

Make impression,  
excitement, deep emotion!!

君は誰と仕事を  
してみたい?!

CAREER  
STEP

キャリア  
ステップ

なりたい自分が見つかるかも?!

MERCURY

社員紹介

STAFF

輝いているスーパー社員をご紹介☆

RECRUITING  
BOOK

今こそ  
君の力が必要だ!

JOB

仕事紹介

感動が生まれる職場発見!

CHECK >>

# 私たちは社会に対し 感動を与えることをお約束します

私たちは、セールスプロモーションを通じて社内外を問わず関係するすべての人たちに  
感動を与えることを目指すエージェントとして活動しています。  
感動していただくことが、私たちの活動の価値となります。  
マーキュリーで、私たちとともに“感動エージェント”を目指しませんか？

セールスプロモーションとは？

クライアント企業の「自社の商品をもっと売りたい!」という想いをかなえるため、企画立案から販売まで幅広いノウハウを提供しています。家電量販店や携帯ショップなど通信業界を中心に、活躍できる人材を育成。自分たちが広告塔となり、お客様へ感動をお届けしています!

## CAREER

P.01 … CAREER STEP

## 社員紹介

P.02 … 〈中部支店 営業1課 主任〉長江 愛葉  
P.03 … 〈大阪支店 営業1課 リーダー〉阿部 育弘  
P.04 … 〈東京本社 セールスサポート部1課〉孟 悦  
P.05 … 〈大阪支店 営業1課 課長〉一面 考輝  
P.06 … 〈人事部 SP Labo 課長〉伊原 まどか  
P.07 … 〈中部支店 支店長〉細貝 大樹

P.08 … 会社概要

P.10 … JOBS AT MERCURY

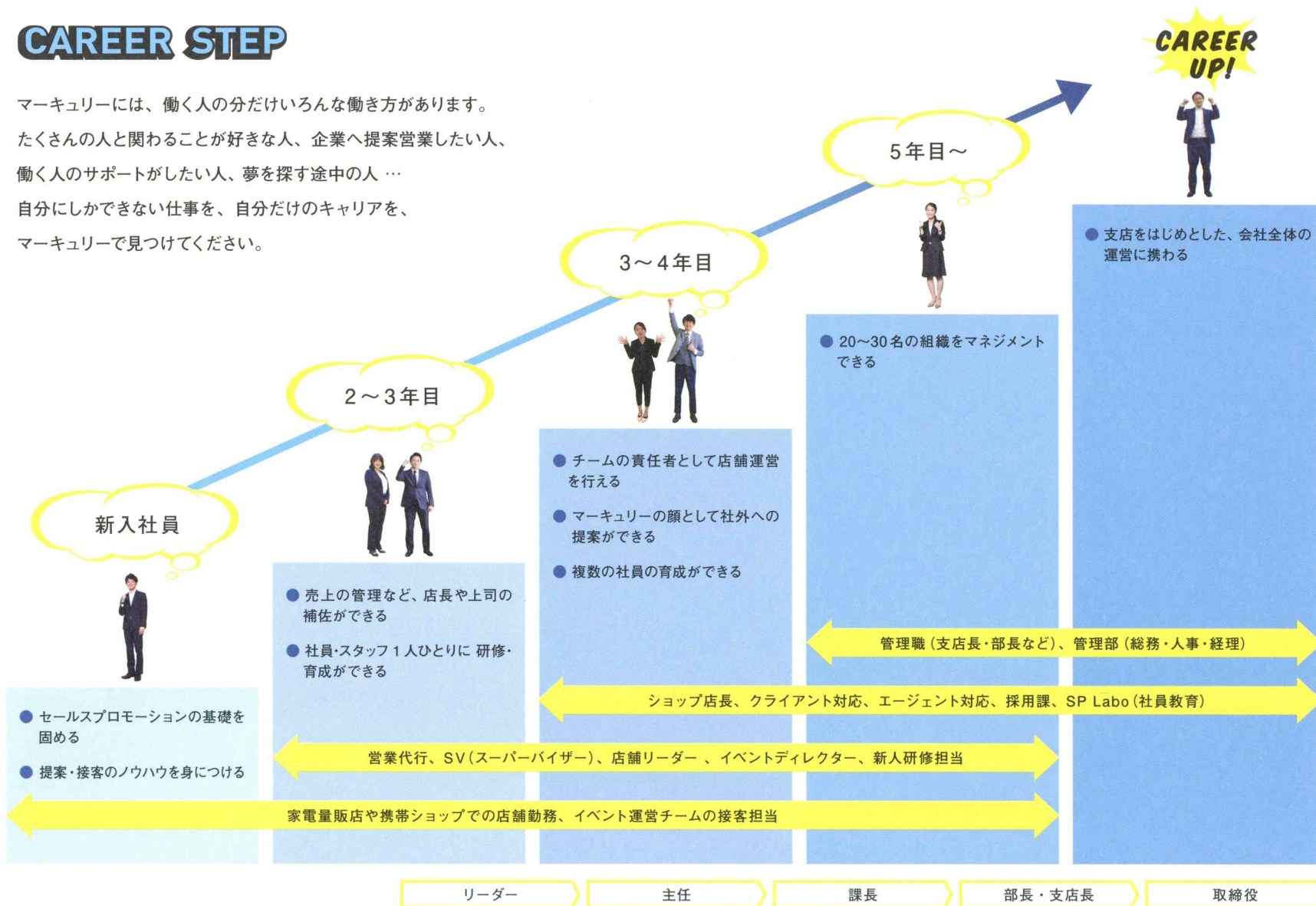
P.11 … Q&A

INDEX



# CAREER STEP

マーキュリーには、働く人の分だけいろんな働き方があります。  
 たくさんの人と関わることが好きな人、企業へ提案営業したい人、  
 働く人のサポートがしたい人、夢を探す途中の人 …  
 自分にしかできない仕事を、自分だけのキャリアを、  
 マーキュリーで見つけてください。





人のつながりを大切に、輝く!

中部支店 営業1課 主任 長江 愛葉 (2015年入社)



YASUHA  
NAGAE

### 仕事のやりがい

現在は店舗で携帯販売を行いながら、リーダーを担当しております。店舗での稼働は計画を立て、売り場をその時々に応じて変更しながら、目標達成のため日々奮闘しております。

お客様が現在感じている不満を自分の提案によって改善し、ご満足してご契約いただけたときに、やりがいを感じます。リーダー業務においては、チームのメンバーがいきいきと仕事をしている話を聞いて、自分のモチベーションを高く保つことができています。

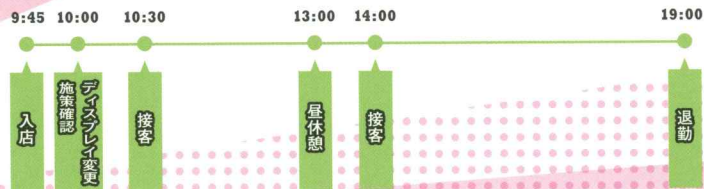
### マーキュリーへの入社決め手

マーキュリーの社風と人の雰囲気の良いのが決め手になりました。面談や面接で何度か社内に行ったときに、社員の方が気さくに声を掛けてくださって、「私もマーキュリーの一員として輝きたい!」と思いました。

### 仕事で大切にしていること

私は人との繋がりを大事にしています。社内の中でのみ活動しているわけではないので、マーキュリーの社員をはじめ、店舗、クライアント、お客様など様々な人と関わる仕事です。その中で、日常的に色々な人から影響を受け吸収し、自分の成長に繋げ、他の方へと還元していきたいと考えています。

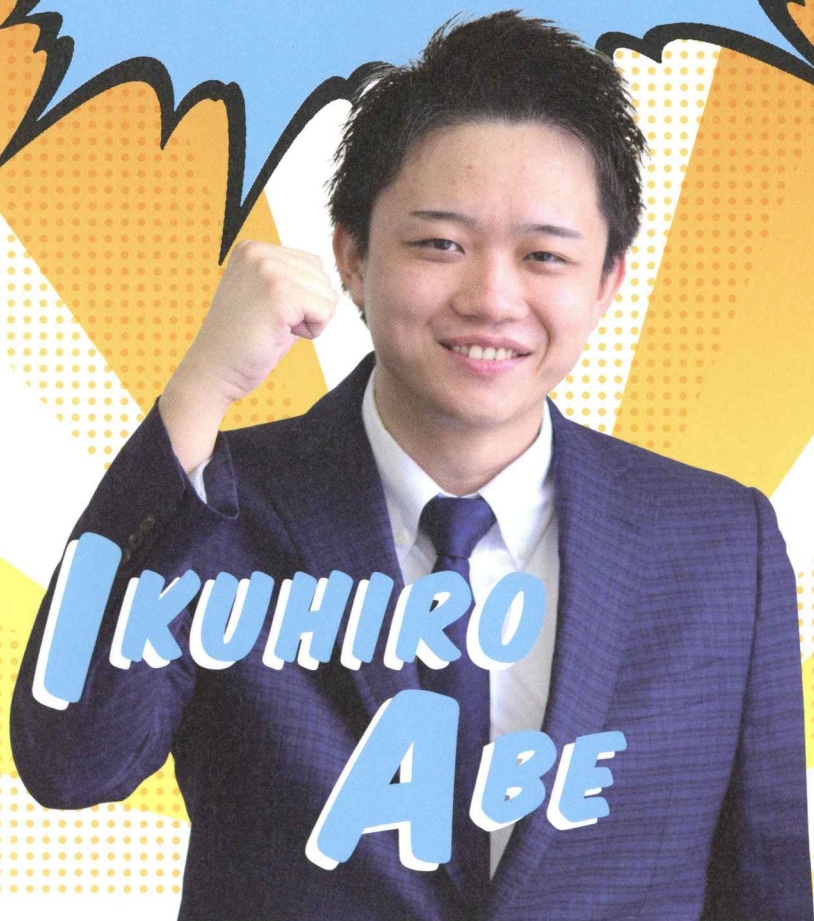
### 1 DAY SCHEDULE !!





全国にファンを  
作るために活動中!

大阪支店 営業1課 リーダー 阿部 育弘 (2016年入社)



IKUHIRO  
ABE

### 仕事のやりがい

私の業務は店舗常駐型ではなく、店舗移動型の業務です。毎週異なった店舗に入店するので、基本的には一から関係値を築いていきます。こういった営業スタイルの為、人脈を広げつつ、業界での自分の認知度を広めることができます。多くの店舗社員様に私の名前を覚えて頂き、また阿部君に来てほしいと呼んでもらえると嬉しいですし、店舗でさらに活躍をしていけるとやりがいを感じます。

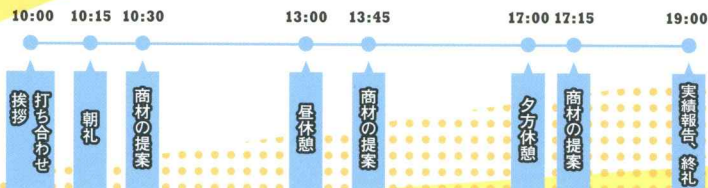
### マーキュリーへの入社を決め手

面接官の親身な対応に憧れを抱いたためです。私は、就活をしている際に何がしたいのかを深く考えられておらず、そのままマーキュリーの選考に参加しました。しかし面接官の方が、今のままではいけないと自分の人生について選考そっちのけで一緒に考えてくれました。話していくうちに、自分は人が好きで特に人材育成をする仕事がしたいと分かり、人材育成に多角的に携わることができるマーキュリーに決めました。現在は、採用課の先輩のように、その人の人生を考えた教育を心がけ、店舗で後輩のマネジメントをしています。

### 今後の目標、チャレンジしたいこと

自分が育成した人材が活躍できるフィールドを開拓していく、クライアント営業にチャレンジしたいです。現在は家電量販店でたくさんの方と関わることが多く、店舗社員や他社メーカーなどへの営業活動を通して人脈を広げていき、関係値を作ることで、後々自分がクライアント営業をするときに役立つよう準備をしています。

### 1 DAY SCHEDULE !!





外国籍社員の皆さんが  
働きやすい環境を作っていきたい!

東京本社 セールスサポート部 1課 孟悦 (2014年入社)



Mou ETSU

### 仕事のやりがい

現在、マーキュリーでは多くの外国籍社員が働いていますが、日本の生活にまだ慣れていない人が多いです。仕事の相談はもちろん、定期券の買い方や区役所の手続きなど生活全般に関することまで、常に「何でも」対応しています。皆さんが日本で楽しく働き、そして成長できるようにサポートしている時に、仕事のやりがいを感じています。

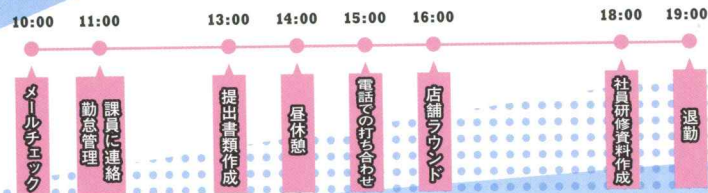
### マーキュリーへの入社決め手

充実した研修制度があります。留学生採用で入社したので、仕事内容はもちろん、日本のビジネスマナーすら分からず、最初はとても不安でした。しかし、研修を受けたおかげで、ビジネスマナーなどの知識を得られたとともに、自信につながりました。

### 仕事で大切にしていること

日本には特有の繊細さと真面目さの文化がありますが、初めて日本で働く外国籍社員にとっては難しい部分ですし、戸惑うことが多いです。日本でのルールやマナーを理解してもらうことが、仕事をする上で大切だと感じていますので、日々の交流や定期的な研修によって少しずつ理解してもらっています。

### 1 DAY SCHEDULE !!





その人の魅力をより多く引き出し、  
発揮できる土台作りを！

大阪支店 営業1課 課長 一面 考輝 (2014年入社)



### 仕事のやりがい

私が考える仕事のやりがいは大きく分けて3つの要素があります。1つ目は「人の魅力を引き出すことができる」ということ。2つ目は「“ありがとう”の声をかけてもらえる」ということ。3つ目は「多くの人と関わり、自分自身も成長できる」ということです。仕事で落ち込むことがあっても、それ以上にやりがいを感じられる機会が多いので毎日楽しく仕事をしています！

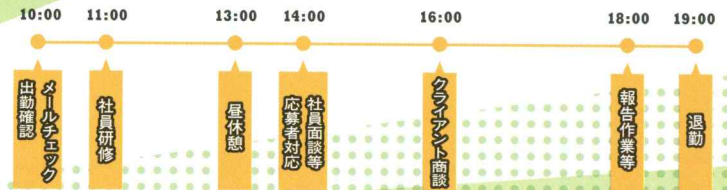
### 仕事で大変だと感じること

人材を取り扱う会社で働く一番の難しさは、ビジネスとして扱うものがモノではなく「人」だということです。主に、エージェントおよびクライアントとのやりとりが中心ですが、ほぼ100%対人の仕事であるためマニュアル通りにいかないことが多いです。それでも、双方が納得いく形で進むように調整していかなければなりません。人間関係を構築する力が求められます。「人」と接するのが好きであれば、マニュアル通りにいかないこともやりがいに感じられます。

### 仕事で大切にしていること

もちろん、実績や売上のことを考えながら仕事するのは大切なことですが、私が一番大切にしていることは「楽しむ」ということです。新入社員挨拶の際にも、抱負を「誰よりも仕事を楽しむ」としました。仕事を楽しむことよって、成績・実績が伴うものではないかと考えます。少し語弊があるかもしれませんが、私は遊び心を持って仕事をするを心がけています。

### 1 DAY SCHEDULE !!





社員全員に「働き方」を  
教えることで、会社を大きくしたい!

人事部 SP Labo 課長 伊原 まどか (2011年入社)

### 仕事のやりがい

業務内容は社内研修の企画・実施、部下へのマネジメント、関連部署との折衝などです。人材開発は社員の人生をも左右する重要な業務だと思います。そのような責任ある業務に、熱意を持ったメンバーと共に携われることに誇りを感じます。また、何もないところから物事を企画するということは非常に大変ですが、実際に自分たちで考えた研修や仕組みなどが形になっていくと自分の成長を感じられますし、周囲から感謝の言葉を言われる際にはやりがいを感じます。

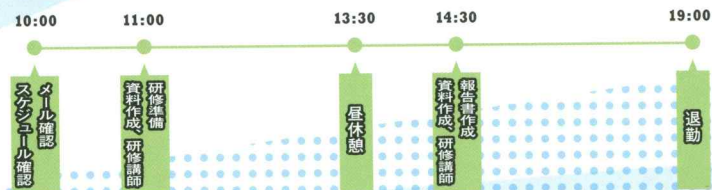
### マーキュリーへの入社決め手

林社長の会社説明会に参加し、業界の状況や今後のマーキュリーの取り組みについてお伺いしました。取り組み内容について具体的に、なおかつ非常に熱意を感じ、今後成長していく会社だと感銘を受けました。また、セールスプロモーションという事業内容は、私が高めたいと考えていたコミュニケーション能力を培う場として理想的でした。今後成長していく会社とともに自分自身も成長できたら、と思い入社を決めました。

### 仕事で大変だったこと

新入社員として入社したばかりの頃は、自身のコミュニケーション能力が必要とされるレベルまでなかなか追いつかず、もどかしい思いをしました。その後、接客業務や店舗への営業活動を通して交渉・説明スキルを養っていきました。入社して3年ほど経ったとき、クライアントへプレゼンする機会をいただきましたが、提案内容を受け入れていただけず、非常に悔しい思いをしました。その経験を反省材料に、営業から採用、そして現在のSP Laboへと異動をしながら、会社説明会、面接、講師登壇など場数を踏み、伝える能力について評価いただけるまで高められたと思っています。

### 1 DAY SCHEDULE !!

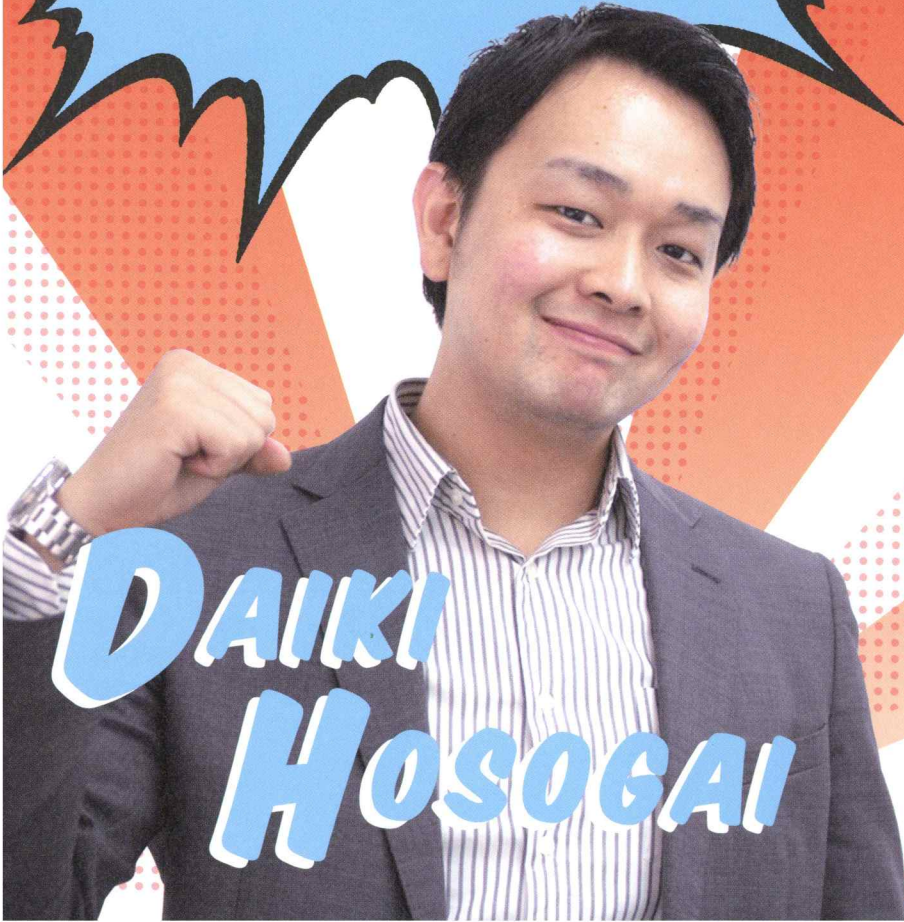


MADOKA  
IHARA



“挑戦”をするかしないかは  
自分次第！

中部支店 支店長 細貝 大樹 (2013年入社)



DAIKI  
HOSOGAI

### 仕事のやりがい

管轄する組織が目標以上の結果を出した時です。  
目標を達成するという事は、自身の成長だけでなく、一緒に働く仲間の成長も同時に感じられます。また、そこに満足せずさらに強い組織作りを考え、実行し結果を出し続けることで成長し続けていきたいです。

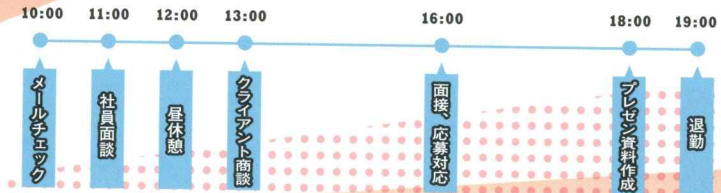
### マーキュリーへの入社決め手

就職活動中は若い頃からバリバリ活躍したいと考えていました。マーキュリーではポジションが空いているのを目指せると感じ、実際に説明会担当者や面接官の方々が年齢も若く、私もここで活躍したいと思い入社を決めました。入社後の店舗期間では、販売を通じクライアントやお客様、他のスタッフさんと話す機会が増えコミュニケーション能力が上がり販売力、交渉力も身に付きました。入社2年目で札幌支店長に抜擢していただき、さらに成長することができました。今は名古屋支店を大きくし期待以上の成果を出したいと思っています。

### 仕事で大切にしていること

挑戦し、克服することです。人間は誰も目の前のことから逃げたいと思ったり、嫌になったり投げ出したくなると思います。その中でも私は何事も恐れず挑戦し、失敗を繰り返し克服することで成長できると考えています。少なくともマーキュリーではその姿勢が評価されたと感じています。あれこれ考えているよりまずやってしまう、行動する事が大事だと思います。

### 1 DAY SCHEDULE !!





## 会社概要

会社名	: 株式会社マーキュリー
代表者名	: 林 正和
本社所在地	: 東京都新宿区西新宿 1-26-2 新宿野村ビル23階
URL	: <a href="https://mercury-group.co.jp/">https://mercury-group.co.jp/</a>
設立	: 2006年11月21日
資本金	: 5000万円(資本準備金 3000万円)
売上高	: 98億円(2017年9月期) 120億円(2018年9月期予定)
従業員数	: 3046名(2018年5月1日現在)

### <拠点>



## 事業内容

### ● セールスポモーション

携帯電話をはじめとした通信機器の販売促進、またその他の家電製品の販売促進において、専門的な知識を培った社員が企画立案から店舗での販売までトータルサポートします。携わる社員全員に専門的な教育を行うことで、常にクオリティの高いサービスを提供し、クライアントの売上げ拡大に貢献します。

### ● オペレーションアウトソーシング

専門的な教育を受けた業界の最先端を知る“販売のスペシャリスト”が、クライアントの販売現場で活躍します。店舗運営および商品販売のサポートから、マーケティングや販売企画の立案、効果測定まで、質の高いサービスを提供します。

### ● コンサルティング

専門的かつ多様なノウハウやスキルを持った社員が、クライアントの商品やサービス、店舗や事業などあらゆる分野をサポートします。販売が伸び悩んでいる商品や店舗、採算がふるわない事業などについて、徹底的に現状分析・仮説検証・解決実行を行い、ビジネスに変革をもたらします。

### ● テクノロジーソリューション

Webデザイン制作やプロモーションの企画・立案、さらにスマートフォンアプリの開発など、幅広いニーズに応じたサービスをご提供しています。また多様化するIT人材のニーズにもお応えすべく、プロジェクト単位での人的支援、IT業界における特定の技術を有する人材のご紹介などを行っています。



## 働き方

- 総合職 : 入社後にセールスプロモーション（店舗運営、販売促進、新商品PR）を経験後、人材のマネジメントや企業営業、人材開発、管理、新規事業開発など幅広い業務をお任せします。
- 地域限定職 : 転居を伴う転勤がなく、その地域の中でキャリアを築いていけるので、地域に根ざした働き方ができます。
- 週2、週3社員 : 仕事とプライベートを両立させるため、平日はプライベートの時間を優先し、週3日（土日 + 平日1日）もしくは週2日（土日のみ）で働くことができます。

## 福利厚生

- 年次有給休暇
- 積立年休制度
- 育児に伴う時短勤務
- 産前・産後休暇
- 慶弔見舞金制度
- 3年勤続昇給保証制度
- 確定拠出型年金（日本版 401K）
- 従業員持ち株会
- 福利厚生倶楽部
- 専任ファイナンシャルプランナー

## キャリアパス

- FA制度 : 入社1年後から職種や上司を自ら選ぶチャンスを用意しています。
- 社内公募制度 : 新規事業の立ち上げや業務拡大による人員補強の際に、会社がメンバーを公募する制度です。
- 資格取得支援制度 : 受験料や奨励金を会社が支給することにより、自己啓発やスキルアップを目的とした従業員の資格取得を支援します（会社が認定した資格に限る）。
- マーキュリアカデミア : 仕事の技術やノウハウだけでなく、社会人として社員が生きていくのに必要な知識を吸収する場を設けています。
- SP Labo : 高いスキルを持つ社員の育成、キャリアチェンジのサポート、社内のビジネスノウハウの集積を目的とした部門です。研修の開催はもちろんのこと、eラーニングの導入など社員がいつでもどこでも研修を受けることができる環境づくりを行っています。



# JOBS AT MERCURY



## 家電量販店の携帯電話コーナー担当

携帯電話だけでなく、家電製品など様々な商品を目的にお客様が来店されます。携帯に興味がないお客様にも積極的にお声をかけるので、魅力を伝える力が身につきます。パソコンや洗濯機のコーナーから、携帯電話の成約につながることも。量販店の社員や他社の方々とも連携を取り、それぞれ担当の商品を購入いただけるようお店全体で盛り上げていくので、人脈を広げることができます。

## 携帯ショップ担当

携帯電話に興味をもって来店されたお客様に対し、購入からプラン変更、アフターサポートまで幅広い業務を担当します。じっくり話す中で、お客様の求めるサービスだけでなく気づいていないニーズを引き出し提案することができます。丁寧にホスピタリティ溢れる接客で、販売だけでなくお客様がまた来たくなるお店作りを店舗のスタッフ全員で行います。



## 営業代行や店舗ラウンダー

複数の店舗の実績管理から、スタッフの育成管理や店舗交渉などを幅広く行います。自分自身がサービスを提案するだけでなく、店舗のスタッフがどのようにして提案力を身につけるか、どのようにして売場全体を改善していくか、全体の原因を把握し分析する力がようになります。販売スタッフに指導したり研修したりすることも多く、販売で培った経験やノウハウを直接生かす事ができるステップです。



## イベント運営チーム

ショッピングモールや家電量販店で行われる販売イベントの運営から、お客様へのご提案までをチームで行います。毎週担当の店舗が変わることも多く、チームリーダーとして店舗責任者と交渉を行う力、当日限られた時間の中でお客様に商品の魅力を伝える力などが身につきます。イベントを盛り上げる為の声出しなど体力が必要な面もありますが、イベント用のPOPを作成する等お客様に喜んでいただける空間づくりも面白さのひとつです。



## 業務委託チーム

マーキュリーで店舗や携帯コーナーの運営そのものを任せてもらい、仲間と協力して運営を行っていく業務です。マーキュリーのチームで成果を上げることで、クライアントから会社への信頼を高める事ができます。ゆくゆくはステップとして、ショップ店長や運営事務局の責任者など、チームを束ねる立場を目指すことも可能です。



# Q&A

その他のQ&Aは採用HPをチェック!!  
<https://recruit.mercury-group.co.jp/>



**Q.** どんな性格が向いている？

**A.**

この性格が向いている、と断言できないほど、マーキュリーには様々な性格の方が働いています。ただ、多くの人と接する仕事なので、初対面の人でも自分から話しかけることができる人はチャンスをつかむことができると思います。

**Q.** 職場の雰囲気は？

**A.**

社員の平均年齢は約26歳です。非常に若く風通しが良いことが自慢です。年齢の近い先輩社員が多いので相談しやすい環境です。

**Q.** 残業はどれくらいある？

**A.**

小売業でいう商戦期の3・7・12月は残業が少し増えますが、平均すると20時間くらいです。

**Q.** 地域限定社員も活躍できる？

**A.**

地元をすえながら、販売員としてのスキルの向上に集中することができます。またその地域の中でキャリアを築くことができ、新しいことにどんどんチャレンジしていける環境です。

**Q.** 社員同士のコミュニケーションの場はある？

**A.**

会社行事だけではなく、様々なサークル活動を通じて社員同士のコミュニケーションが図れるような環境を整えております。サークル活動には、テニス、バスケットボール、フットサルなどのアウトドア系、カラオケ、ダーツなどのインドア系があります。仕事以外の場面でも、社員同士の関係性を築くことができます。

**Q.** 入社までに学んでおくべきことは？

**A.**

資格などの勉強をする必要はありません。まずは、家電量販店やショップなどで接客を積極的に受けてみると良いのではないかと思います。人の接客から学ぶことは大変多く、視野が広がるのではないのでしょうか。





MERCURY



先輩!いつも  
頼りになります!



いつでも笑顔で  
楽しく仕事をしたい



休日は、バスケ!  
仲間同士で  
汗を流してスッキリ!





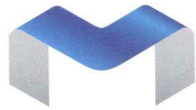


天気の良い日は  
BBQ! 最高!!!

打ち合わせでは、  
意見交換が大事。多くの  
ことが見えてきます。

会社帰りに仲間と  
ボルダリング!!





MERCURY