

春

vol.5 / 2024.03

ノジマは“いろいろな人”でできている

I am nojima

学生アルバイトから新卒入社。
仕事の階段を上がるたびに
見える世界が広がっていく。

小林 太地

nojima



「家電に興味があったわけでもなく、『みんなと同じ飲食店じゃつまらない』家からも近い』くらいの軽い気持ちでした。レジ担当として働くうちに、スタッフルームにいろいろなランキングが貼り出されていることに気づきます。見ると、他店の顔も知らないスタッフが、モバイル会員獲得件数で社員・パートナーを含めて常に長野・山梨エリアで1位なのです。持ち前の負けず嫌いで、『この人を抜いてやる』と決意しました」

会計するお客様に、「モバイル会員証はお持ちですか？簡単に加入できますよ」と声をかけ始める。興味を持ってもらうことが嬉しくて、見る見る成果が上がっていった。

「他人と違うことに挑みたくなるのが私の持ち味で、声かけをしているレジ担当は他にいなかった」

何気ない決断が人生を大きく変えることもある。小林さんにとって、それは大学生になって始めたノジマでのアルバイトだった。

軽い気持ちで決めたアルバイト 見知らぬライバルに挑戦する

たのです。すぐに結果に繋がらなくても、『知らなかったわ。ありがとう』と言われるだけでうれしかったのです」

通信部門で初めての成約 仕事の面白さにのめり込む

そして1年。ついに他店の見知らぬライバルを抜いて1位になった頃、上司から「携帯電話やモバイル機器を扱う通信部門で接客をしてみないか」と声がかかった。

「新しいことができるチャンスだ、と思いました。ノジマには社員とかアルバイトとか、若いとかベテランだとか、仕事上の差別区別はまった

※学生パートナーとは

学生アルバイトのこと。仕事内容は社員と区別がなく、本人のやる気と能力に応じて多彩な役割に挑戦できる。☆詳細は最終ページをご参照ください。

■ノジマの言葉■『“販売”ではなく“販買”』

ノジマはお客様に“買っていただく”という想いを込めて「販買」と言っています。

voices

都会に負けないお客様満足で 地方活性の実現を期待



甲府東店 通信部門リーダー
藤井 昭彦 (2010年入社)

小林君が学生パートナーとして働き始めたとき、私は同じ店の通信部門リーダーでした。彼のめちゃくちゃ負けず嫌いなところが気に入って、レジから通信部門の接客に抜擢。結果は期待以上でした。その後社員になって悩み苦しむ姿も、エリアリーダーとして見えていました。私は「トントン拍子過ぎた彼には、立ち止まって考える良い機会だ」と思いました。今、彼は私の上司です。「地方で働くみんなが幸せになるには、どうしたらいいだろう」と、よく話します。「お客様の満足や喜びが基準なら、都会にも勝てる」と語る彼。ずいぶん頼もしく成長したものです。山梨県代表として、大いに期待しています。

ノジマは、人でできています。「多様性」の大切さが叫ばれる以前から年齢や性別、雇用形態など一切関係なく、さまざまな人材が、それぞれの能力を発揮して活躍しています。そんな多彩な個性を紹介する「I am nojima」。第五回は、学生パートナー※から新卒で正社員となり、数々の出会いと試行錯誤を繰り返して、今や地区リーダーとなった小林太地さんです。

何度も挑戦を繰り返し、視野が広がった。
学生時代からの「地域活性」という目標へ歩み出す。



小林太地 (こばやし・たいち) さん 1997年、山梨県甲府市出身。小学1年生から野球を始める。「高校野球の監督になりたい」と進学した大学では、野球サークルに所属しながら高野連の審判資格を取得し、県史上最年少審判に。2015年、学生パートナーとしてノジマ甲府東店で勤務開始。2019年に新卒入社し、同店通信部門配属。同年秋に甲府昭和店へ異動し、翌年2月には通信部門のリーダーに。2021年、豊科店へ異動。2022年に通信エリアリーダーとなり、かつての同僚と結婚。2023年8月より4エリア約40店舗の通信部門を統括する地区リーダーを務める。



甲府東店から異動する際にお客様からいただいたキーケース。「お客様に寄り添う接客には自信がありました。なのにその後リーダーになって、何度かお客様に喜ばれるという大前提を疎かにしてしまっただけです。これは自分への戒めとして今も大事に使っています」

「甲府東店でも常連のお客様がいて、接客には絶対の自信がありました。異動先でも表彰を受け、年明けには念願の通信部門リーダーに。めちゃくちゃうれしかったのですが、そこで壁に激突します。6人のメンバーが、思ったように動いてくれない。私は普通にできることがなぜできないのかといたら、強く当たって人間関係が悪化する。入社するのがいやになり、本気で転職を考えました」

アルバイトでの経験と実績もある。自信を持って入社し、最初の新入社員コンテストでは通信部門で全社1位を獲得。すべてがうまく進むように見えたが、そこに落とし穴があった。

役割が上がると景色が変わる 壁にぶつかり、迷子になる

「向上心と創意工夫が重視され、地元勤務でも部門やエリアのリーダーを目指せる。入社を決意し、本社での研修を終えて初出勤した朝は、とてもすがすがしい感じがしました。仕事に向き合う心構えが大きく変化していたので、アルバイトで慣れ親しんだ店舗に配属されたのに、すべてが新しく見えました」

成果が出るにつれて、小林さんは仕事に夢中になる。大学の友人を6人もアルバイトに誘い込み、

企業・ノジマの奥深さを知り 新卒入社することを決意

「ガラケーからスマホに変えたいという年配の女性でした。先輩との間を右往左往しながら対応していると、『あなた、契約は私が初めてなんでしょ？ 時間がかかっても気にしなくていいからね』と、静かに見守ってくださいました。その言葉に甘えたわけではありませんが、夕方の4時過ぎからスタートして、お渡しできたのは夜の8時過ぎ。お客様への申し訳なさと初契約の高揚感で、胸が一杯でした。そのお客様はその後私を指名してご来店くださり、機種変更もお手伝いできました」

初めて成約に至ったお客様のことを、小林さんは今もはっきりと覚えているという。そこで得た自信と喜びが小林さんのモチベーションとなり、大きな成長へとつながっていった。

「最初は、たかないので、やりたいことがやれる、と。でも、最初は、大苦戦しました。携帯やスマートフォンは機種が多くて料金体系も複雑。一通り説明できるようになるまでに半年かかりました」



週4日は出勤。気がつけば、卒業後の進路選択が目の前に迫ってきた。

「高校の教員になりたくて大学へ進学したものの、ノジマの仕事が面白すぎて就職課程は早々に断念。ゼミの研究テーマが『地域活性化』だったこともあり、就職活動は地元だけを回っていました。地銀から内定をもらったものの、パソコンとにらめっこして年を取っていく自分しか思い浮かばなくて。迷っているとき、上司に誘われて当社の説明会に参加し、驚きました。自分の働く店舗とは違う、私の知らないノジマが広がっていたのです」

想像を超える企業規模以上に小林さんを魅了したのは、「いくらでもチャレンジできる」という社風だった。



Phase 1 [学生パートナーとして活躍]期

最年少野球審判として活躍
アルバイトにのめり込む

「高校の教員になって野球部の指導をしたい」と大学へ進み、山梨県の高校野球審判資格も取得。地元メディアから取材も受け、ちょっとした有名人に。ノジマでのアルバイトを始め、仕事の面白さを知り、入社を決意する。

Phase 2 [絶対調からどん底へ]期

新入社員コンテストで1位を獲得するも
部門リーダーとなり苦しむ

入社後は、それまでの経験を活かして同期たちを圧倒する活躍を見せ、多くの賞を獲得。異動先の甲府昭和店で、わずか入社10か月で念願の部門リーダーとなる。しかし、初のチーム運営に大苦戦。転職を考えるほど悩む。

Phase 3 [再び絶対調からどん底へ]期

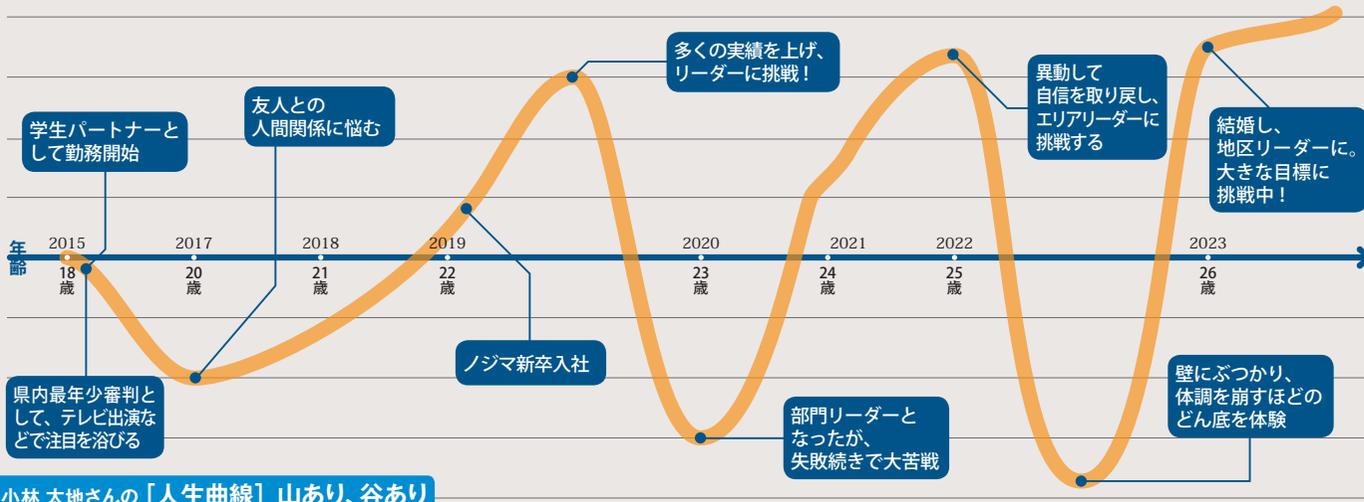
V字回復を実現するも、
エリアリーダー職で再び迷走

上司の助言で指導方法を見直すも、メンバーとの関係も売上もV字回復。異動した地域基幹店でも実力を示し、10店舗の通信部門を統括するリーダーに任命される。ところがここで再び迷走。体調も崩し、もがき苦しむ。

Phase 4 [新しい景色が見えた]期

上司の助言で、仕事の壁を乗り越える
学生時代からの地域活性という目標に挑む

試行錯誤と上司のサポートで「自分なりのリーダーのあり方」を見つけ、復活。かつての同僚と結婚し、私生活も軌道に乗る。そして、より広範囲を見る地区リーダーに昇進。地域活性と会社の成長をつなげるという大きな目標に挑む。



小林さんを救ったのは、「お前は何を見て仕事をしている？」という上司の助言だった。

「メンバーでもお客様でもなく、部門の数字



「エリアリーダーには年上の社員も多く、私があえて指導することなどほとんどありません。だから私自身が学ぶつもりで、気づいたことは質問し、より良い方法を話し合います。」

自分が成長することが、エリアや地区、ひいては会社の成長につながっていくと考えています」

役割の階段をひとつ上がるたびに新しい景色に出会い、悪戦苦闘してきた小林さん。最近、未来への大きな夢ができたという。

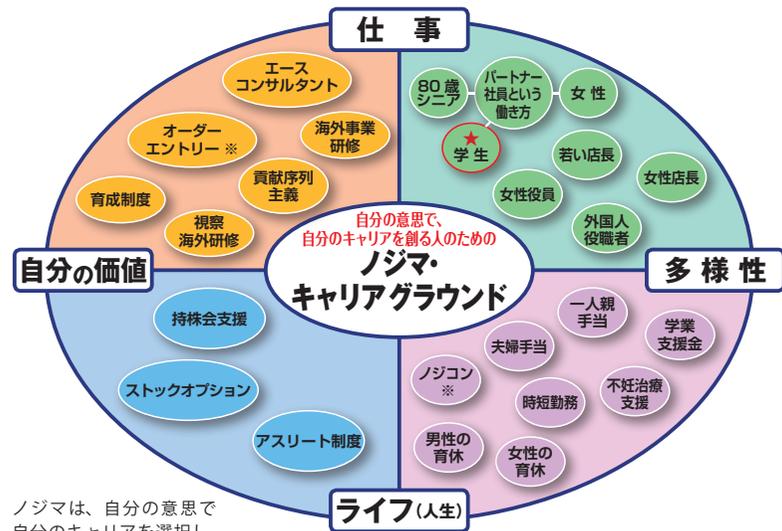
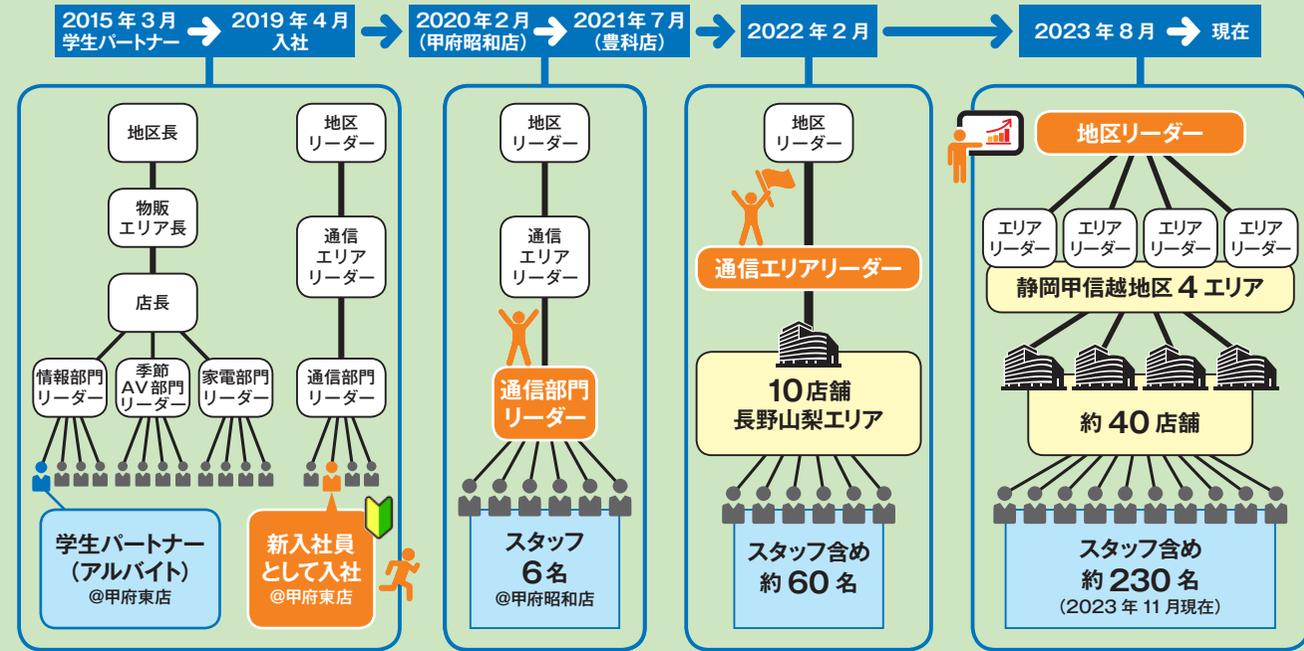
「首都圏の社員と違い、地元志向の社員は夢が見つげにくいので

た。体調まで崩した私を救ってくれたのは、今回も上司でした。『まずは10人の部門リーダーと向き合うことが大事だ』と助言され、なんとか危機を脱しました」

地方の社員が夢を見られる会社作りを目指し、さらに前進

現在は、静岡甲信越地区のリーダーとして、4エリアの約40近い店舗の通信部門を統括。さらに視界は広がった。

小林 太地さんキャリアステップ図



ノジマは、自分の意思で自分のキャリアを選択し、創り上げていく人のための、「キャリアグラウンド」です

※オーダーエントリー……社内公募制度
※ノジコン……ノジマ社内婚活パーティー

すよ。本社への異動は難しいし、接客以外の仕事がほとんどない。そこで、たとえば地方支社を作って事務や配送などの仕事を生み出したらどうだろうか。それはノジマの目指す『社会に貢献する経営』にも通じると思うのです。学生時代からの目標である地域社会の活性化と会社の成長の2つをつなげることが、今の私の大きな目標です」

「各店舗の部門リーダーの育成が本来の役割なのに、60人全員を育てなければとあせってしまっ

一気に10店舗約60人の成長を託された小林さん。見える景色が変わったことで、迷子になってしまった。

ばかり見ていたことに気づきました。一方的な指示命令を止め、メンバーとの会話を重ねると、職場の雰囲気も数字も急速に改善。それが認められ、長野・山梨エリアの基幹店である豊科店へ通信部門リーダーとして異動します。半年後には、エリア10店舗の通信部門を見るエリアリーダーに。ところがここで、またつまづいてしまいます」

voices
学生パートナー出身の星。良きライバルとして輝き続けてほしい



販買推進部 (通信) 神奈川地区 地区リーダー 清水 萌 (はじめ) (2016年入社)

ノジマの学生パートナーは、社員と同じ仕事と裁量を任される、最高に成長できる経験だと思っています。私が学生時代に知っていたら、絶対にノジマで働きたかった。小林君もそのパートナー経験を経て社員になり、リーダーとなったのですが、リーダー時代に学生パートナーたちを生かせず苦悩。彼は真面目で勤勉な努力家なので、「誰もが頑張るのが当然」と思っていたようです。私も自分のやり方を押し付けて猛反発を受けた経験があります。その壁を乗り越え視野を広げた彼には、「学生パートナー出身の星」としてさらに輝いてほしい。良きライバルとして、彼の活躍に注目しています。



We are nojima

学生パートナーから新卒入社した社員



シェック・ファティマさん
相模原本店 情報部門リーダー
「ノジマには魅力的な制度が揃っています！学生の皆さんが思いっきりやりたいことに挑戦できるような環境が整えられており、努力した分が評価されます！」

学生パートナー補助制度 利用者

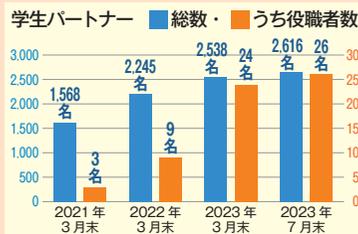


小林 裕太さん オーロラモール東戸塚店
季節 AV 部門エースコンサルタント
「補助制度のおかげで労働時間に縛られずに働けるので、お金を貯めてアメリカ留学ができました！ノジマでの仕事は成長につながり、お客様にも喜ばれ、非常にやり甲斐を感じています！」

ノジマでは、「人材」でなく「人財」という表記を用います。それは文字通り、当社で働くすべての人が財産であり、宝物だから。最先端の通信機器に強い学生パートナー（アルバイト）も、当社に必要な不可欠な存在です。ノジマでは、学生を含むすべてのパートナーに、社員と同等の役割と裁量、そして挑戦のチャンスを与えています。大きな手応えと成長を実感できることから、学生パートナーの数は年々増加。現在は全国で2600名以上が活躍しています。しかもそのうち26名は、エースコンサルタントや部門リーダーといった肩書きを持つ役職者。年齢や立場に関係なく力を発揮してもらえる職場環境となっています。

学生パートナー補助制度
思いっきり働く学生を
挑戦の機会と制度で全面応援

しかし学生さんの中には、「親に扶養の範囲で働いてほしいと言われる」と、存分に働き切れない人もいます。そこでノジマでは、学生パートナー限定の補助金制度を用意しています。年収上限の103万円を超えて勤務したい学生パートナーの時給を20%アップさせるもので、これまで累計112名が利用しています。すべての従業員の向上心を可能な限りサポートすることが、ノジマの信念です。



※制度利用には一定の条件があります。

(数字はすべて2023年7月末現在)



『I am nojima』のバックナンバーはノジマの採用サイトから



ホームページ



採用サイト



I am nojima
ご意見・ご感想フォーム

2024年3月1日発行

発行元 / 株式会社ノジマ 〒220-0005 神奈川県横浜市西区南幸 1-1-1 JR 横浜タワー (26階)

編集 / 株式会社ノジマ 総務グループ 広報チーム

Nojima