



FUJIDEN

RECRUIT GUIDE

2020 採用案内

ワクワクする
ライフスタイルを実現。

WELCOME

EXCITING LIFESTYLE IS ACHIEVED

Good Experience

Love People, Love au

心地良い体験を。

私たちは、共に働く仲間は心から幸せになつて欲しい、いきいきと働いて欲しい。お客様はもちろん、仲間にもワクワクするライフスタイルの実現を掲げています。自分のため、仲間のため、そしてお客様のために、情熱を捧げる場所を一緒に共有しましょう。

受付

19.2.22

キャリアセンター

つなぐ、つながる、つなげる。

Be connect

お客様とモバイルネットワークをつなぐ

私たちの仕事は、単に携帯電話やサービスを販売するだけでなく、

お客様のライフスタイルやモバイルライフ実現の

お手伝いをさせていただくことです。

お客様の最良のパートナーとなれるよう

日々のご提案に取り組んでおります。



Love People, Love au

au 専売代理店 全国 No.1

顧客満足度地域 No.1 を目指して

次々と新商品が発売され、社会のインフラ産業となっている通信業界。

経営の4本柱を常に意識しつつ、最新の知識を持って勤勉で誠実に、時代の最先端を走る商品をご提案いたします。

経営の4本柱

01

「経営理念」

人を愛し、仕事を愛し、
地域を愛する

02

「経営ミッション」

社員の人格と
仕事力を向上させる

03

「経営ビジョン」

顧客満足度地域No.1の
ショップを目指す

04

「経営目的」

経営の源である
お客様を作り出し、
その数を多くすること

ACTIVITIES

充実した研修制度とスキルアップできる環境で自身の成長を実感しながら働くことができます。

フジデンでは、どんなタイプの方でも活躍できる充実した研修制度(フジデン教育プログラム)を用意しています。

プログラムは、①キャリア別研修、②目的別研修、③OJT(OntheJob Training)の3軸があり、ご自身の目指したい姿やレベルに合わせて必要なスキルアップができます。

研修を通じて得た専門知識・スキル・ノウハウはお客様への提案業務を通じ、確実に皆さんの力となり、ビジネスパーソンとして着実に成長していきます。



01 Training 研修制度



■ キャリア別研修

習熟レベルに応じた段階的な研修として、内定者研修にて入社後フォロー、1年目研修、スタッフ研修、店長研修などを定期的実施し、継続して知識、スキルの向上を図ります。また、同じステージにいる仲間同士で解決策やアクションプランを共有する場にもなります。

■ 目的別研修

資格取得を目的とした資格取得研修や、新商品の販売スキルを身につけることを目的とした新商品研修、お客様から好まれるメイクを学ぶメイクアップ研修、外部講師を招いてどこでも通用するビジネススキルを身につけることを目的としたビジネス研修などがあります。

■ OJT (On-the-Job Training)

フジデンにはメンター制度があります。入社後1年目～3年目の年齢の近い先輩社員がメンターとなり、メンティである皆様をサポートします。自身がどのように悩みを解決してきたのかを丁寧に指導してくれます。また「交換ノート制度」を通じて「できるようになったこと」が蓄積され、成長ややりがいを感じることができます。

02 Support 資格取得支援制度

■ 資格の種類



KDDIではセールスカのレベルに応じて、3段階の資格があります。フジデンでは資格取得をサポートし、資格取得者にはその努力に対して資格手当(12~36万円/年)を支給します。

セールスカとは?

身だしなみ、接客マナー、商品・サービス意識、接客スキル、ホスピタリティ、スタッフ育成・指導スキルなどの全てのスキルを組み合わせ、接客で使うことで発揮される実践的な力です。

03 Career step キャリアステップ

やる気次第で、年齢や社歴に関係なく、早期のキャリアアップが可能!

■ ショップスタッフ



■ 法人営業 or 本社スタッフ



04 Company 会社概要

- 【商号】** 株式会社フジデン
- 【代表取締役】** 藤井 壮志
- 【会社設立】** 1992年11月
- 【資本金】** 3,500万円
- 【従業員数】** 650名(正社員比率90%以上)
- 【事業内容】** auショップの運営及び販売サービス全般(販売・契約業務)、法人向け情報通信に関わる提案営業(業務用末端・情報通信システム・クラウドサービス)

【本社】
〒661-0976
兵庫県尼崎市潮江1-2-6
尼崎フロントビル10F
TEL・06-6494-5835
FAX・06-6494-5840

【大阪支社】
〒530-0015
大阪市北区中崎西2-4-12
梅田センタービル8F

【東京支社】
〒160-0639
東京都新宿区西新宿1-25-1
新宿センタービル39F



05 Recruitment 募集要項

- 【募集職】** ライフデザインプランナー職
- 【仕事内容】**
 - 【店舗スタッフ】 提案販売、店舗運営
 - 【法人営業】 企業の通信コストの削減などに関する企画・コンサルティング営業
 - 【本社スタッフ】 経営企画、業務管理、販促プランナー、店舗開発、人事総務、経理、システム
- 【勤務地】**
 - 【店舗スタッフ】 全国のショップ
 - 【法人営業】 大阪支社/大阪市北区 東京支社/東京都新宿区
 - 【本社スタッフ】 本社/兵庫県尼崎市
- 【福利厚生】**
 - 社会保険完備(健康・厚生年金・雇用・労災)
 - 健康診断・インフルエンザ予防接種(年1回)
 - スポーツクラブ会員割引(セントラルスポーツ等)
 - 禁煙運動(禁煙率99%！)
 - 社内懇親会(年に数回)
 - 住宅補助 ※条件あり
 - 退職金制度 ※条件あり



※創業以来連続黒字

06 Shop location 店舗所在地

※★マークはUQスポット

- 関東**
 - 【東京都】
 - auショップ光が丘IMA
 - auショップ光が丘
 - auショップ浜田山
 - UQスポット光が丘IMA ★
 - UQスポット立川フロム中武 ★
 - UQスポット八王子 ★
 - UQスポット国分寺 ★
 - 【神奈川県】
 - auショップ綾瀬市役所前
 - auショップ相模原田名
 - 【埼玉県】
 - auショップ春日部東口
 - auショップ谷塚
 - auショップ三郷中央
 - 【茨城県】
 - auショップ常陸太田
 - auショップ東海
- 関西**
 - 【大阪府】
 - auショップホワイトティラめだ
 - auショップなんばウォーク
 - auショップ戎橋
 - auショップ心齋橋北
 - auショップ千林
 - auショップ日本橋なんさん
 - auショップ西田辺
 - auショップ南田辺
 - auショップ摂津富田
 - UQスポット心齋橋北 ★
 - UQスポットホワイトティラめだ ★
 - UQスポットイオンモール鶴見緑地 ★
 - UQスポット戎橋 ★
 - 【京都府】
 - auショップ松井山手
 - auショップ木津
 - auショップ福知山
 - auショップ綾部
- 兵庫**
 - 【兵庫県】
 - auショップ阪急三宮
 - auショップ兵庫駅南
 - auショップ住吉
 - auショップ甲南山手
 - auショップ塚口
 - auショップ塚口北
 - auショップ尼崎下坂部
 - auショップあまがさきキューズモール
 - auショップ伊丹市役所前
 - auショップ夙川
 - auショップ西宮門戸
 - auショップ豊岡バイパス
 - auショップ和田山
 - auショップ福崎
 - UQスポットつかしん ★
 - UQスポットあまがさきキューズモール ★
- 四国**
 - 【香川県】
 - auショップ高松丸亀町
 - auショップハローズ円座
 - 【愛媛県】
 - auショップ松山銀天街
 - auショップ松山インター
 - auショップ松山北環状
 - auショップパルティエ山衣山
 - auショップ今治喜田村
 - UQスポット 銀天街 ★
- 九州**
 - 【福岡県】
 - auショップ松崎
 - auショップ清水四ツ角
 - auショップイオンモール福岡
 - UQスポットイオンモール福岡 ★
 - UQスポット博多マルチ ★
 - 【滋賀県】
 - auショップ守山
 - auショップ栗東
 - auショップ野洲
 - auショップ滋賀高月
 - 【奈良県】
 - auショップ王寺
 - auショップ奈良古市
 - 【和歌山県】
 - auショップ田辺バイパス
 - auショップ新宮
 - auショップ串本



全国 88 店舗
(2019年5月末時点)

SHOP LOCATION

We would like to hear your story.

STAFF VOICE

先輩社員たちに聞いてみました。

I aim at No.1 in the store manager.



私たちは
「何かを変えたいと思っている」
あなたと歩みたいと思っています。



*I want to change this profession
to be yearned for.*

つなぐ
つながる
つなげる

FUJIDEN

RECRUIT GUIDE
2020

STAFF VOICE

INTERVIEW

We would like to hear your story.



先輩社員に聞いてみました。

フジデンが目指すのは「顧客満足度地域 No.1 のショップ」

学ぶ・教える風土があるのと、充実の研修体制で1年で3年分の成長ができます。

また、その効果もあり、au ショップスタッフの接客コンテスト「au CX AWARD」において数々のグランプリを受賞しています。

1人1人の接客スキルを高め「感謝」と「おもてなしの心」で、満足を凌駕する感動接客を目指しています！

そんなフジデンで実際に働く先輩たちに、やりがいや楽しさを聞きました。

1

INTERVIEW

We would like to hear your story.

STAFF VOICE

Vol.01



藤村 莉子 / 2015 年入社(5 年目) / 店長

I aim at No.1
in the store manager - -

OBJECTIVE

店長の中で No.1 に!



Q 現在の主な お仕事内容は？

現在は au ショップの店長として働いています。お客様にご来店いただいた際のファーストアプローチを行うことが多いです。第一印象がやはりとても大事ですので、笑顔で接するように心がけています。スタッフの教育には特に力を入れており、スタッフから「店長に教えてもらった方法で実績が上がった」と報告を受けると、すごく嬉しいです。

Q 会社の魅力・自慢ポイントをお聞かせください。

スタッフ同士で仲が良いのは入社前から聞いていましたが、実際に入社してからイメージ通りでした。仕事終わりや休みの日も店舗の枠を超えて遊びにいったりもよくしています。休みの日の半分は社内の人と一緒にいます(笑)。違う会社で働いている友人の中には「休みの日は会社の人と過ごすのは辛い」という子もいるんですが、普段これだけ楽しく働いているので私はそうは感じません。



Q これからどんな挑戦が したいですか？

まずはエリアで実績 1 位を獲りたいです。店長として一番になりたいですね。その上で、小規模店舗の建て直しができるような店長になりたいと考えています。実績が良くない店舗を、自分が携わることで再建できればカッコいいと思いますし、そんな店長を目指していきたいです。



PRIVATE PHOTO

HOLIDAY OF A STATE



Enjoy!

We would like to hear your story.

STAFF VOICE

Vol 02

北山 春花 / 2014年入社(6年目) / パート



*Fujiden is a friendly company
for women to work.*

OBJECTIVE

女性にとことん優しい会社



Q なぜ職場復帰しようと思えたのですか？

接客業ということもあり、「休み」という点に関してご不安に思う方もいるかと思いますが、でもフジデンは、女性に対する産休育休の制度がかなり充実しています。実際自分が子供が出来た時にそれを痛感しました。時短勤務制度を活用して、就業時間や休日を調節してもらえます。あとは販売を通じて会社に貢献したいです！



Q これまでの経歴を教えてください。

アルバイトは接客業をしていました。就職先もそれに関連のある会社を探したところフジデンを見つけました。入社から4年で5店舗を経験しているので、色々な接客方法を体験・習得できています。その間に、産休育休もいただき現在、職場復帰しています。



Q 復帰前と復帰後での心境とは？

最初から復帰することは検討していましたが、多少なりとも不安はありました。携帯業界は1年で劇的に変わります。(商品だけでなく、プランや機能など)でも実際に復帰すると、これまで身につけたスキルでこなすことができ、基礎があれば全く問題ないと実感しました。そしてやっぱり、他にも産休育休仲間がいるので意識を落とさずいられたと思います。私と同時期に、他の店舗の、同期・先輩・後輩が産休育休に入り、みんなでご飯に行ったりしてました。こんなことができるのはフジデンならではのようです。

PRIVATE PHOTO

HOLIDAY OF A STATE



Cute!

We would like to hear your story.

STAFF VOICE

Vol 03

竹内 哲 / 2016年入社(4年目) / 副ブロックバイザー



PRIVATE PHOTO

HOLIDAY OF A STATE



Smile!

Q ズバリ入社を決めた理由はなんですか？

ある日携帯電話の調子が悪くなり携帯ショップを訪れたのですが、そこで受けた接客から、まだまだ発展途上、今後の伸びしろが大きいのではと感じ、この業界に興味を持ちました。「自分ならもっと上手くできるはず」そんな思いもあり、au 専売代理店として多くの店舗、従業員を持っているフジデンに魅力を感じ入社致しました。



Q これからどんな挑戦がしたいですか？

携帯ショップの仕事が憧れられるようにしたいです。例えば、キャビンアテンダントはとても人気なお仕事だと思いますが、携帯ショップの店員も負けないくらいのブランドにしたいです。フジデンだけでなく、業界界のものを盛り上げられればとても嬉しいです。

*I want to change this profession
to be geared for.*

OBJECTIVE

憧れられる仕事にしたい!



Q 現在の主なお仕事内容は？

現在はFVという役職につき、担当エリアの各種実績の管理、売上向上の為の取り組み、また取引先様との商談等が主な職務となっております。仕事のやりがいは、大変なことと表裏一体だと思っています。部下ができたことが自分の中では一番大きいです。彼らが苦しんでいるときは私も辛いですが、逆に喜んでくれている時はとても嬉しいです。

We would like to hear your story.

STAFF VOICE

Vol 04



金栴 歩 / 2018年入社(2年目) / スタッフ

I want to teach my senior's will to our juniors.

OBJECTIVE

先輩が与えてくれたものを、後輩に与えていきたい



Q 新人研修はどんなものですか？

内定者の頃は、研修代わりにアルバイトとして配属予定の店舗で働きます。そのため、ある程度フジデンはどんな事業をしているか、という点については理解した状態で入社します。入社してすぐの3日間は、その年の新入社員が全員集まって研修を受けます。社会人として基本的なビジネスマナーから接客力についてなど、アルバイトの時点では求められていなかった事柄について学びます。フジデン以外の会社の方から指導を受け、視野を広げて考えることができるようになったと思います。



Q メンター制度について教えてください

メンター制度とは新人1人に対し、先輩社員が1人、教育担当者としてつくものです。内定式後のアルバイトの段階からスタートします。最初の頃は交換ノートをしており、口では言いにくい相談ごとを書いたり、日常の話を書いて対話していました。そして1年たった今、内定者がアルバイトとして来てくれて私もメンターにつくことになりました。先輩ができたことはとても嬉しくて、これまで先輩にしてもらったことをやってあげたいと思います。



Q ズバリ入社を決めた理由は何ですか？

メーカーに関わる仕事がしたいと考えていたところ、合同説明会でフジデンのブースを発見しました。話していただいた社員さんのイキイキとした様子を見て、楽しそうだと思い、選考に進むことにしました。選考の中でも、社員同士の仲の良さが際立ち、この中に自分も入りたく感じ入社することに決めました。

Friends!

PRIVATE PHOTO

HOLIDAY OF A STATE



We would like to hear your story.

STAFF VOICE

Vol 05



松原 慶社 / 2017年入社(3年目) / サブリーダー

Colleague!

PRIVATE PHOTO

HOLIDAY OF A STATE



Q これまでの経歴を教えてください。

卒業後は飲食業の会社に就職し、1年目で店長を任せてもらいました。4年後に東京に出てみたいと思い、印刷会社にて営業を経験しました。その後家庭の事情で2017年の冬に関西へ戻って来たのですが、地元のアウショップで働きたいと思いフジデンへ入社しました。



Q フジデンの社風はどんな感じですか？

フジデンに入社するまでに2社経験したことで、フジデンの社風に驚いたことがあります。社員の年齢もそうですが、考え方も勢いも柔軟性がある新しい考えがどんどん飛び出してくるんです。また、一人ひとりが向上心が高く、目標を持って仕事をしています。フジデンは、年齢の近いスタッフが多いため、頼れる環境があって、すぐ仲良くなれます。終業後にご飯に行ったり、遊びに行くことも多いです。それは他社には無い魅力だと思います。

I really want to aim more, because I feel rewarding.

OBJECTIVE

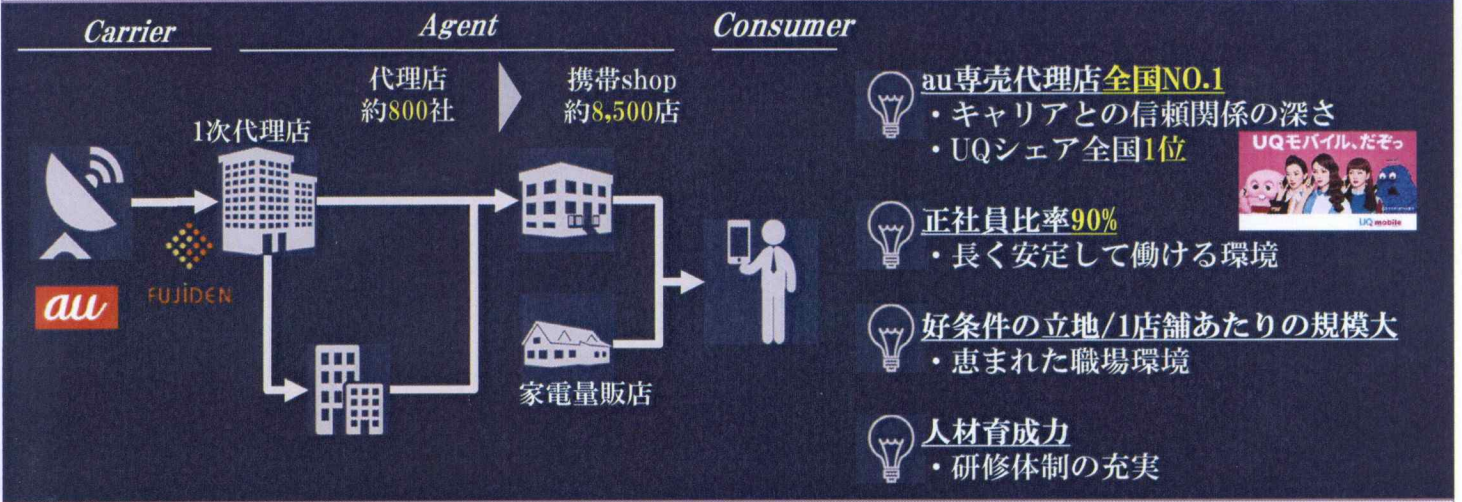
成果がはっきりわかるのが楽しい、上を目指したい!



Q 仕事で心がけていることは？

謙虚さと感謝です。良い接客をしたら、自分にかえってくると思います。例えば、一人ひとりのお客様を大事にすることで、他のお客様を紹介いただくこともあります。携帯販売は、訪問営業を行いません。つまりお客様に来店頂ける環境を作らなければいけません。お客様同士の横の繋がりも重要になります。それには信頼が必要です。なので、いつも謙虚さと感謝の心を持って接することを心がけています。

フジデンの優位性



フジデンの業界における位置付けと全携協における取り組み



一般社団法人全国携帯電話販売代理店協会
National Association of Mobile-phone Distributors

組織概要

携帯電話業界の更なる発展と
ICT社会の実現を目指す公的機関

位置付け

- 理事代理店
- 運営会議参加

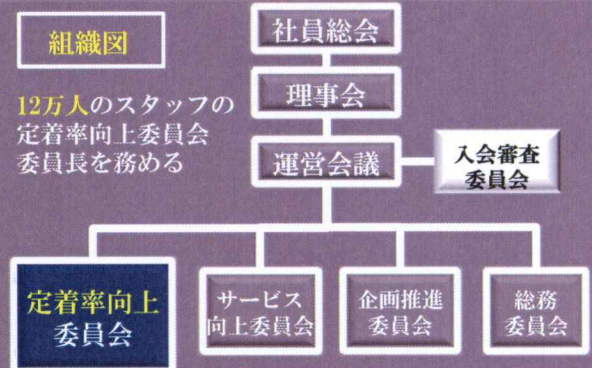


運営会議
参加企業8社

理事
代理店18社

組織図

12万人のスタッフの
定着率向上委員会
委員長を務める



定着率向上に向けた取り組み

メンター制度

メンター

メンティ

メンター活動

メンターがメンティに対して、**業務習得・不安解消の支援**をすること

不安解消

業務習得

新人研修体制強化

資格取得研修

社会人スタートアップ研修

KDDI研修

提案スキル向上研修

定期的な懇親会&大運動会



本社フォロー体制構築

- ① 人事部相談窓口を通じて業務面をサポート
- ② 採用～配置～フォロー～新人研修まで人事部にて一貫サポート体制確立

ライフデザインプランナー資格



資格手当を支給 (12万～36万円/年)
※資格合格率全代理店1位

働きやすい職場作り

- ① 転勤ナシ (地元で働く)
- ② 営業時間19時まで!
- ③ 残業時間25時間未満厳守

