

RECRUITING GUIDE 2022

MY-TECH GROUP

Hajimemashite! MY-TECH GROUP desu.

Kininarukotoga areba okigaruni gosoudan kudasai.

Sukoshidemo watashitachino kotowo shitte moraeruto ureshiidesu!

Kaisya setsumeikai de oaidekiru nowo tanoshimini shiteimasu!



towards the creation of mobile culture



Introduction

モバイル文化の創造を目指して

私たちマイテックグループは、事業ドメインを「モバイル文化創造業」とし、各キャリア（通信事業者）のショップ（ドコモショップ、auショップ、ソフトバンクショップ、ワイモバイルショップ、UQスポット）の運営、法人へのモバイルソリューション事業、コールセンターへの人財派遣事業、コンテンツ事業、広告代理・リアルアフィリエイト事業、VOD（ビデオ・オン・デマンド）事業、スマートフォン教室の運営など、モバイルに関するさまざまな事業を展開しています。

※「モバイル文化」は当社が商標登録しています。



マイテックグループ

株式会社マイテックを中心に、株式会社モバイルトラスト、株式会社モバイルドリーム、株式会社ソーモバイル、株式会社人財フロンティア、株式会社フリック&タップ、ソリューションアライブ株式会社の7社からなり、さらなるモバイル事業の成長と発展を目指しています。

MY.TECH
株式会社
マイテック

MOBILETRUST
株式会社
モバイルトラスト

MOBILEDREAM
株式会社
モバイルドリーム

SO/MOBILE
株式会社
ソーモバイル

株式会社人財フロンティア
株式会社
人財フロンティア

Flick&Tap
株式会社
フリック&タップ

SOLUTION ALIVE
ソリューションアライブ
株式会社

目標だった法人営業への道 多様なキャリアプランが導くさらなる成長

株式会社マイテック / 営業本部 / チーフ / 2015年入社

法人営業では首都圏や多摩地区のさまざまな中小・大手企業様を対象に、モバイル端末や快適なビジネス環境構築のためのシステム提案を行っています。私は入社後1年間店頭営業を経験し、その後採用担当を経て、3年目で法人営業に異動しました。法人営業は入社当初からの目標だったので、配属が決まった時は身が引き締まる思いでした。現在は、既存顧客のフォローや新規開拓を担当し、マイテックグループならではのきめ細やかさで、お客様の問題解決のお手伝いをさせていただいています。私が常に心がけていることは、ただ商品を納品するだけではなく、お客様のもとへ直接足を運び、アフターフォローをしっかりと行うことです。実際にお客様にお会いして目を見てお話を伺うと、新たな課題が見つかることもあります。そういったお客様目線での地道な営業活動が実を結び初めて成約につながった時は、法人営業としての一歩を踏み出せたと感じました。今後も先輩方に学びながら、より多くの企業様に貢献できるようスキルアップしていきます。



ソリューションの提案に必要なのは、まずお客様のビジネスを理解すること。そして丹念なヒアリングや分析です。



法人営業は個人プレーと思われがちですが、チームワークも大切にしています。

How would be like?

マイテック
グループで
働くとは？



How would be like?

マイテック
グループで
働くとは？

生活に必要な不可欠なモバイルを通し、 お客様にとって最高の1日を提供したい

株式会社ソーモバイル / ソフトバンクショップ / スタッフ / 2019年入社

私は主にお客様窓口でモバイル端末の契約業務やコンサルティングを行っています。入社した当初は覚えることが多く、日々変わる商品やサービスの知識をつけることが大変でした。知識がないとお客様のニーズに合った接客ができず、自分の接客に自信を持つこともできません。ですが、当社にはマンツーマンで新入社員の成長をフォローしてくれる制度があります。分からないことや不安なことは、メンターの先輩が丁寧に指導してくれるので、少しずつ成長していることを実感できます。そういった指導のおかげで、1年目ながら接客No.1グランプリというコンテストの地域大会に出場することができました。現在は、どんなお客様にも安心してお話を聞いて頂けるよう、笑顔での対応を大切に、その日のお客様にとって最高の1日になるような対応を心掛けています。その心掛けがお客様の心に届き、「またあなたにお願いしたい」とその方のご家族様をご紹介頂けたときは本当に嬉しかったです。生活に必要な不可欠なモバイルを扱う責任が大きい仕事だからこそ、人の役に立っていることが実感できる、それが私の1番のやりがいです。

マイテックグループのPRポイント

人を大切に、一人ひとりを尊重してくれる会社です。アットホームな雰囲気の中、自分らしくのびのびと仕事ができます。



「接客が好き!」

その気持ちが導いた2年連続表彰台、 チーフのポジションで見つけた新たな仕事の魅力

株式会社モバイルドリーム / auショップ / チーフ / 2016年入社

入社1年目の時に、経営発表会で表彰されている先輩方の姿を見ていたものの、翌年に自分が表彰台に立つとは思っていませんでした。元々接客が好きという気持ちはありませんでしたが、自然体で行っていた自分の接客がお客様にも社内にも認められたということがとても嬉しかったです。さらにスキル向上のため、顧客満足度を図るアンケートにおいて社内1位を獲得するという目標を掲げ、お客様の生活がより楽しくなるような提案に取り組んだ結果、2年連続での表彰に繋がりました。チーフに昇格した当初は、嬉しい気持ちと同時に、仕事への責任感がより強まり、プレッシャーも感じましたが、今では店長不在時に店舗のトップとして、その日の営業をコントロールするやりがいも感じています。また、店長とスタッフを繋ぐポジションとして、皆と定期的に面談を行い、目標に対して行き詰まっているスタッフがいたら、一緒にロールプレイングも行います。一人ひとりの意見を尊重しながらサポートすることで、個性が発揮でき、生き生きとお客様のご対応ができると思います。今後お客様に選ばれ続けるスタッフの育成、店舗作りにも貢献していきます。

上司からのメッセージ



高い販売力とCS力を兼ね揃え、部下から信頼の厚いチーフです。



お客様目線の接客でファンが多く、いつも期待以上の結果を作ってくれています。

SCHEDULE

- 9:30 出社。メールや連絡事項、在庫などチェックを行う。清掃はお掃除ロボットと分担。
- 9:45 開店準備後、朝礼にて当日の目標や進捗状況の確認、お客様情報などの共有をする。
- 10:00 開店。お客様対応がメインだが店長との打ち合わせや、スタッフのフォローも大切な仕事。
- 19:00 閉店。販売報告の作成。翌日への引継ぎ事項をまとめる。帰宅。スタッフとご飯に行くことも。



How would be like?

マイテック
グループで
働くとは?

店長になってスタッフの大切さを再認識 皆の成長が私の原動力

株式会社モバイルトラスト / ドコモショップ / 店長 / 2010年入社

入社7年目で店長としてショップを任された時は不安な気持ちでいっぱいでした。チーフ、副店長と経験してきましたが、店長業務は新しいことも多く最初は悩む時期もありました。そんな時にスタッフが日々頑張ってくれている姿がとても励みになり、改めてスタッフの大切さを感じ、他店に負けたくないようなショップを作りたいと前向きになることができました。今では優秀チーム賞や総合指標Sランクという評価もいただき、皆で喜び合えることがモチベーションになっています。私たちの業界は施策やプランが次々に出るので、それをきちんと理解しスタッフに落とし込み、軌道に乗せていくことは大変です。でも掲げた目標を全員でクリアした時やスタッフの成長を感じた時、また昇格や表彰される姿を見ると、私もやりがいを感じ「また頑張ろう」と思えます。店長として心掛けていることは、スタッフとよく話すことです。半期ごとに一人ひとりに自分の目標を設定してもらい、達成に向けて取り組むようアドバイスしています。成長できる環境を提供することも私の大切な仕事だと思っています。「女性店長だから」と特別に意識していることはありませんが、女性も多い職場なので後輩たちの見本になれば嬉しいなと思っています。



朝礼では日々の進捗確認を行うだけでなく、スタッフのケアも心掛けています。



店長として、キャリア(通信事業者)やメーカーとの情報交換は欠かせません。

How would be like?

マイテック
グループで
働くとは?

結果を創り続けるチームを牽引 現場視点のマネジメント力で全国の頂へ

株式会社ソーモバイル / ワイモバイルショップ / 埼玉エリアブロック長 / 2013年入社

私は現在ブロック長として複数店舗の指揮を執っています。具体的には自ブロックの定量・定性目標の管理や店舗巡回、売場指導、販売手法のアドバイスなどを行っています。私自身、販売ランキング首位の時代は、最前線に立って実績を作ればよいという考えでした。でもブロックを任せられるようになり、会社が成長していく中で、いかにスタッフをモチベートし全体で成果を出せるかが重要だと気がきました。それからは体得した現場視点をマネジメント業務に活かす、新たな挑戦が始まりました。新店舗のオープン時、掲げた目標は「全国1位」。当初チームとしてはバラバラでしたが、戦略を練り、チームの目標を明確にしたことで一丸となっていきました。有言実行の厳しさを痛感しながら、全員で走り抜けた日々。スマートフォン新規契約数において全国1位という栄冠を手にした時は、自分一人では成し得なかったことに、部下への感謝の気持ちと、何ものにも代え難い充実感を得ることができました。結果を創り続ける強いチームを牽引するリーダーになるべく、これからも学び続けます。



具体的な販売戦略を上司に提案して決定しています。



迅速且つ的確な指示を出し、自ブロックのベクトルを合わせています。

How would be like?

マイテック
グループで
働くとは？



How would be like?

マイテック
グループで
働くとは？

新たな時代の可能性を求めて サービスを開拓し、選んでもらう会社に

株式会社フリック&タップ / マネージャー / 2000年入社

フリック&タップは、お客様の業種業態に合わせた広告商材・コンテンツの提供やIoTソリューションの提案、サブスクリプション(サブスク)パッケージの提供を行う会社です。私たちはコンテンツ・ホルダーやASP(アプリケーション・サービス・プロバイダ)と連携し、オリジナルコンテンツの開発を進める一方で、多くの広告商材・コンテンツの中から市場価値のある優良なものを選定し、提供しています。また、新しいアイデアをベースに提携会社のさまざまなリソースを活用し、ビジネスモデルの構築を推進する新規事業にも力を入れています。具体的には、新たな時代の中心となるシェアビジネス(共有経済)やIoT、AI、5G/6Gなどの技術情報・知見を取り入れ、自社のビジネスと絡めながら事業展開していくことを目標としています。

新しい「サービス」「仕組み」「文化」を創造し、お客様に選んで頂ける会社としてさらに成長することで、マイテックグループの一つの柱となるべくチャレンジしていきます。

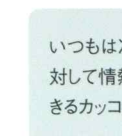


打ち合わせも、楽しい雰囲気です。そうすることで良いアイデアが生まれます。

Q. マネージャーはどんな方ですか？



さりげなく部下をサポートしてくれる頼れる上司です。



いつもは冷静ですが、仕事に対して情熱的で何でも相談できるカッコいい上司です。

実績を出すには人財開発が要 スタッフの可能性を大事にする会社

株式会社人財フロンティア / 営業部長 / 1998年入社

人財フロンティアでは携帯ショップ・コールセンター・オンラインショップなどへの専門スタッフの派遣事業を行っています。人々の生活に欠かすことのできないライフライン事業である「携帯電話関連」に特化した派遣会社として業界でもユニークな存在です。私の仕事は派遣先や登録スタッフ数の拡大と派遣社員のフォロー・管理がメイン。定型業務とは違い、自分自身の発想で仕事を組み立てていく面白さがあります。またコミュニケーション力が必要とされる仕事ですが、店長時代までを振り返ると、実は私はどちらかというと数字を重視した運営をしていました。しかし、統轄店長へ昇格し5店舗を管理するようになると、転機が訪れました。実績を出すには、人の意欲を重視した配置や能力の開発にもっと力を入れなければならないと痛感したのです。その後は人を中心とした組織運営に専念。そして“人財フロンティア”へ。人の大切さに気づき、人財育成に関するさまざまなノウハウを身につけるまでの準備期間を経たようなタイミングだったのが、絶妙でした。私の入社当時から、マイテックグループは人の可能性にフォーカスした会社だったということを、改めて認識しています。現在は、私自身が派遣社員一人ひとりの可能性を伸ばす役割。時代の最先端に携わるモバイル業界で働く誰もが、最も輝ける場所で活躍できるよう機会の提供に取り組んでいます。



CAREER

- 2011 株式会社人財フロンティア営業部長
- ▲
- 2008 ドコモショップ全店統括店長
- ▲
- 2007 ドコモショップ店長
- ▲
- 2006 ドコモショップ3店舗グループリーダー
- ▲
- 2003 ドコモショップ副店長
- ▲
- 1998 ドコモショップスタッフ

How would be like?
マイテック
グループで
働くとは？



How would be like?

マイテック
グループで
働くとは？

VOD事業から広がる未来 新しい時代は「もっと」面白くなる

ソリューションアライブ株式会社 / 取締役 / 2001年入社

2016年にマイテックグループの新規事業として仲間に加わった当社は、BtoBのVOD事業者として、個人向けではなく、国内のホテル施設やネットカフェ、病院などに、映像や情報を配信する法人向けサービスを展開しています。導入いただいている施設は、北海道から沖縄まで日本全国に広がっており、現在2,300施設で稼働中です。

映画やアニメ、お笑いなどのコンテンツ配信だけでなく、施設インフォメーションの生成や各種システムの開発、施設内外の情報発信など、客室にあるTVモニターをサイネージ化し、周辺バリューの拡張や付加価値提案など、取り組んでいる業務は多岐にわたります。

現在「BtoBの業界では、動画配信端末の出荷台数、全国第3位」のシェアを獲得しています。国内シェア第1位を狙いながら、IoT技術や最新のネットワーク連携、モバイル端末連動など、新たなサービスを取り込みながら、「映像および情報配信サービスのさらなる未来と可能性」を切りひらいていきます。



CAREER

- 2016 ソリューションアライブ株式会社取締役
- ▲
- 2012 営業管理部立ち上げ 兼任
- ▲
- 2011 経営企画室副室長 兼任
- ▲
- 2006 営業企画部、法人営業部マネージャー 兼任
執行役員
- ▲
- 2004 営業企画部(販売企画課)立ち上げ
- ▲
- 2003 法人営業部リーダー

Career Support

— 人材を育成するサポート体制 —

皆さんが安心して業務に取り組めるよう、マイテック他社には真似できない実践的な研修を通し、店舗だけ

グループでは、独自の教育部門を設立し、業界トップクラスの教育体制でサポートしていきます。でなく、社会の第一線で活躍できる知識や能力を持った人材を育成します。

◎あなたの成長を支える研修制度（リアル・オンライン形式やeラーニング、出張研修等、さまざまな研修があります。）

職位	仕事内容	研修内容
マネージャー・部長	部署の責任者として、店長、リーダーを従え、部署の経営管理を行います。	幹部研修 大学院修士課程 コンプライアンス研修 海外研修
店長・リーダー (経験5年目~)	責任者として、店舗の運営管理を行います。リーダーは、複数の店舗を統括し、部下の指導・育成、店舗運営を行います。	エキスパート研修 面談研修 評価者研修 価値観研修 TA研修
チーフ (経験3年目~)	店長のサポート役として、部下の指導・育成、店舗の運営を行います。	次世代店長育成研修 店舗マネジメント研修 指導担当者研修
スタッフ (経験1年目~)	店舗にて、接客を通じてスマートフォンやタブレットの販売、アフターサービスに関する知識などを学びます。	新入社員研修 月1回集まり進捗報告、成果発表を行い次月の目標設定を行います。 メンター制度 3年目の先輩がマンツーマンで指導に当たります。店舗でのOJTを通じ業務知識・技術を指導します。 2、3年目研修 2年目は先輩になる自覚を養い、3年目は個人からチームに意識を向けたオリジナルの研修を行います。
入社前	内定から入社までの準備期間。入社前集合研修や合宿研修などを通して、入社後にスムーズに業務に入れるようにします。また、入社後に必要な資格の取得をサポートします。	入社前集合研修 オリエンテーションを通じ、同期との親睦と自社理解を深め入社前の不安を解消します。 合宿研修 宿泊で学ぶことにより同期との絆を深め、社会人としての心構えや基礎を学びます。 販売士通信教育 2月の販売士3級試験に向けて通信教材を使用して学習します。

入社1年目~10年目の社員を対象に行う年次研修は、各年次ごとのテーマに基づき実施しています。



人財教育部 リーダー

コンプライアンス研修

販売・接客スキル研修 TA研修 コンプライアンス研修

指導担当者研修
3年目の社員に対し新入社員の指導に必要な知識・技術の研修を行います。

フォローアップ研修
販売・接客スキル研修
ビジネスマナー研修
TA研修
コンプライアンス研修

特別研修:日本語研修
クレーム対応研修
専門知識研修
※日本語を母国語としない社員向け

ビジネスマナー研修
社会人として必要なビジネスマナーを学びます。

留学生:日本語研修



自己スキルアップのための資格取得サポート

キャリアコンサルタント（国家資格）
個々の適性に応じて業務設計を行い、業務選択や能力開発を効果的に行う専門家です。

リテールマーケティング検定（販売士）
小売店の基本的な仕組みを理解し、販売員としての知識と技術を身につけます。

個人情報保護士
個人情報の管理運用を行うことのできる知識や能力を持つ人材を認定する検定です。

TOEIC
接客時に役立つ英会話力の向上のため、推奨しています。

日本語能力試験
日本語を母国語としない人の日本語能力を測定し認定する試験です。（認定レベルN1~N5）

◎新入社員研修

入社後、1か月間の座学研修・ロープレを行った後、配属先でお仕事をさせていただきます。配属先では、指導担当の先輩により、約1年間、教育指導の専門部署である人財教育部と指導担当者がしっかりとサポートいたします。

実践を通してトレーニングしていきます。

	4月 新社会人生活のスタート!!	5月 ショップデビュー! 実践スタート!	6月 ショップの顔! フロアマネージャーを担当	7月 お客様へ スマートフォンのご提案	8月 一通りの業務を マスターする!	9月 ついにひとり立ち! 話題のあの商品の発売!
ヒューマンスキル	<ul style="list-style-type: none"> 自己分析① 自分の強みって何? ビジネスマナー 	<ul style="list-style-type: none"> 目標設定 仲間との情報共有 	<ul style="list-style-type: none"> 会社方針の理解・浸透 自己分析② 自分の弱みって何? 	<ul style="list-style-type: none"> 理想の店舗を作るためには? その店舗を作るためにどうしていくのか 	<ul style="list-style-type: none"> 5か月間の振り返り 目標確認 現時点での課題 	毎年話題のあの商品が発売となります。一大イベントを迎える前に、教育担当者によるひとり立ち試験を経て、準備は万端です。初心者だった半年前から、知識面、業務面ともに自信が付き、成長を感じることができるようになりました。お客様への感謝の気持ちを忘れず、一人ひとりが個性を發揮しながら、最高のサービスの提供を実現していきます。
テクニカルスキル	<ul style="list-style-type: none"> 会社を知る モバイル通信業界を知る スマートフォン・タブレットの端末に関する知識の習得 あなたを取り巻く環境の知識を座学やロープレを通して学びます。	<ul style="list-style-type: none"> 各キャリアにある端末の操作方法の習得 スマートフォン・タブレットの端末に関する知識の習得 料金収納、オプション変更などの習得 店舗の開店準備 販促活動の実施 初期設定 アクセサリ販売 	<ul style="list-style-type: none"> スマートフォン・タブレットの端末に関する知識の習得 機種変更の端末販売、手続き方法 提案商材に関する知識習得 	<ul style="list-style-type: none"> 新規・MNPの端末販売 提案商材の実践 店舗の閉店作業 	<ul style="list-style-type: none"> 4月~7月に学んだことの実践 	



マイテックグループ・スキルアップサポート

接客のスキル、マナー、身だしなみなどを向上させ、あなたをサポートする教育担当がいます。マイテックグループオリジナルのサポートです。

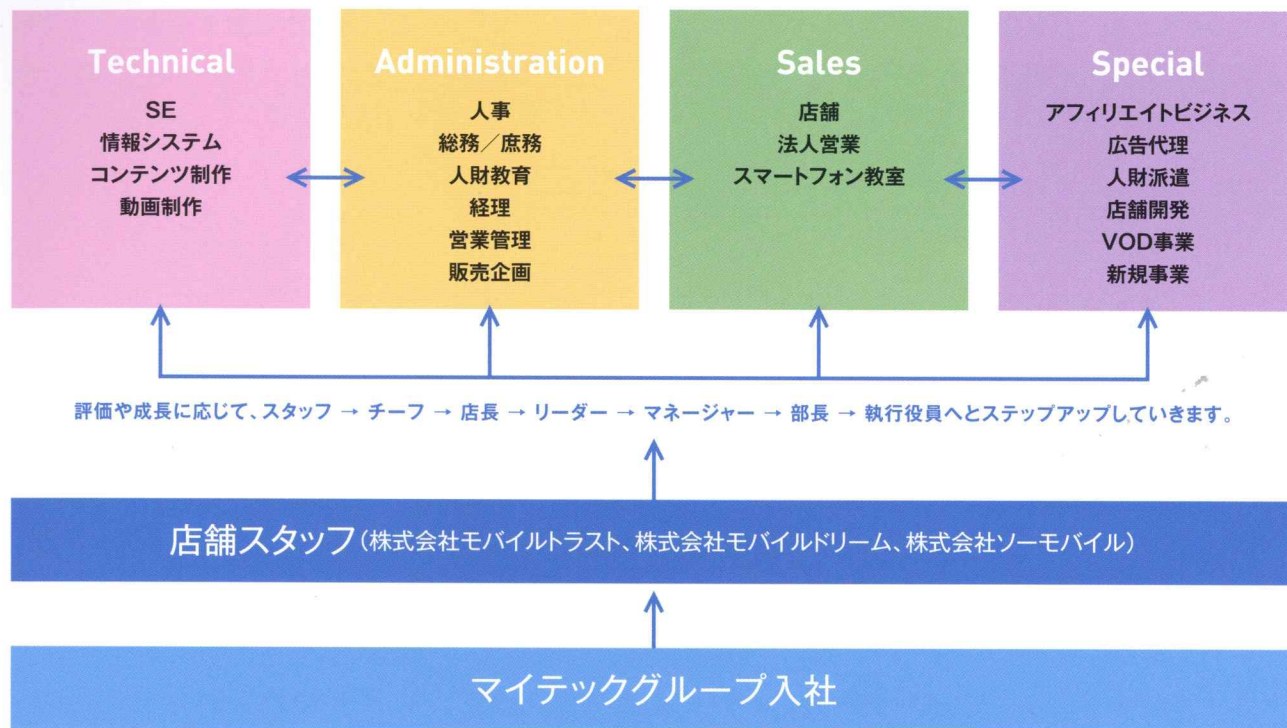
私たちが入社後からあなたをサポートします。



Career Plan

—能力次第で広がる可能性—

入社後はキャリアシヨップにて店舗勤務を経験していただきます。店舗で「お客様第一主義」を実践することにより、接客、知識、考え方の基本をしっかりと身に付けます。その後、適性に応じて店舗系、法人営業、管理部門、新規事業、グループ会社へと進みます。



店舗経験を経て 異動した 本社スタッフ

総務課

社内行事の運営および災害対策・衛生管理、労務管理をしています。



人事部

採用計画、制度設計、人事施策など社内の人に関わる仕事をしています。



法務課

各契約書の確認や社内規定の見直し立案などを行っています。



人財教育部

社員教育体系を作り、全スタッフの研修を運営し、教育に関する業務を行っています。



教育担当

ロープレを通して、スタッフの接客などを確認し、教育をしています。



経理部

店舗の売上管理や給与関連業務、決算業務など会社に関わるお金の管理をしています。



営業管理課

営業基幹システム、管理会計のデータ運用・管理をしています。



販売企画課

全店で使用しているチラシ・ポスターを作成、社内用動画の作成をしています。



経営理念

私たちは、より多くのお客様に最高のサービスを提供します。
私たちは、モバイル文化の開拓者として豊かな明るい未来社会を創ります。

MY-TECH Vision

—目に見えない言葉や気持ちをカタチに変える—

私たちは、お客様の心の中にある「夢」や「想い」を、モバイルを通じてカタチにしていけることをお手伝いします。
それは、ちょっとした工夫、ちょっとした思いやりからはじまります。



Customer Satisfaction —マイテックグループの考える顧客満足—

「マイテックグループの考える顧客満足(MCS)」は、お客様に「また会いたい」と思ってもらえる接客の追求にあります。日々発展し続けるモバイルを中心としたコミュニケーションツールが、お客様の生活を豊かで楽しくするとともに、お客様の人生が「ドキドキやワクワク」するような、そんな心(ハート)のこもったツールをお届けするのが私たちの役割です。そして、お客様が感じられているご要望は当然のこと、お客様ご自身でもまだ認識されていない潜在ニーズ、ウォンツをお客様と一緒に発見・創造し続けることこそが私たちの喜びです。お客様と私たちとがともに笑顔になることが私たちの追い求める姿なのです。



President



一人ひとりの可能性は無限大

共に学び合い、成長し未来社会に貢献したい

取締役社長
村上典江

株式会社マイテックは1987年に社員3人でスタートした小さな会社でした。私は創業メンバーとして、時代に合わせた様々な商材やサービスをお客様へご提供し、感謝のお言葉と社員の笑顔に励まされながら社業を発展させて参りました。現在はスマートフォンやタブレットなどのモバイル製品の販売だけでなく、周辺機器、各種サービス、スマートフォン教室等、幅広い分野に携わっております。日々私たちはモバイルを通じて、お客様がより豊かな生活を実現していただけるよう、潜在ニーズを引き出すため、お客様に寄り添った親切丁寧なマンツーマンの接客を心がけています。『私たちは より多くのお客様に 最高のサービスを提供します』という経営理念のもと、地域で愛される店舗、企業様から信頼される会社を目指すことは、創業からの変わらぬ精神です。「すべての未来はモバイルから」という言葉のごとく、今後のモバイルは単なる通信機器ではなく、銀行、証券、モバイル決済、ショッピング、

音楽、芸術、映像、教材、シェアリングビジネスなど、ありとあらゆる生活に欠かせない存在となっていきます。そして5Gの電波帯が普及することによって、第4次産業革命ともいえる産業構造の大変革期をもたらす、私たちの生活・仕事・人生を、より快適なものに変化させていくことでしょう。私たちはこの大変革期の中心となって、デジタル社会に貢献し、お客様に新たな世界をご紹介します、この未知なるワクワクするような未来社会を創造していきます。当社の社員は私の一番の「宝」です。社員の可能性は無限大と信じ、一人ひとりを尊重して、共に歩み続けたいと思います。志高く、共に学び成長し、未来社会に貢献する当社で活躍される日を、心から楽しみにしています。



府中本社



新宿本社

Company Overview

商号	株式会社マイテック MY.TECH CO.,LTD
設立	1987年10月
資本金	9,000万円
役員	代表取締役会長 村上保裕 取締役社長 村上典江 常務取締役 田代昌史 監査役 田丸早苗
所在地	府中本社 〒183-0023 東京都府中市宮町1-40 KDX府中ビル7F TEL:042-368-4000 新宿本社 〒163-1515 東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー15F TEL:03-6911-2400

Group Overview

子会社	株式会社モバイルトラスト 株式会社モバイルドリーム 株式会社ソーモバイル 株式会社人財フロンティア 株式会社フリック&タップ ソリューションアライブ株式会社
売上	138億5,314万円(2020年5月期)
事業内容	移動体通信機器の販売・取次業務 およびメンテナンス コンサルティング業務 コンテンツ事業 VOD事業 派遣事業

主要取引先	株式会社NTTドコモ KDDI株式会社 ソフトバンク株式会社 UQコミュニケーションズ株式会社 株式会社TFモバイルソリューションズ Apple Japan 合同会社 富士ゼロックス多摩株式会社 イクス株式会社 地方公共団体 他
-------	--

Topics

天摩由貴、ゴールボールにて活躍中!

マイテックグループには視覚障がい者スポーツ競技であるゴールボールの天摩由貴選手が在籍しています。当社総務部に所属し、音声読み上げソフトを入れたパソコンで書類作成やデータ集計作業などの業務を行い、全社のサポートをしています。また、CSR活動の一環として、子供から大人までを対象とした講演会やゴールボールの体験授業を行い、自身の経験や夢を持つことの大切さを発信しています。日々の練習に励む天摩選手とゴールボール競技を応援するため、当社は一般社団法人日本ゴールボール協会のオフィシャルパートナーとしてサポートしています。

ゴールボールとは・・・視覚障がい者のために考案された対戦型のチームスポーツです。アイシェード(目隠し)を着用した1チーム3人の選手が、コート内で鈴の入ったボールを転がすように投球し合います。ボールの音や相手の足音を聞き分けゴールを守り、相手ゴールにボールを入れ得点を競います。



©日本ゴールボール協会

Annual Event

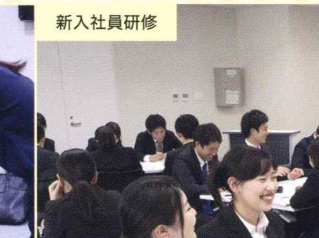
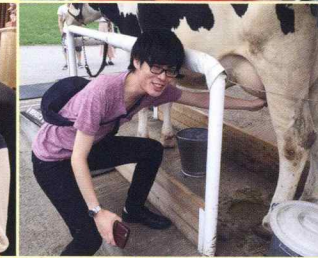
—つながる絆～社内行事—

マイテックグループの二大イベント
経営発表会と社員研修旅行は毎年大盛り上がり！
その他、季節に応じたイベントもご用意しています。



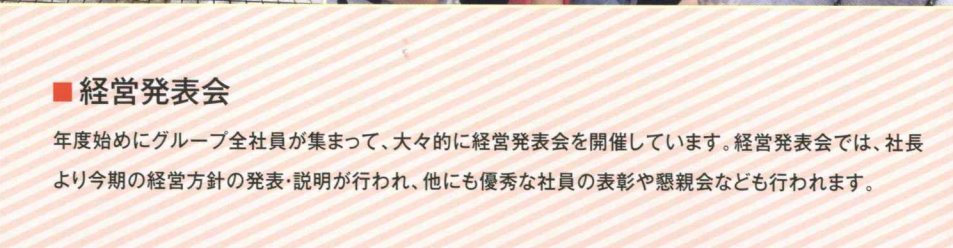
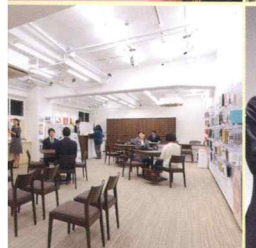
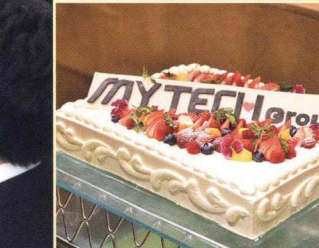
■ 内定式・入社式

10月には内定式、4月には入社式を行っています。内定式は、初めて内定者が一堂に会する貴重な機会。入社式は、皆さんの人生の節目となる大切な1日として、各部署から先輩社員も参加し、社会人としての門出を祝います。



社員研修旅行

1回、社員研修旅行を実施しています。社員全員を3～4班に分けて、交代で1泊2日の研修旅行に行きます。企画・運営は総務部が行い、社員全員が楽しめるように毎回工夫をしています。2日目は、観光光が選択できて、年齢や部署を超えて交流をはかっています。



■ 経営発表会

年度始めにグループ全社員が集まって、大々的に経営発表会を開催しています。経営発表会では、社長より今期の経営方針の発表・説明が行われ、他にも優秀な社員の表彰や懇親会なども行われます。



■ 季節のイベント

春には屋形船、夏には海釣り、秋にはバーベキュー、冬にはスキー・スノボツアーなど、オフの時間も仲間と一緒に楽しめる企画があります。



RECRUITING GUIDE 2022

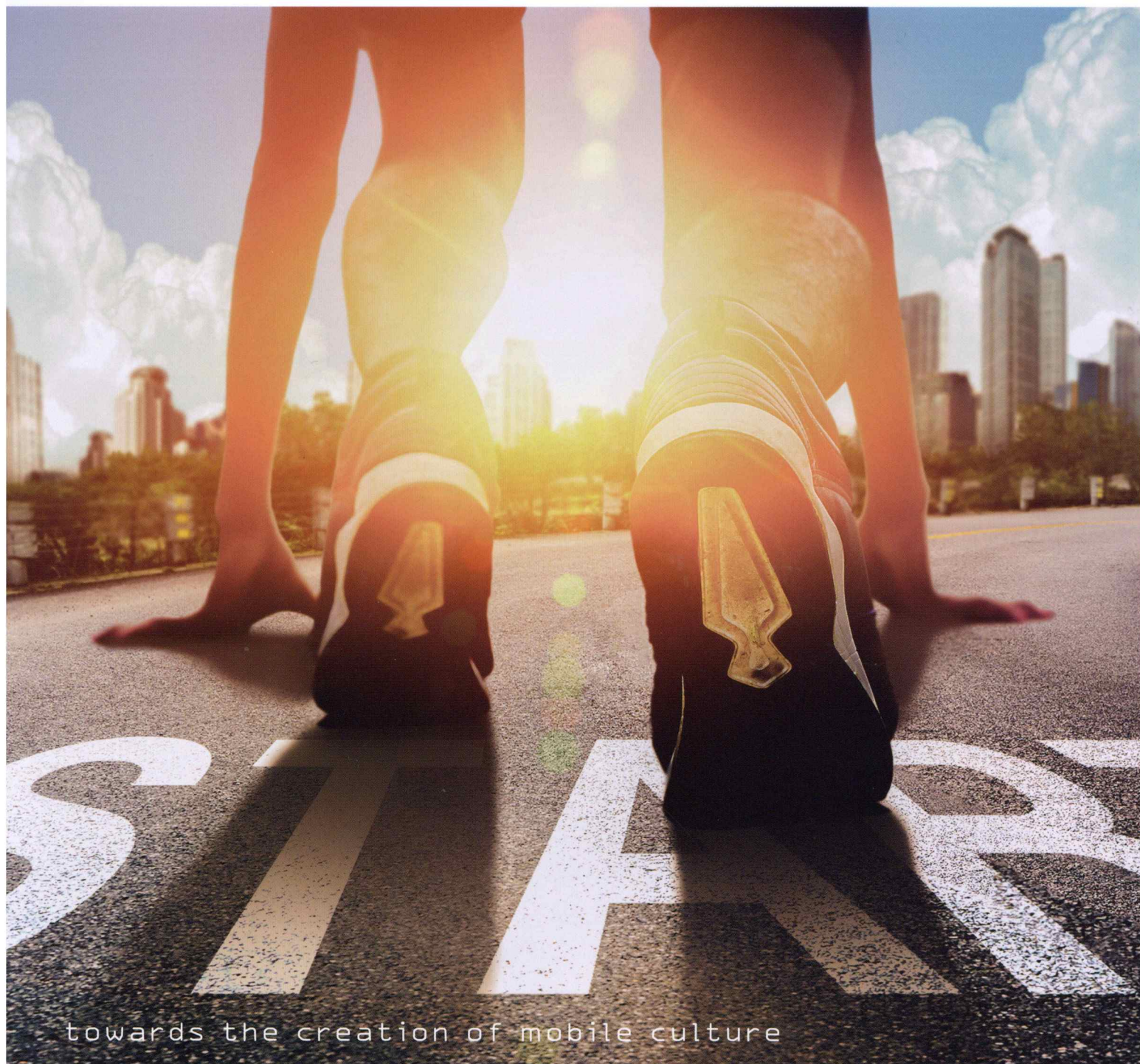
MY-TECH GROUP

Saigomade oyomi itadaki arigatou gozaimasu.

MY-TECH GROUP no shigoto ya hataraku hitowa ikagadeshitaka?

Kyoudo wo motte kudasatta sokono anata! WELCOME. Omachishiteimasu.

Anata no START LINE. Ippo fumidaseba nanikaga kawaruhazu!



towards the creation of mobile culture