

ノジマは“いろいろな人”でできている

春

vol.7 / 2025.03

I am nojima

中国から日本へ。
「チャンスは平等、評価は公正」な環境で
自分らしい選択をし続ける

神藤 優香里





「留学したいと両親に相談したら、『老後はお前の世話になるつもりはない。せっかくなら永住権や国籍の取得を目指すべきだ』と言われました。そうか、そういう選択肢もあるのかと、視野が一気に広がりました。大学で、同じ上海から

当初の計画は「2年の語学留学」。しかし両親の後押しと、おらかな旦那さんとの出会いにより、話はどんどん広がっていった。

「中国の上海で生まれ育ち、専門学校を出て地元の建築会社に就職しました。入社2年目に1週間の研修旅行で初来日して、その生活のしやすさに驚きました。中国ではYouTubeも見られなかったのです。たくさんアニメや、知らなかった世界の情報に初めて触れて、『一度は日本で暮らしてみたい』とあこがれるようになりました」

アニメやマンガで日本に憧れ、来日する外国人はめずらしくない。しかし自国企業から日本企業へ転職し、役職に就き、国籍まで変えて働き続ける人となると、どうだろう。神藤さんは、そんな希少な「人財」のひとりだ。

第一の選択
社員旅行で日本にひと目ぼれ
留学の予定が、国籍取得が目標に

voices

「第二の神藤さん」となって
いつか育成の恩返しをしたい

後輩
インタビュー



レイクタウン店 通信担当パートナー
劉 璧芳（リュウエイホウ／2023年入社）

中国福建省で生まれ、両親の仕事の関係で高校進学と同時に来日しました。スマホに興味があり、レイクタウン店の通信部門でパートナー勤務を開始。入社当時から神藤さんに育成してもらっています。入社後しばらく経っても、お客様の多くいらっしゃる土日が怖く、前に踏み出せなかった私に、「横に付くから挑戦しない？」と背中を押してくれたのも神藤さんでした。そのときに契約できたことが、大きな自信につながりました。今は、上司から「第二の神藤さんを目指そう!」と言われてます。あのコミュニケーション力と決断力は唯一無二で簡単には真似できませんが、早く一人前になって恩返ししたいと思っています。

「いろいろ働いて、携帯電話ショップの仕事を気に入りました。当時はスマホが出る前で、料金プランもそれほど複雑ではありませんでした。日本語会話の勉強も兼ねてさまざまなアルバイトを経験した神藤さんは、やがてノジマと出会う。

第二の選択
多様な豊かなノジマへの入社を決意
2度の失敗を乗り越え正社員となる

留学していた今の夫に出会い、将来の話をすると、彼もこだわりのない人で、『日本と上海、どちらに住んでもかまわない。僕が中国人で君が日本人になつたら、ビザが取りやすくなるね』と。なるほど、それもひとつの選択肢だな、と思いました」

■エースコンサルタント（旧エースアドバイザー）

販買のプロフェッショナルという社内役職。全店舗で188名（2024年12月1日時点）

■パートナー

アルバイトのこと。従業員の雇用形態に関係なく挑戦できるため、ノジマではアルバイトと呼ばれる。

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、さまざまな人財が、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7回は、中国・上海で生まれ育ち、中国企業からノジマへ転職。現在は日本国籍を取得し、エースコンサルタントとして店頭に立つ神藤優香里さんです。



神藤 優香里（しんどう・ゆかり）さん 1982年、中国・上海出身。中国名・張 蓉芳（チョウ ヨウボウ）。上海大学経営管理専門学校卒業後、2001年、日中合資企業である建築会社に入社し人事総務部門に勤務。2003年、本部研修として日本を初訪問。「一度は日本で暮らしてみたい」と考えるようになり、2005年、会社を退職して来日。日本語学習の後、2006年に神田外語大学の外国語学部に入学。2008年、大学で出会った同郷の夫と結婚。2009年、ノジマ市川店でアルバイトを開始。2010年、同大学大学院に進学。2012年、新卒正社員としてノジマに入社、レイクタウン店赴任。2017年、日本国籍取得。同年より現職。

人生で大切なのは、常に“選択肢”を持つこと。
それはお客様への提案だって同じだ。

レイクタウン店現在の直属の上司 齋藤航さんと



出張が多いとか電話をたくさんかけたとか、お客様の使い方を聞いて比較検討し、提案を絞り込んでいく作業が楽しかったのです。けれど『週5日勤務』を求められ、留学生はアルバイト時間の制限があるので、勤務時間が自由な会社を探しました。そこで出会ったのが、年齢も性別も国籍も問わず、自分のペースで働けるノジマでした」

ノジマ市川店でパートナーとして働き始め、自由な雰囲気が入った神藤さんは、正社員を目指す。しかし大学卒業時と大学院卒業時に受けた就職試験では、ノジマをはじめ全企業で不合格。「もう帰国しよう」とあきらめかけた神藤さんを救ったのは、彼女の働きぶりを見ていた上司だった。

「帰化や永住権取得には、正社員として一定年数勤務する必要があります。大学4年次の就活は全滅。ノジマも落ちました。あきらめきれず、大学院に進学して2年後にも再挑戦したけれど、また失敗。落ち込んで帰国を考えていたとき、店舗で何度か顔を合わせていた上司が事情を知って、改めて人事に推薦してくれたのです。おかげで異例の『30歳の新卒社員』として、特別に入社することができました」

自らの特性に改めて気づき、貢献できる場所で働く事を選択した神藤さんは、1年後にレイクタウン店のエースコンサルタントの役職に就く。自分らしい選択を続ける神藤さん、それは接客でも同じのよう……

「機種もプランも通信キャリアも、必ず2つの選択肢を提示することが重要です。お客様の要望に答えるのが私たちの役目ですから、まずどんな使い方をなさりたいかを詳しく聞きます。電話をかけない人もいますし、ギガが大量に必要な人もいます。そうやって条件を挙げていき、可能ならお客様といっしょに比較検討して、2つに絞る。3つ以上あるとお客様は迷ってしまうし、私が1つに決めるとお客様は納得感が下がります。だから『2つ』がポイントなんです」

第四の選択 後輩を育てて「仕事価値」を高めたい それがお客様の満足に直結するから

さらにノジマだからできる、レイクタウン店だから可能な接客があると言っ。

「ノジマは業界ではあたりまえであるヘルパー販売員がおらず、全員がノジマの従業員。ですからすべての通信キャリアの中から、お

第三の選択 自分には難しかったリーダー役 自らが貢献できる場を見つける

正社員として配属されたのは、今も勤務するレイクタウン店。携帯・スマホの部門で着実に実績を積んだ神藤さんだったが、3年後に大きな挫折を味わうことになる。

「浦和パルコ店に通信（携帯部門）リーダーとして異動になりました。自分で希望しての挑戦でしたが、うまくいかず。リーダーはスタッフ全員の勤怠管理や人間関係にも気を配らないといけません。自分で接客するのは得意だけれど、メンバーを育成しとめていくのは苦手なのだと、悔しいけれど実感しました。売上は順調でしたが、『リーダーは向いていないので、販買側で貢献できる環境に戻してほしい』と申し出ました。降職ですが、戻れてホッとしました」

【第4の選択】 育成に目覚め、成長中

慣れた店舗と仲間と再び大活躍。通信エースコンサルタントの役職に就く。日本国籍を取得し、マイホームを購入、長男も授かる。後輩育成の重要性に気づき、新たな成長へと歩み出す。

【第3の選択】 リーダー職挑戦で挫折

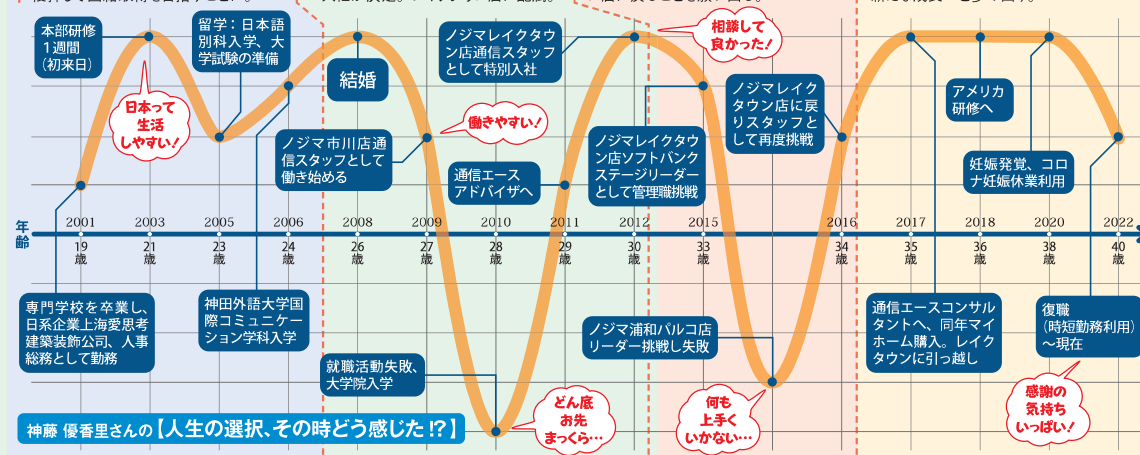
通信スタッフとして力を発揮。自信を付け、浦和パルコ店の通信リーダー職に志願して挑戦。だが人間関係調整が苦手でギブアップ。降職してレイクタウン店に戻ることをお願い出る。

【第2の選択】 就活失敗、からの逆転

在学中に結婚しノジマでのパートナー勤務を開始。大学卒業時と大学院卒業時、2回の就活に挑むも全敗し落ち込む。しかし彼女を知る上司の推薦でノジマ入社が決定。レイクタウン店に配属。

【第1の選択】 日本に憧れ退職・留学

上海の専門学校を卒業後、建築会社に入社。社員研修旅行で日本を初訪問し、留学を決意。当初は2年の語学留学のつもりだったが、両親と恋人の後押しで国籍取得を目指すことに。



■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。

【神藤さんが利用した主な福利厚生制度】



voices

「発展的な失敗」で大きく成長。
境遇に関わらず第一線で活躍する
ロールモデルになってほしい。

元上司



モバイルソリューション推進部
通信イベント部隊 本部リーダー
加藤 翼（2005年入社）

私がレイクタウン店の通信リーダーに赴任したとき、神

藤さんはエースアドバイザーとして大活躍していました。当時の彼女はかなり猪突猛進な性格で、第一印象は「強くて怖い人」（笑）。負けず嫌いで、他のスタッフとよく衝突していました。その間に入って「まあまあ」と調整するのが私の役割（笑）。けれどリーダー職への挑戦に失敗してから、彼女は大きく成長しました。周囲への気配りを身につけ、人望も獲得。昔は興味がなさそうにしていた我々がやっている通信のイベントにも、最近は積極的に参加してくれます。海外出身とか主婦だとか関係なしに活躍できる、そのロールモデルとなってほしいと思います。

購入いただくとお得になるサービスもあります。『携帯は家族揃ってノジマで買うのがお得ですよ』と、もっとたくさんの人に知っていただきたいのです」

一度はリーダー役を断念した神藤さんだが、最近「若手を育て、通信部門をもっと強きたい」と考え始めている。

「スマホや通信のサービスはどんどん変化しています。ただ『安い』『お得ですよ』でなく、『このお客様には、今これがベスト』を提案することが私たちの役目です。それによりお客様に喜ばれることで仕事価値が高まり、通信部門を成長させます。若手の育成から逃げていては、

お客様のためにならないのだと、ようやく気づきました」

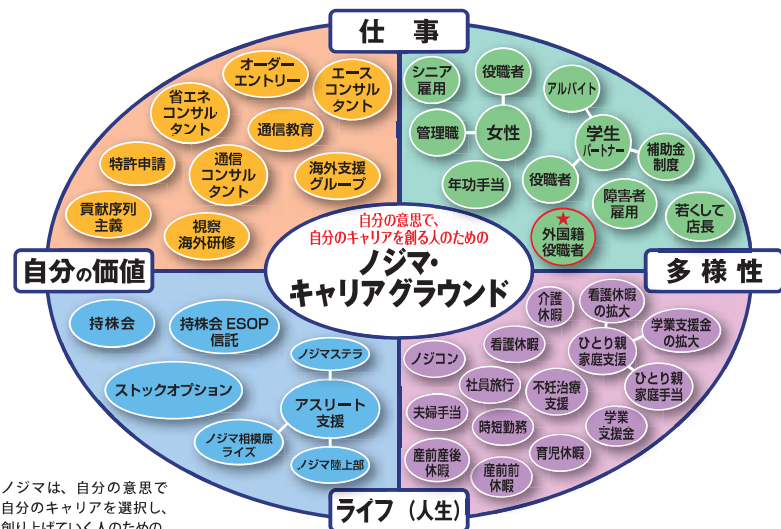
ノジマの自由な社風の中で
神藤さんの“人生の選択”は続く

未来の
選択
チャンスは平等、評価は公正な
ノジマで“人生の選択”は続いていく

常に自分の人生を選び取ってきた神藤さん。そんな彼女が選択したノジマという企業の「働く場としての良さ」を、もっと知ってほしいと言っ

「パートナリーとして働いたときから現在まで、『すごくフラットな会社だ』と感じています。店長も新人も対等で、お客様に喜んでいただいた結果、会社に貢献すれば上に行けるし、それが足りなかったら降格する。性別、国籍、年齢、そして主婦であっても、まったく関係ありません。私のいた中国企業も仕事上はフラットでしたが、上司に気に入られないと賞与が上がらないとか、人間関係が評価につながる面もありました。また、ノジマは福利厚生がすごく充実しています。今、子どもを保育園に預けて時短勤務中で、看護休暇や生理休暇なども上司が『ぜひ使って』と呼びかけてくれるので、フル活用しています。残業代が1分単位できちんと出るのもありがたい。出産など

人生において様々なイベントがある女性にとつてはすごく良い会社だと、胸を張って推薦できます。自由でフラットだから、自分の意思で働き方を決めていける。ノジマという舞台を活かしながら思い切り働ける、そんな楽しさがあると思います」



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



We are nojima

グローバルな人財

多国籍のスタッフが活躍 役割も昇進も全員公正

ノジマでは、中国、韓国、フィリピン、ミャンマー、ベトナム、ブラジルなど海外にルーツを持つ22名の人材が、役職者として活躍しています。パートナー（パート・アルバイト等）や一般社員も含めれば、その国と人数はさらに多くなります。

「全員が主役」であるノジマでは、昇進や昇給、仕事や役割の分担など、あらゆる場面で性別・年齢・国籍などを一切問いません。その人の能力や適性、個性や希望を最優先に、全員にチャンスと責任を与えます。ノジマにはマニュアルがありませんので、それぞれの持ち味を活かしてお客様に価値や満足を提供すれば、それが正解。成果が出れば、全員がさらに大きな仕事に挑戦可能です。

海外からのお客様が増え、すべてのお客様の生活様式やニーズ、考え方がこれまで以上に多様化している現在、ノジマのスタッフも多様化するのには必然だと考えます。多様性は価値であり、事業の推進力。ノジマはこれからも、多彩な仲間を迎えて前進したいと願っています。

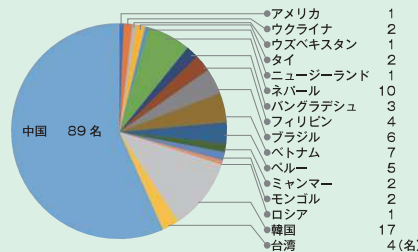


ダカル プラティバさん
国籍：ネパール 店舗／役職：ノジマカンボジア MD（事業推進部海外事業グループ）

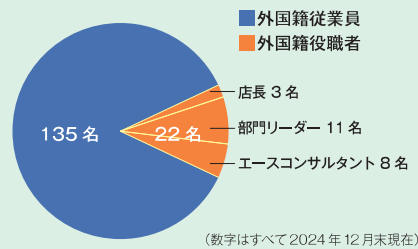


魏 小青（キシウセイ）さん
国籍：中国 店舗／役職：イオンタウン守谷店 店長

活躍する外国籍従業員……総人数 157 名



役職者として活躍している外国籍従業員



夢に挑む

未来は希望と不安
「挑戦」で創られる。
恐れるな。前へ
自分だけの一番星を

そして
失敗を
進もう。
めざして！

『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 紹介
「家電小ネタ帳」

2025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