



お客様に
気軽にお立ち寄り
いただけるような、
地域に密着した
お店作りを
しています。



毎日が
新しい発見の
連続で楽しい
職場です!

人と話すのが
好きな方、
大歓迎です!



お客様と
スタッフからの
「ありがとう」の言葉が、
私のモチベーション
です。

Come On Together!

私たちは
お客様に寄り添い、
様々なサービスを
ご提案して
います。



自分らしさは
忘れず、
頑張ってください!
待ってます!



就活は、
今後の人生を選択する
大事な時期。
自分のしたいことを見つめ直す
いい機会でもあります。
頑張ってください。



どんな事にも
正解はありません。
自分の選んだ道を
正解にすればいい。



チームで働き、切磋琢磨して喜び合える職場です!

この業界やカワシマ興産を知ったきっかけは?

合同企業説明会で携帯電話の販売代理店の話聞いて、生活に密着した機器を取り扱うこの業界に興味がありました。就活サイトで各キャリアの代理店を調べてカワシマ興産にたどり着きました。社員の方の楽しく働く姿や笑顔が印象的で、まずは説明会に参加してみようと思ったことがきっかけです。

入社したいと思ったカワシマ興産の魅力は?

選考中、三次店への店舗見学で、先輩方いろいろな質問する機会を設けていただき、店舗の業務のこと、職場の雰囲気などを冗談も交えながら楽しく教えていただきました。また実際に接客される姿を見て、わたしも先輩方のように「笑顔で楽しく働きたい!」と思い、さらに入社意欲が高まりました。

自分と合っていると感じた点を教えてください。

地元広島で地域貢献できる仕事が私の就職活動の軸でした。カワシマ興産は広島で代理店を展開しており「ここだ!」と思いました。

入社を決めた最終的な出来事や決め手!

内定から入社までの内定者研修で、同期生とすぐに打ち解け、会って話をするのがどんどん楽しくなってきました。その仲間と切磋琢磨して働ける環境があるカワシマ興産に決めてよかったと思っています!

【三次店】幸智也(2021年4月入社)

近畿大学を卒業後、カワシマ興産に新卒入社。1年目なので業務を覚えることに必死ですが、お客様が一人ひとりまったく違うご要望をお持ちなので、業務知識だけでなく、応対や伝え方も日々勉強しています! 私生活では初めての一人暮らしを堪能中です。趣味は一人暮らしをきっかけにはじめた料理(と言えるほどではないですが...)。休日や仕事終わりに時間があれば、作りたい料理の材料を買って帰ります。誰に食べさせるわけでもないの、適当になっちゃいますが、楽しくやっています!

休日の過ごし方

先輩や同期と休みが合えば服などの買い物に出かけたり、先輩の家でゲームをしたり、会社の人と過ごすことが多いです(これくらい仲がいいです!)。カワシマ興産のゴルフ部に入って、初めてコースを回りました!



『実際に働いてみて、こんなギャップを感じました!』

想像していたよりも1日の来客数が多かったことに驚きました。ご高齢の方が多く、周りにドコモショップがないという地域性もあると思いますが、オンライン上での手続きが中心の今の時代に、機種変更やプランの見直し、スマホ教室など様々なご用件で毎日たくさんのお客様がいらっしゃいます。中には県外から1時間ちかくかけて来店される方もおられ、求められていることを強く実感するとともに、少しでも「ドコモに来てよかった」と思っていたような接客をするという使命感が生まれました。

『カワシマ興産は「チーム」で働き、イイことイッパイです!』

初めてのお手続きをするときは不安でイッパイですが、わからないことは必ず上司や先輩が助けてくれる環境なので勇気をだして取り組んでいます。一人では難しいと感じてしまう場面でも、仲間がいれば突破口が見つかることもあり、自分の可能性が広がると感じています。さらに成功例を共有することで高め合うことができ、それがチームの成果につながって喜び合えることも、チームで働く魅力です。そして何よりスタッフからの「ありがとう」は、お客様からの「ありがとう」と同じくらい、私にとってのモチベーションです!

\\ 新人社員の一日 //

8:00 起床	8:15 掃除～風呂に入る	9:00 支度	9:20 家を出る	9:30 入社	9:45 朝礼	10:00 開店・受付	12:00 昼ごはん	13:00 受付・資格試験の勉強・担当の仕事	18:00 掃除	19:00 閉店・退勤	20:00 夕食	21:00 先輩宅でゲーム	22:00 帰宅	23:00 風呂	00:00 就寝
------------	------------------	------------	--------------	------------	------------	----------------	---------------	---------------------------	-------------	----------------	-------------	------------------	-------------	-------------	-------------



お客様が来店されたら、「お客様ファースト」の精神で迅速にお迎えに参ります。

今日の夕食は大根のみそ炒めと煮物。美味しくできました!



先輩に時間をつくってもらって教えていただくことも。7月には無事、入社して初めての資格を取得することができました!



お客様への気配りは受付中はもちろん、受付が終了してからも。次のお客様のために準備を整えてお迎えします。

休日だけでなく、時間があれば仕事終わりで一緒に遊びます!



お客様に寄り添って、達成感を得られる仕事です!

『お客様の暮らしにチームで寄り添う仕事。』

実際に働いてみると、想像よりお客様の生活を深く聞くことが多く、驚きました。その分お客様に寄り添うことができ、達成感も感じられます。そしてカワシマ興産は「チーム」で働く会社です。伝えることが得意な人、作業が得意な人、それぞれの個性をいいとこ取りできるのはチームならではの話し合い、「こっちのほうがいやすい」「自分がお客様だったらこう言われたい」など、出し合った意見をまとめたものがお客様に喜ばれた時に、チームの凄さを感じます。一人では頑張っても限界がありますが、互いに支え合い、長所を吸収して成果を出し、個々の成長につながるところもチームの強みです。

『お客様の笑顔の先に、店舗運営の成功がある。』

お店でもっとも大切にしていることはお客様へのご提案です。例えば、スマートフォンを壊してしまった方は買い替えでワクワクされた状態とは違い、悲しまれたり苛立たれていたり。単に修理の手続きだけではそうした感情はあまり変わりません。そこで丈夫なケースや定期的な自動バックアップのご案内など、雑談の中から最適なサービスをご紹介します。少しでも満足いただけるよう取り組んでいます。「スマホは壊れたけど、来てよかった」と笑顔で帰られる姿を見ると、提案してよかったと思え、またこうした積み重ねがお店のファンを増やし、スタッフの育成や店舗目標の達成にもつながると考えています。

\\ 店長の一日 //

7:30 家族でご飯	8:00 子供と自分の出かける準備	8:30 送迎+出勤	9:20 店内清掃+朝礼	10:00 フロアマネージャー	14:00 お昼休憩	15:00 フロアマネージャー	17:00 店長業務	18:00 終了業務	19:45 帰宅 夜ごはん お風呂	21:00 子供と遊ぶ 本・ゲームなど	22:00 子供を寝かせ一人の時間	00:00 就寝
---------------	----------------------	---------------	-----------------	--------------------	---------------	--------------------	---------------	---------------	----------------------------	---------------------------	----------------------	-------------

各担当から連絡事項を受け、情報共有します。



動画を観てまったりすることも。オン・オフの切り替えは大切です!



本・ゲーム・運動・夜食(その日の気分)

来店されたお客様の要件を伺い、受付までご案内。予約されたお客様の来店状況も随時チェックします。



パソコンで報告書の作成。溜めこまないように...副店長と随時報告し合い、情報共有します。



この業界やカワシマ興産を知ったきっかけは?

大学3年生のアルバイト中にカワシマ興産の社員と出会い「一緒に働かないか?」と誘われたのがきっかけです。アルバイト先に再び来られた時にまた声をかけていただきました。私のことを覚えていてくださり、とても感激したことを覚えています。

入社したいと思ったカワシマ興産の魅力は?

人事担当の方が気さくで、人柄にとっても魅力を感じました。きっとそんな方が多いんだろうな、と思っていました。

自分と合っていると感じた点を教えてください。

携帯電話やスマートフォンは今や若者男女問わず一人一台の時代。買い替えやちょっとしたお困りごとでお客様が途切れることなく来店され、やり続けられる仕事だと思いました。みんなが使うものだから「手に職」が付き、また中小企業なので自分の意見も聞いてもらいやすい環境だとも感じました。

入社を決めた最終的な出来事や決め手!

実際に店舗へ見学に行った時にも雰囲気がよく、働いていけるかどうか不安に思っていたが「やっつけていけそうだ!」と思えたことです。

【庄原店】店長 佐藤優(2013年4月入社)

比治山大学を卒業後、カワシマ興産に新卒入社。入社してから商材担当、販売担当、副店長という様な経験を積み重ねてもらい、現在は庄原店の店長を務めています。店舗運営を任せられるようになって初めて見てきたことや気づくことも多く、まだまだスキルアップ中の毎日です!

休日の過ごし方

家族で過ごすことが多いです。子どもと青空の下でバドミントンをしたり、ドライブしたり、好きなお寿司を食べに行ったり、飼っているウサギの世話も心が癒されます!





こんな人がこんな感じで働いています！

新人くんから見た カワシマ興産



**明るくて素直、
すこし個性的な人が
多い職場です**

閉店後のヒトコマ。仕事のことだけでなくプライベートの話やくだらないことなど、年齢や立場に関わらず何でも話すことができます。休憩中や就業後は、いつも大きな笑い声が響いています。



**納得するまで
一緒になって考えてくれます**

困っていると、みんな必ず「大丈夫？」と声をかけてくれます。一緒に解決策を考えてくれるようなあたたかい方たちばかりです。一人では行き詰まったり躊躇してしまう場面でも、チームで取り組むから大丈夫！

**情報共有などコミュニケーションも
大事にしています**

店頭の受付業務の他、商材担当や目標管理などの担当業務もあります。各担当は定期的にスタッフと現状の確認や業務の引継ぎなど、共有することを大事にしています。



**新人のあいだは
マンツーマンで
しっかりサポート**

教育担当の制度があり、新人スタッフ1人に対して先輩が1人ついて、一人立ちできるまでサポートします。対応ごとに振り返りを行い、その都度不明点を解消していきます。



**お客様にしっかり
ご案内できるように切磋琢磨**

空き時間を見つけて商品やサービスの勉強をしています。不明点を確認して知識をつけたり、ロールプレイングでよい伝え方を考えたり。そんな時もスタッフ同士で意見交換しながら高め合っています。



**より便利でお得になって
いただけるよう
取り組んでいます**

お客様が来店されたら、ご用件を確認し、カウンタースタッフに引き継ぎ。さらにご要望やお困り事について深くヒアリングし、お客様にぴったりの商品やサービスをご提案します。

詳しい
会社情報は
こちら！



エントリーは
こちら！



Instagramも
要チェック！

