



**hascom mobile**  
RECRUITMENT INFORMATION



きのうよりきょう、きょうより明日。  
一瞬一瞬、新しい自分になっていく。  
さあ、あなたがいちばん輝く場所へ。

「将来はこんな自分になりたい」「仕事で夢を実現してみたい」  
それぞれの理想や目標に向かって、いま一人ひとりがスタートラインに。  
Challenge(挑戦)を恐れず、常にInnovation(革新)を心掛け  
さあ、自分らしく、自分自身で、自らの新しい道を切り拓いていこう。  
ハスコムモバイルは、前向きに進み続けるその想いを応援していきます。

# Challenge & Innovation

## 全道に広がるハスコムモバイルドコモショップ・事業所一覧

- |                    |                |
|--------------------|----------------|
| ① ドコモショップ札幌環状通東店   | ⑩ ドコモショップ釧路店   |
| ② ドコモショップ札幌北1条東店   | ⑪ ドコモショップ深川店   |
| ③ ドコモショップ札幌山鼻店     | ⑫ ドコモショップ砂川店   |
| ④ ドコモショップ白石中央店     | ⑬ ドコモショップ恵良野店  |
| ⑤ ドコモショップ岩見沢店      | ⑭ ドコモショップ恵庭店   |
| ⑥ ドコモショップ旭川中央店     | ⑮ ドコモショップ富川店   |
| ⑦ ドコモショップツインハーブ旭神店 | ⑯ ドコモショップ新ひだか店 |
| ⑧ ドコモショップ名寄店       | ⑰ ドコモショップ稚内大黒店 |



ムービーで店舗の様子を  
ご覧になれます。



Challenge(チャレンジ)=無限の可能性を信じ、何事にも勇気をもって果敢に挑戦し続ける。

Innovation(イノベーション)=自身が日々取り組む仕事に対して、常に意識改革を行う。

チャレンジを恐れず、思考、行動のイノベーションに前向きな姿勢こそ大切な財産です。

一人ひとりが目標に向かって成長を積み重ね、進むべき道を自らの力強く切り拓いていく。

ハスコムモバイルが、あなたのステップアップにふさわしいステージをご用意しています。

誇れる自分が見つかる場所

## 主要業務 Primary Business

「あなたがいなきゃ」と  
頼りにしてもらえる。  
そんな君らしさがいきる仕事が  
ここにはあります

### 店長

個人の提案実現だけではなく  
スタッフ一人ひとりの  
確かな成長が喜びに。

——— 身につくスキル ———  
理論立ててスタッフに説明する力



自分の提案が実現したときはもちろん、若いスタッフのサポートに入り、彼らが何かを成し遂げて喜ぶ姿を見ると心からうれしく思います。

### 副店長

店舗スタッフの動きを管理。  
個々のフィードバック&  
アドバイスも。

——— 身につくスキル ———  
コミュニケーション力・傾聴力



多くのお客様と接して様々な声に耳を傾ける「傾聴力」を含めコミュニケーションスキルが格段に向上。課題を発見し、解決する能力も養われます。

### 窓口 スタッフ



覚えることは多いけれど  
日々勉強して  
お客様にわかりやすく説明。

——— 身につくスキル ———  
端末や料金プランなど幅広い知識  
月毎に目標を設定し達成時は充実感を覚えます。  
先輩が褒めてくれるので「次も頑張ろう!」という気持ちになれますね。

### スマホ 教室講師



お客様が「わからない」ことに  
「気づくことができる」  
自分に。

——— 身につくスキル ———  
コミュニケーション力  
参加者の方が「何を訊いたらいいかわからない」ことが多いので、コミュニケーションをとりながら、言葉にならない思いにも気づくスキルが身についたと実感しています。

### 法人 営業



店舗の外へ出て提案。  
自分で考え行動する力が  
身につく。

——— 身につくスキル ———  
時間管理能力・仮説思考力・行動力  
外に向けてしっかりアクションを続ける必要があります。  
移動や資料作成の時間を管理する力、課題やニーズの仮説を立てて行動する力が養われます。





2021年入社 / S.Y

北海道大学卒  
ショップ営業部私の成長を見守り  
応援してくれる環境です！01  
STAFF  
VOICE

## Q1. 学生時代に頑張ったことは？

大学時代は新歓イベントの運営に携わりました。新入生が楽しめる企画を立案した経験が、いま職場で活かされています。

## Q2. 当社に入社を決めた理由は？

就職活動の際、私のことを「大勢の就活生の中のAさん」ではなく、個人としてしっかり見てくれていると感じたからです。

## Q3. 仕事でつらいと感じることは？

期間限定のプランやキャンペーンが毎月のように新しく出てくるので、その都度内容を理解して覚えることが大変です。

## Q4. この会社はどんな社風ですか？

社員は皆がジヤブな性格で、毎日楽しく働いています。特に店舗スタッフは若い世代が多く、いきいきと働いている印象ですね。

## Q5. 社員同士の交流の場はありますか？

店舗スタッフは全員20歳代で年齢が近いので、仕事上の相談はもちろん、プライベートな話もする機会が多いですね。

## 「目標達成」「試験合格」を周囲が祝福

お客様の対応などでミスをする、先輩スタッフに「怒られる」のではなく、「次はどうしたらいいか」を一緒に考えてくれます。逆に、私個人としての目標達成や認定資格制度試験合格の際には、周囲の先輩方が喜んでくれるので、「次はもっと頑張ろう！」という気持ちになります。



2019年入社 / W.M

札幌学院大学卒  
ショップ営業部

2021年入社 / S.K

北海道立女子短期大学卒  
ショップ営業部上司と気軽に話せる環境  
若手スタッフのびのびと上司と先輩のおかげで  
いつでも前向きな自分に！02  
STAFF  
VOICE

## 先輩 → 後輩

## 自分のカラーに合う対応を目指そう

お客様の対応を終えた後輩スタッフにフィードバックを行い、「良かった点」を伝え「次はこうすればもっと良くなる」とアドバイスします。「自分色」のスタイルを確立してもらいたいの、押しつけにならないようにしています。



## ズバリ、この会社の「ここが好き！」

上司と気軽に会話できる環境で、仕事に対する不安なども聞いてもらえます。スタッフ全員で「作戦会議」をしながら、毎日ゲーム感覚で仕事に取り組んでいます。

## 後輩 → 先輩

## 毎日のご指導と励ましのおかげです！

入社当初、とまどう日々の中で「大丈夫、最初からできるとは思っていないから」と先輩スタッフに声をかけていただき、気持ちが軽くなりました。仕事に少し慣れて、上手にこなせたときはたくさん褒めてもらえるので（笑）、頑張ろう！と前向きな気持ちになりますね。



## ズバリ、この会社の「ここが好き！」

20名程度入社した「同期」の存在がありがたいですね。常にお互いの状況を共有し、相談できますから…。店舗の先輩スタッフも優しいので楽しく働いています！



2018年入社／T.Y.  
北海道大学卒  
ショップ営業部

03  
STAFF  
VOICE

**競争の激しい業界の中で存在感**  
全体会議に参加して実感するのは、競争の激しい  
携帯販売業界にあって、ハスコムモバイルが他社の  
動きを含めて先を見据え事業を展開している、  
ということ。自分自身も資格取得や仕事の幅を広げ  
ることで会社に貢献していきたいですね。



ズバリ、この会社の「ここが好き」  
先の先を見て会社をリード

04  
STAFF  
VOICE

**資格取得を応援してくれる環境**  
社内には、資格取得に向けて頑張る社員を応援  
してくれる環境が整っています。私はスマホ教室  
の講師として働いていますが、今後はインス  
トラクターの資格取得に挑戦し、多くの方により安心  
して参加できるようにしていきたいですね。



ズバリ、この会社の「ここが好き」  
みんな明るくポジティブ！



2019年入社／M.Y.  
北海道立森田女子短期大学卒  
ショップ営業部

06  
STAFF  
VOICE

**チャレンジする気持ちを大切に**  
主に窓口担当ですが、新しいデモ機が揃くと店内に  
展示できるようにアプリの設定を任されています。  
現在は新店舗のスタッフとして、チャレンジ精神を  
もってお客様に喜んでいただける斬新なイベント  
を企画できたら、と思っています。



ズバリ、この会社の「ここが好き」  
店舗の雰囲気とに力く明るさ！



2021年入社／O.N.  
北海道立森田女子短期大学卒  
ショップ営業部

05  
STAFF  
VOICE

**頑張った分だけ評価してくれる**  
機種の変更やプランのご案内はもちろん、商品の  
入庫から店内POPの製作まで仕事内容は多岐に  
わたります。まだまだ覚えることが多く大変ですが、  
会社の評価システムがしっかりしているので、安心  
して業務に取り組めます。



ズバリ、この会社の「ここが好き」  
自分の努力を見てくれる！



2020年入社／M.F.  
北海道立森田女子短期大学卒  
ショップ営業部

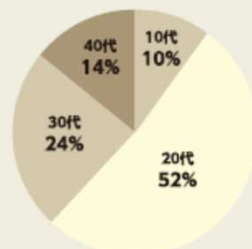


## 数字で見る特長 Feature In Numbers

### 年齢構成

ドコモショップはスタッフの多くが20歳代。  
若々しい活力に満ちた雰囲気職場です。

平均 **26.8** 歳



### 店長の平均年齢

平均 **31.5** 歳

全国ドコモショップ共通の認定資格制度により、入社1年目から着実なステップアップを実感。4～5年目で取得可能な最上位資格「フロントスペシャリスト」により店長昇格への道が拓けます。

### 資格合格率

**100%**

全国のドコモショップ共通の認定資格制度があり、入社後は各自の目標に合わせて資格試験にチャレンジ。社内研修チームによるサポートも充実しており、毎年安定して高い合格率を誇っています。

※入社6か月プレマイスター合格率

### 女性管理職比率

**23.7%**

日本国内の企業全体で女性管理職の割合は10%未満ですが、ハスコムモバイルにおける「女性管理職比率」は2021年（令和3年）4月時点で既に20%を上回り、その後も増加のまますた推移しています。

## 本音で答えます！ Question & Answer

### 新人スタッフにどう接していますか？

入社1年目の新人でも仕事がやりやすく、モチベーションが低くならないように注意しています。それぞれ目標に向かって一生懸命なので、少しでも気が楽になるよう接しています。



ショップ営業部  
2018年入社 H.S

### 産休育休制度を利用しましたか？

制度のおかげで出産に向けた準備にゆとりがあり、産後は身体を労わりながら子どもと過ごす時間を確保できました。復帰後は時短制度を利用して仕事と育児を両立させています。



ショップ営業部  
2018年入社 M.Y

### お客様の言葉で嬉しかったことは？

やはり「ありがとう」には心がほっこりします。「あなたじゃなきゃ困る」「ずっとこの店にいてね」と言ってくれたときは特別にうれしく感じました。



ショップ営業部  
2014年入社 M.A

### 目標達成のため心がけていることは？

変化が激しく覚えることが多い業界なので、毎日が勉強の連続です。わからないことがあれば必ず先輩、上司に確認してその都度マスターしていく気持ちで臨んでいます。



ショップ営業部  
2020年入社 K.T

### どんな方が活躍していますか？

結論としては「どんな方でも活躍できます」。最初は自分のことで精一杯でも、できることが増えると徐々に視野が広がり、自分自身の役割が自然に見えてくると思います。



ショップ営業部  
2021年入社 B.C

### 家賃補助はどのくらいですか？

通常5～6万円の家賃が必要な部屋が3万円前後なので、とても助かっています。新しくゆとりのある広さなので、学生時代の友人が遊びに来るといつも羨ましがっています(笑)。



ショップ営業部  
2021年入社 M.T

### 休日の過ごし方を教えてください。

休みはシフト制で、希望する日に休日を取得できます。自分の時間が作りやすく、友人とドライブに行ったり、自宅でゲームをしたり、プライベートの時間も充実しています。



ショップ営業部  
2021年入社 N.H

入社前の気になることがスッキリ。  
よくいただく質問に先輩がお答えします。



Q&Aページは  
コチラから



福利厚生ページは  
コチラから

社会人生活のスタート

## 新人スタッフの1年 Training For New Recruits

第1クォーター  
4～6月



- 入社式・新人研修・ショップ配属
- プレマイスター向け社内研修
- パートナースタッフと共に簡易受付

まず新人研修で会社の仕組み、業務内容について学び、資格制度最初のステージ「プレマイスター」取得に向け社内研修でレベルアップを図ります。店舗配属後はパートナースタッフの先輩が新人を約一年間サポートします。

第2クォーター  
7～9月



- 実践トレーニング
- パソコンやスマホを使った知識量アップ勉強

WEB学習コンテンツを利用して業務に必要な知識を得ると同時に、実際に店舗でパートナースタッフのお客様対応を見て「どんな言い回しをすれば相手に伝わるのか」など実践的なコミュニケーションスキルを学びます。

第3クォーター  
10～12月



- 店舗内実践研修
- 新人フォローアップ研修・卒業テスト
- マイスター向け社内研修

一人のお客様対応を経験しながら、わからない点をパートナースタッフに確認しながら一歩ずつ前進。入社半年後にはフォローアップ研修を行い、実際に店舗の現場で使えるテクニックを学び、各店舗で「卒業テスト」に臨みます。

第4クォーター  
1～3月



- 2年目に向けた今後の取り組みについて  
店長、パートナースタッフとの面談

入社後一年の節目を目前に、さらなるスキルアップを目指して資格取得の研修に参加。店長・パートナースタッフとの面談で自己の現状を確認することにより、2年目以降の目標を定め、今後の成長へとつなげていきます。

毎月の給料も大幅UP!

## スタッフ資格制度 Qualification System

全国のドコモショップ共通の認定資格で対応力を強化。  
専属の社内研修チームによるサポートも充実しています。

資格取得ごとに、  
毎月手当が支給されます!

ドコモショップには全国共通の資格制度があり、資格取得者には毎月「資格手当」が支給されます。最短4～5年目で最上位資格の「フロントスペシャリスト」取得も可能ですので、入社後は自分の成長を実感しながら収入UPを目指しましょう!





先輩社員が本音で語り合う!

## ハスコムモバイルで前へ! Round-Table Talk



店長、副店長から入社1年目の若手スタッフまで、携帯販売の最前線で奮闘中の社員4人が本音でトーク。ハスコムモバイルのリアルな日常を感じてください。

### 入社を決断した理由は?

**T店長** 自分は、人と接することが好きで得意だから「接客業に向いている」という自己分析がこの会社の志望理由だったけれど、みんなはなぜハスコムモバイルを選んだのかな?

**Y副店長** 私も仕事は接客業と決めていて、特に携帯ショップという業態に興味がありました。

**Wさん** 実は大学4年生の就活時でも自分のやりたいことは明確ではありませんでしたが、採用担当の方からこの仕事の楽しさと目標達成時の充実感を伝えられ、「入社したら自分の長所を伸ばしてくれる」と直感で決断した記憶があります。

**Sさん** いろいろな会社の説明会に参加しましたが、ハスコムモバイルの方はとても親身になって私の話を聞いてくれて、給与面やスキルアップに関してしっかりと説明があり、会社としての安心感が決め手となりました。

### 実際に働いてみた感想は?

**T店長** 仕事に就いた頃…結構昔のような気がするけれど(笑)、先輩にいろいろ教えてもらって、少しずつ自分で出来るようになっていく過程が楽しかったな。

**Y副店長** 想像以上に覚えることが多くて、覚えたとしたらすぐに新しいサービス内容が出てくる。そのスピード感と情報量に慣れるまでは大変でしたな。

**Wさん** 新しいサービスやキャンペーンが多いです。Wさん 時代に合わせて新しい料金プランやサービスがスタートするので、その都度自分の中で情報を更新していきま

**Sさん** 時代に合わせて新しい料金プランやサービスがスタートするので、その都度自分の中で情報を更新していきま



### ハスコムモバイルってどんな会社?

**T店長** ひと言で表現すると「風通しの良い会社」。若手スタッフも上長も、みんな仲が良く話しやすい雰囲気だね。

**Y副店長** 年齢が近いスタッフが多いので店舗内でコミュニケーションが取りやすく、仕事面での連携もスムーズです。



**Wさん** 上司の方と気軽に会話できるのがうれしいですね。自分の店舗を担当している課長は、毎月のミーティングで仕事に対する不安にきちんと耳を傾けてくれます。

**Sさん** 社員はみんな明るくて、コミュ力(コミュニケーション力)が高い人が多い印象です。先輩スタッフが接客でどんなお客様に

も会話がはずむ様子を見てると、すごいなと実感します。

**T店長** 会社組織としては、個人の考えや取り組みへの思いを尊重して実行させてくれる「心の深さ」も見逃せないと思う。

**Y副店長** 新人研修も充実していますし、ドコモショップ独自の資格取得制度で、着実にステップアップできる点も魅力です。資格取得に向けた研修を受けて、みんな積極的にチャレンジしています。

### 就活生へ送るメッセージ

**Sさん** 私は就活の記憶がまだリアルなのですが、1年目の現在、20名程の“同期”と一緒に頑張っています。毎日の仕事の中でやりがいを感じる機会も多いので、ぜひ入社して挑戦してください!

**Wさん** 皆さんと違って、学生時代は人とコミュニケーションをとることに苦手意識があったのですが、毎日仕事で多くの方と会話をする機会があり、いまでは接客を得意だな、と感じるまでになりました。自分のようなケースもあつたかな、と(笑)。

**Y副店長** 就職活動は辛くて大変なこともありますが、自分の時間も大切にして、上手に息抜きしながら頑張ってください。みなさんと一緒に仕事をすることを楽しみにしています!

**T店長** 目標を設定して達成することにより、自分という存在をしっかりと認めることができる会社なので、ハスコムモバイルで自分自身も一歩前へ成長させてほしいですね。



### 会社概要

名 称 / 株式会社 ハスコムモバイル

設 立 / 2010年10月

資本金 / 9,800万円

事業内容 / NTTドコモ携帯販売および各種サービス販売

株 主 / 株式会社ハスコム (株式66%保有)

株式会社ノジマ 東証一部7419 (株式34%保有)

### 本 社

〒064-0824  
北海道札幌市中央区北4条西20丁目2番25号  
ハスコム札幌ビル  
電話 011-633-6622(代表) FAX 011-633-7470

