな地域に行くことができ、見聞を広めることができる
- ・宿泊施設の業務改善に貢献することが旅行者の増加につながり、地域活性化に貢献できる
- ・業務スケジュールはすべて自分で設計するので、段取り力が身につく



番外編

- ・出張の際自分で好きなホテルを選んで宿泊できる！
- ・終業後や休日に観光することができる！
- ・基本車移動なので、車の運転が上達する！

1日のスケジュール例 出張Ver



※業務に必要な交通費・宿泊費は全額会社から経費として支給します

1日のスケジュール例 月曜Ver



※月曜日はグループ・チーム単位で進捗共有や相談等の会議を中心に行います

営業職Q&A

Q1

完全に一人で仕事をするの？

担当エリアへのご訪問、商談は基本的に一人で行いますが、毎週月曜日にチームで事例共有や進め方の相談を行ったり、役割ごとに一緒に仕事を進めたりします。また1年目はブラシス制度を導入しており、困ったときはいつでも先輩に相談できる環境が整っています。



毎週月曜は営業グループ会議



担当エリアは都道府県単位で決定

Q2

担当エリアはどうやって決まるの？

半期ごとに目標値を設定しているため、その目標値やこれまでの経験、難易度などを総合的に判断して都道府県単位で決めています。人によってばらつきはありますが、同じエリアの平均担当年数はおおよそ2~3年です。



出張先の移動はレンタカーが主体



訪問3割・リモート7割

Q3

営業職に必須のスキルはある？

ビジネススキルについては入社後の研修で身につけていただくので特にありません。担当エリア間の移動は基本的にレンタカーを利用するので運転免許は必須となります。それ以外は誰かの役に立ちたいという気持ちが強い方、様々なことに興味を持ちコミュニケーションが取れる方ならだれでも大歓迎です。

Q4

新規商談とフォローの割合、リモートと訪問の割合は？

時期や担当エリア、人によっても若干違いはありますが、平均すると訪問3：リモート7の割合で営業を行っています。

職種説明：システム企画職

主なお客様：販売先・宿泊施設

どんな仕事？

主力製品のシステムをすべてのお客様にとって安全・安心・便利にお使いいただけるように企画・運営を行うお仕事です。

※技術的な部分は協力会社に依頼しており、自社内ではプログラミングは行いません。特別なITスキルは一切必要ありません。

1日のスケジュール例



システム企画職に聞いたこの仕事のやりがい

- ・ 旅行業界を陰で支えるインフラの安定稼働、進化・発展に貢献できる
- ・ 販売先や協力会社と一緒に仕事を進めていくのでマネジメント力が身につく
- ・ 自分の企画が形になり、宿泊業界に貢献できる
- ・ ITの基礎的な知識が身につく（高度なプログラミングの知識は必要ありませんが企画・運営に必要な知識は研修や業務の中で学んでいきます）

主な仕事内容は？

01

販売先との新規システム接続

システム接続の際は販売先にシステムをつなぐ仕組みを構築してもらうため、双方の要望や接続後に問題が起きないようにどんなテストを行うべきかの協議、納期や進捗管理等を行うお仕事。

年間20件前後
1件あたり6~9か月程度



02

システムの不具合調査

システムに不具合が生じた際に原因を究明するお仕事。不具合の原因がTL-リンカーンの場合、旅行エージェント側システムの場合、お客様の操作環境の場合と様々なので早急に原因を究明して適切な対処法をご案内する。

年間800件程度



03

自社製品のバージョンアップ

お客様にとってより使いやすいシステムになるようにシステムの中身を企画するお仕事。ボタンの配置から全体のUXの検討、新機能の検討等大小さまざまな案件があります。

年間70件程度



案件ごとにチームを組みながら業務を進めます。1人1案件ではなく複数案件を担当いただくマルチタスクでの仕事の進め方になります。プロジェクトごとにチームで定例会議を実施し、進捗確認と次のタスク等を確認しながら案件を進めていきます。

システム企画職Q&A

Q1

文系・プログラミング未経験でも問題はない？

システム企画職の業務に必要な基本的なITスキルについては入社後に研修で身につけていただくため、学生時代の経験は問いません。実際に現在システム企画職で活躍している新卒入社社員の9割以上は文系出身・未経験での入社です。



未経験者でもOK！



複数件のプロジェクトを同時並行

Q2

一人当たりが同時に進行する案件数は？

プロジェクトの規模やスキルによっても異なります。1年目の場合プロジェクトメンバーとして平均2~3件のプロジェクトからスタートします。



チームでプロジェクトを担当



宿泊施設様とMTGも

Q3

一つのプロジェクトの人数は？

こちらプロジェクトの規模によって様々ですが例えば新規接続業務は大体3名~5名程度で対応することが多いです。システムの不具合調査は若手社員全員で担当しており、リーダーが案件ごとに担当者を割り振ります。システムのバージョンUPについては、システム企画職だけでなく営業やサポート等他のグループと協力して案件を進めることもあります。

Q4

システム企画職は宿泊施設との関りは全くないのか？

システム企画職でも宿泊施設様とシステムの仕様説明・商品強化のための打ち合わせ等で打合せを行うこともあります。営業に同行する場合がありますし、システム企画職だけで対応する場合があります。直接ご訪問することもあれば、リモートで対応することもあります。

新入社員研修（営業職・システム企画職共通）

研修について

入社から半年間は研修期間となり、10月から本格的に配属先の業務開始となります。
シーナッツの製品はお客様のニーズに合わせて様々な使い方ができるように機能がとても豊富であるため、半年間インプットとアウトプットを繰り返してしっかりと製品の内容を理解していただきます。
研修期間中は平均して週3~4日出社、残りは在宅勤務となります。（研修後は業務にもよりますが平均週1~2日程度の出社頻度になります）

新人研修の具体的な内容

4月 社会人マナー・会社の仕組み・製品情報インプット
ビジネスマナー、会社の制度や仕組み、製品の種類や特徴等基本的なことを学ぶ期間。

5月 製品知識インプット・営業同行（1日）
TL-リンカーンを中心に製品の具体的な機能や使い方等を学ぶ期間。
また、実際に営業に同行して宿泊施設様の課題などを一緒にヒアリングする機会を設けています。

6月 IT基礎研修（外部研修）
職種にかかわらずITの基礎について外部研修で知識を身につける期間。
javaの基本的な仕組みを理解するところまでを外部研修で学びます。

7月 製品知識アウトプット・営業同行（2日）
これまでに学んできた知識をアウトプットしていく期間。
また、製品知識・ITの基礎知識を学んだ状態で再度営業と一緒に宿泊施設様を訪問し、お客様の課題に対してシーナッツが提供できる価値などを現場の声を通して学びます。

8月 これまでの研修の振り返り
研修で学んだことを整理して、アウトプットする期間。
月末に社内に向けた報告会を行い、大勢の人の前でプレゼンをする機会を設けています。

9月 配属先業務のインプット開始
各配属先に分かれて実務を開始するのに必要な知識をインプット。
営業職は商談のロールプレイングを中心に行い、システム企画職は各業務の概要の理解、会議への参加からスタートします。

10月 配属業務の本格始動
先輩の指導の下、一人で業務ができるように様々なことを経験してもらう期間。
営業職は中旬ごろから一人で訪問を開始。システム企画職はプロジェクトに参加して役割を担うようになります。



特徴的な制度・行事

フレキシブル休日制度

年間20日間、3ヶ月ごとに5日間自分で任意の平日を休日に設定することができる制度です。
年間休日はなんと実質145日！
フレキシブル休日の取得率は100%で、必ず取得してもらいます。
旅行好きが多いシーナッツでは、フレ休を利用して旅行に行く人が多いです。



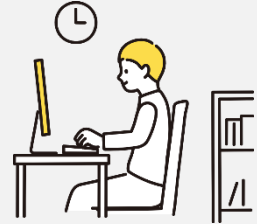
ライフワークバランスがとりやすい休暇制度

家族の看病等や健診等の付き添いに年間5日まで利用できるケア休暇、子供が生まれてから小学校を卒業するまでに最大40日間子育てに関連した理由で利用できる出産育児休暇等、家庭環境に応じて自由度高く使える休暇制度が整っています。
※ケア休暇はペットにも適用されます。



リモートワーク制度

シーナッツでは働く場所を自由に選べるリモートワーク制度を導入しています。
全社出社、各グループでの当番（両方合わせて月4~6日程度）、業務の特性上出社での対応が必要な時以外は自宅・オフィス等自分で働く場所を選択できます。



表彰制度

全社員を対象とした起点賞のほかにグループ独自の表彰制度も複数あります。
誰かの頑張りを共有して全社で称えあう、そんな文化が会社全体に根付いています。



社内コミュニケーション

年に4回、会社が主催するコミュニケーションの場が提供されます。4回のうち2回は懇親会、残りの2回はコミュニケーションイベントを実施します。直近ではボーリング大会やBBQを開催しました。
任意参加のイベントですが、毎回多くの社員が参加しています。



教育研修

新入社員研修の他に、年次や階層に応じた様々な研修を実施しています。
その費用はなんと年間で1,000万以上。
会社が受講を指示する研修だけでなく、興味のある研修を自ら進んで受講できる仕組みも整っています。



採用情報

募集職種

①営業職



- ・ TL-リンカーンのご紹介
- ・ 課題ヒアリング、提案
- ・ 申し込みまでのフォロー
- ・ 導入後の課題解決フォロー

②システム企画職



- ・ システムの企画、バージョンUP
- ・ 販売先との接続対応
- ・ 不具合原因の調査、対応
- ・ 協力会社含む関係先とのプロジェクト管理

1 dayインターンシップ・選考に関するよくある質問

Q. 複数のナビサイトからエントリー可能ですが、何か違いはありますか？
A. ありません。どのナビサイトでエントリーいただいても同じ内容をご案内します。

Q. OB・OG訪問は実施していますか？
A. 申し訳ありませんがOB・OG訪問の受付はしていません。
1 Day仕事体験、会社説明会等で先輩社員の声をお届けする動画を配信しておりますので、そちらをご覧ください、もし選考を受けるうえで確認したいことがありましたら採用担当宛てにお問い合わせをお願いします。
また、最終面接合格のタイミングで希望者には先輩面談を設定しています。

<1 day仕事体験開催情報>

営業職・システム企画職の業務理解が深まる1 day仕事体験を実施予定です。

詳細が決まり次第リクナビ・マイナビにてご案内しますのでまずはエントリーをしてお待ちください。



<採用情報>



- ・ 説明会案内、選考案内は詳細が決まり次第リクナビにてご案内します。まずはリクナビからエントリーをお願いします。(選考受付はリクナビのみを予定しています)
- ・ 面接はすべて個人面接の予定をしています。
一次、役員面接は原則WEB実施、最終面接は実施方法を選択いただけます。

※こちらの情報はあくまでの予定となりますので、変更の可能性がございます。ご了承ください。最新の情報はリクナビ・マイナビにてご案内しますのでそちらをご確認ください。

