

ALL RANGE

オーレンジ

検索



人財の価値向上に 挑戦する

*Challenge the value improvement of
the talented person*

株式会社オーレンジ会社案内

ALL RANGE

Message

代表挨拶

我々オーレンジは1996年創業以来、
モバイルショップ運営事業を主軸として取り組んで参りました。
これから本格的に「5G（第5世代移動通信システム）」
「IoT（全ての物がインターネットに繋がる Internet of things）」
「AI（人工知能）」の時代が訪れようとしています。
これからのモバイルショップの運営は、
この新しい「革新的な技術」で誕生する魅力的な商品群と
各事業者のサービスをシナジーとした提案により
お客様の人生を、より素敵で豊かな未来へ劇的に変化させていきます。

弊社の企業理念に『人財の価値向上に挑戦する』

というものがああります。

この『人財』の文字からお察しの通り、

弊社では『人材』を『人財』と書きます。

人財の成長こそが企業の財産だと私は信じます。

本気で取り組んだら大概の事は出来る、人間は努力次第で

何にでもなれる。と私は本気で思っています。

当社の社員は自分の価値を高める努力を忘れず、

『後輩の憧れになる！』という未来の自分にいつも挑戦しています。

その連鎖が次代の魅力的なリーダーを誕生させ、

ここまでオーレンジを成長させてきたと確信しています。

同じ目標をチームで成し遂げる達成感がやりがいのある職場環境をつくり、

認められる職場への満足感が、お客様に伝わることで

より良いサービス、つまりは接客業での“顧客満足度上昇“に

つながっていきます。

日々の努力を仲間たちと認め合いながら仕事ができることは、

弊社にとって何にも代え難い最大の価値なのです。

我々オーレンジは今後も働くスタッフの地位向上を目指しながら、

美しいモバイルショップのリーディングカンパニーとして

業界を牽引することで社会に貢献し

地域の皆様に必要とされる企業を目指します。

代表取締役 村松和男

企業理念

人財の価値向上に挑戦する。



「人財の価値向上に挑戦する」ために

オーレンジが大切にしている **想い。**

仲間と共に

成長する

向上心を持って働き続ける人がいるかぎり、事業は拡大し続ける。オーレンジは、頑張っている人にスポットライトを当て続けたい。一人一人がカリスマを持ち、共に成長し合える関係を築く。

認め合う

先輩も後輩もお互いを信頼し合い目標に向かう。良い所も成果も成長も認め合い、支えあえる環境づくり。

共有する

一人一人の笑顔があふれる職場だからこそ、明るい雰囲気の中で楽しく仕事ができる。一人の笑顔が伝染して、お客様もメンバーも喜び合える。

幸せになる **4つの条件**

人に **愛される**

人に **褒められる**

人の **役に立つ**

人に **必要とされる**

オーレンジは、あなたを幸せになれる『人財』に磨き上げます。
「幸せになりたい!」その思いがあるだけでオーレンジの仲間になれる資格があります。

影響力のある人に

後輩たちの
憧れの
将来像になる

あなたの事、お客様の事、皆の事、人の幸せをいつも考え、仕事をしている先輩たち。そこから生まれる沢山の感謝の気持ち。「私もそんな人になりたい!」と憧れ、後輩たちが育ってくれたら、どんなに嬉しいだろう。あなたの存在、あなたの築いた歴史を見て、あなたに憧れる後輩<ファン>を作れる人になってもらいたい。それがオーレンジの考える“影響力”。



会社概要

社名	株式会社 オーレンジ
所在地	〒444-0839 愛知県岡崎市羽根西新町2番地16 オーレンジ本社ビル
代表者	代表取締役 村松 和男
役員	取締役 西川 美子 取締役 杉田 裕美
TEL	0564-57-8145
FAX	0564-57-8534
URL	http://www.allrange.co.jp
E-MAIL	info@allrange.net
創業	1996年3月
設立	1999年3月
資本金	3,000万円
グループ 総売上	76億5,874万円 (2021年6月決算)
従業員数	244名(2022年1月現在)
事業内容	ソフトバンクショップ運営事業 ワイモバイルショップ運営事業 auショップ運営事業 UQ mobileショップ運営事業 不動産開発事業 再生可能エネルギー事業
取引 金融機関	三菱UFJ銀行 日本政策金融公庫 百五銀行 蒲郡信用金庫 商工組合中央金庫 名古屋銀行 浜松いわた信用金庫 りそな銀行 みずほ銀行 京都銀行 十六銀行
主要取引先	(株)トーシンホールディングス (有)トミケン (株)葵.トラスト (有)三光社 (株)ニッショー (株)リアルエスト(敬称略)

事業内容

携帯電話サービス ショップ運営事業

当社は、ソフトバンク株式会社及び、KDDI株式会社の専売ショップを運営しており、移動体通信端末の販売、移動体通信サービスの契約取次業務、アフターサービス業務などを行っております。

店舗営業は、移動体通信キャリアの専売店【ソフトバンクショップ】【ワイモバイルショップ】【auショップ】【UQmobileショップ】の運営です。



スタッフ一人一人が豊富な知識・経験を持ちながら、最先端の情報でお客様のライフスタイルに寄り添った新しい価値をご提案していきます。

不動産事業

当社は、「不動産事業」を経営の3本柱の一つとしております。自社の保有する土地を有効活用することにより、複合的な経営面での安定化を図り、また、地域社会への還元を目指しています。自然との調和を大切に、機能的で快適な生活環境づくりに努めてまいります。



再生可能 エネルギー事業

当社は「再生可能エネルギー特別措置法」に基づく「再生可能エネルギー全量買取制度」が導入されたことに伴い、2014年12月から太陽光発電事業に参入しました。保有資産の有効活用も含め、自然環境にやさしい「再生可能エネルギー」の普及促進に努め、企業の社会的責任としての環境負荷低減などを通じて社会に貢献してまいります。



また、風力発電事業も同様に「RE100」を目指しており、自社活動で消費するエネルギーを100%再生可能エネルギーで調達することを目指しています。

オーレンジのSDGsへの取り組み



SDGsの17項目の目標のうち、オーレンジがまず取り組んでいるのは第7項目【エネルギーをみんなにそしてクリーンに】です。この項目では、全ての人が手頃な価格で、安定的な発電による、持続可能な近代的なエネルギーを使えるようになることを目標としています。

オーレンジは、自然環境にやさしい「再生可能エネルギー」の普及促進に努め、企業の社会的責任としての環境負荷低減などを通じて社会に貢献してまいります。

太陽光発電



ソーラーパーク吉良 (発電容量142.91kw)
2015年8月10日開業



ソーラーパーク六ツ美 (発電容量29.28kw)
2020年4月24日開業

風力発電



ウインドパーク吉良 (発電容量18.70kw)
2020年7月18日開業



ソーラーパーク関ヶ原 (発電容量72.52kw)
2015年8月10日開業



ソーラーパーク菊川 (発電容量53.28kw)
2020年5月1日開業



ソーラーパーク家武 (発電容量142.91kw)
2015年8月10日開業



ソーラーパーク富士宮 (発電容量53.28kw)
2020年5月1日開業

上記を含め、全17箇所にソーラーパークを建設しています。

KEYWORD

【RE100】

RE100とは「Renewable Energy 100%」の略称で、事業活動で消費するエネルギーを100%再生可能エネルギーで調達することを目標とする国際的イニシアチブを指します。

オーレンジの電気自給率



社用車について

オーレンジでは社用車にもハイブリッド車を導入し、カーボンニュートラルの実現に貢献しています。



au 店舗一覧

- 1 au ショップ岡崎光ヶ丘**
〒444-0814 愛知県岡崎市羽根町
小豆坂 112-1
- 2 au ショップ岡崎六ツ美**
〒444-0204 愛知県岡崎市土井町
荒井甲 12
- 3 au ショップ東刈谷**
〒448-0807 愛知県刈谷市東刈谷町
2-2-10
- 4 au ショップ幸田**
〒444-0117 愛知県額田郡幸田町
相見字越丸 12
- 5 au ショップ安城桜井**
〒444-1154 愛知県安城市桜井町
三度山 66



- 6 au ショップ メグリアエムパーク**
〒471-0828 愛知県豊田市前山町 1-27
メグリアエムパーク 1F
- 7 au ショップ岡崎矢作**
〒444-0903 愛知県岡崎市東大友町字
松花 48-1
- 8 au ショップリーフウォーク稲沢**
〒492-8142 愛知県稲沢市長野 7-1-2
リーフウォーク稲沢 2F 239
- 9 au ショップ高富**
〒501-2113 岐阜県山県市高木 1503
- 10 au ショップ柳津**
〒501-6104 岐阜県岐阜市柳津町本郷 3-118
- 11 au ショップ岐阜鏡島**
〒502-0914 岐阜県岐阜市菅生 6-1-10
- 12 au ショップ松本村井**
〒399-0035 長野県松本市村井町北 2-9-18

UQ mobile 店舗

- 1 UQ スポットリーフウォーク稲沢**
〒492-8142 愛知県稲沢市長野 7-1-2
リーフウォーク稲沢 1F 164

ソフトバンク 店舗一覧

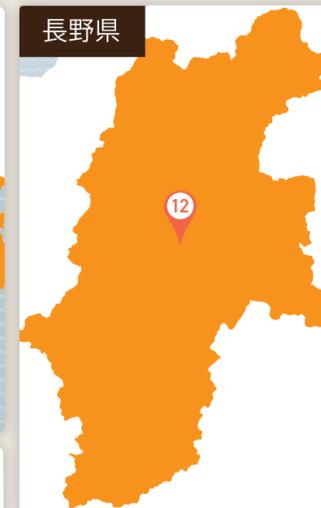
- 1 ソフトバンク
イオンタウン岡崎美合
ワイモバイル取扱店**
〒444-0802 愛知県岡崎市美合町
つむぎ南 1 番 1 1 階 108
- 2 ソフトバンク三ヶ根
ワイモバイル取扱店**
〒444-0124 愛知県額田郡幸田町
深溝山脇 23-1
- 3 ソフトバンク西尾徳次
ワイモバイル取扱店**
〒445-0072 愛知県西尾市徳次町
下十五夜 48-2
- 4 ソフトバンク豊田浄水駅前
ワイモバイル取扱店**
〒470-0343 愛知県豊田市浄水町
伊保原 427
- 5 ソフトバンク岡崎上和田
ワイモバイル取扱店**
〒444-0206 愛知県岡崎市法性寺町字
猿待 16-3 オーレンジ岡崎ビル 1F
- 6 ソフトバンク
リーフウォーク稲沢**
〒492-8142 愛知県稲沢市長野 7-1-2
リーフウォーク稲沢 2F 240
- 7 ソフトバンク稲沢駅南
ワイモバイル取扱店**
〒492-8143 愛知県稲沢市駅前 4 丁目 1-1



- 8 ソフトバンク袋井
ワイモバイル取扱店**
〒437-0065 静岡県袋井市堀越 3-19-13
オーレンジ袋井ビル 1F
- 9 ソフトバンク犬山羽黒
ワイモバイル取扱店**
〒484-0888 愛知県犬山市大字
羽黒新田字上島 40-1
- 10 ソフトバンク沼津香貫
ワイモバイル取扱店**
〒410-0833 静岡県沼津市三圓町 2-7
- 11 ソフトバンク亀山
ワイモバイル取扱店**
〒519-0124 三重県亀山市市東御幸町 222
亀山エコータウン内
- 12 ソフトバンク阿久比駅前
ワイモバイル取扱店**
〒470-2213 愛知県知多郡阿久比町
大字阿久比駅前 1-14
- 13 ソフトバンク静岡下川原
ワイモバイル取扱店**
〒421-0117 静岡県静岡市駿河区
下川原南 21-30
- 14 ソフトバンク浜松入野
ワイモバイル取扱店**
〒432-8061 静岡県浜松市西区入野町
字彦尾前 783-1
- 15 ソフトバンク磐田豊田
ワイモバイル取扱店**
〒438-0834 静岡県磐田市森下 12-6
- 16 ソフトバンク浜松志都呂
ワイモバイル取扱店**
〒432-8069 静岡県浜松市西区志都呂
2-36-1
- 17 ソフトバンク新安城
ワイモバイル取扱店**
〒446-0007 愛知県安城市東栄町 3 丁目 5-3
- 18 ソフトバンク浜松
ワイモバイル取扱店**
〒430-0933 静岡県浜松市中区鍛冶町
15 番地 ザザンティ浜松西館 1 階

ワイモバイル店舗

- 1 ワイモバイル稲沢**
〒492-8213 愛知県稲沢市高御堂
5 丁目 160-6



バックヤードもお見せします！
店舗のご紹介！



会議室

店長たちのミーティングや、商談を行う会議室です。



休憩スペース

スタッフがお昼ご飯を食べたり、休憩をするスペースです。また1人1人の鍵付きロッカーも完備！



テレワークブース

Zoomで会議やミーティングに参加する際に使用します。



研修室

広々とした研修室！スタッフの勉強会や大人数での会議、お客様のスマホ教室もこちらの研修室で開催します。

オーレンジでは、社員の方々に働きやすいと思う環境で長く活躍してもらいたい！
そんな想いから、基本的な福利厚生はもちろんのこと、オーレンジ独自の各種制度も充実させています。
また、新たな福利厚生制度を社員の声をベースにつくりあげることも行っています。

安心して働くために

**健康保険／厚生年金
雇用保険／交通費規定支給**

社員が安心して長く働けるように各種保険制度を用意しています。社会保険制度はもちろん、ガソリン代の市場に合わせた交通費の支給も行っています。



健康に働くために

**定期健康診断
インフルエンザ予防接種補助**

「定期健康診断の義務化」「インフルエンザ予防接種の推奨」など、社員が健康に過ごし、ワークライフバランスの実現へ向け、充実したサポートを運用しています。



快適に働くために

スーツ購入補助金

仕事で着用するスーツの購入補助金が支給されます。

制服貸与

所属キャリアの制服を貸与します。

社員割引

携帯電話購入時には社員割引を利用できます。

全店舗加湿器完備

インフルエンザ等の感染予防、快適な店内空間を保てるよう、全店舗に加湿器を完備。



仲間を共に祝うために

バースデーギフト

毎年お誕生月に会社からカタログギフトをプレゼント♪社員にとっても好評です！



OFFを一杯楽しむために

西浦マリジェット

2020年にオーレンジ専用ジェットを購入！従業員なら誰でも自由に借りることができます。西浦海岸でBBQをしながら海上散歩をしたり、周辺の島を探索したりできます！



感染症に負けないために

コロナ対策

オーレンジではコロナ感染症対策のために「出勤時検温実施」「不織布マスク付与」「接客カウンターアクリル製パーティション設置」「お客様へのマスク着用」「アルコール消毒液設置」定期的な店内除菌作業を行っております。



**人生のステージが
変わっても働き続けるために**

結婚祝い金

結婚という新たな人生のスタートを迎える社員に7万円のお祝い金を支給。社員の幸せと一緒に祝い！

出産復帰祝い金

出産、育児休暇を終え、復職された社員に最大20万円までお祝い金を支給。母になってもオーレンジで活躍してほしいという思いから生まれた制度です。

産休育休制度

社員の産前産後もしっかりサポート！産休育休制度利用の社員が多く在籍しています。

家族手当

扶養のお子様20歳になるまで家族手当を支給します。



さらなる成長のために

資格取得支援

キャリア資格を取得の社員に資格手当を満額支給。社員のスキルアップがお給料にも繋がります。



**ALLRANGE
アラーム**

オーレンジでは「ALLRANGE アラーム」という相談窓口を設けており「自分の責任を果たす上で、支障になること」がある場合は、いつでもwebから相談内容を投稿できるようになっています。投稿された内容は、日々改善に努めます！良いことも悪いことも全て開示し、問題点、改善方法も共有されるので職場環境がどんどん良くなっていきます。時には社内ルール追加や変更など、柔軟に対応しています。「従業員の皆さんが、より成長できる環境を用意したい」そんな思いが詰まった制度です。



社員の声から作られた制度

- リフレッシュ休暇
- 社内預金制度
- 保育手当
- 店内禁煙
- スーツ購入補助金
- バースデー休暇
- インフルエンザ予防接種
- 家族手当

会員制リゾートホテル利用者の声



利用制度名 | エクシブ山中湖

コンプライアンス推進室 業務改善チーム **近藤** Kondou

今年の家族旅行は富士山旅行を計画し、オーレンジの保養施設である「エクシブ」を利用しました！普段味わえない料理や、豪華な客室に家族みんな大満足です。



窓からの眺めも最高！

利用制度名 | ラグーナベイコート倶楽部

広報部 **武井** Takei

家族の記念日はちょっと豪華な時間を過ごそう！ということでラグーナベイコートを利用しました！夜は海見えるテラスを散歩したり、おしゃれなお部屋でゆったりと過ごしたりとてもリッチな時間を過ごすことができました！

エントランスもラグジュアリー！



お洒落な部屋！！



親孝行に両親を連れて来たい！

利用制度名 | ラグーナベイコート倶楽部

au販売グループ **中橋** Nakahashi

会社の仲間達と非現実空間を味わいにラグーナベイコートを利用しました。施設全体がラグジュアリーな空間に包まれていて圧倒されました！宿泊ルームもディナーもバスルームも最高！今度は親孝行に両親を連れて行きます。



社員旅行

社員旅行の行き先は毎年社員にアンケートを行い、行き先を決めています。他店舗の社員との交流を深め、仲間と共に楽しい時間を過ごしリフレッシュ!



リーダーズコンベンション

新たな期をスタートするにあたっての事業報告会&リーダーズコンベンション。会社の最前線で活躍しているリーダー達を労い賞賛するイベントです。



目標達成食事会

歴代最高益を達成した優秀な店舗に豪華お食事会を開催! 頑張ったこと、辛かったこと...メンバーと上司で食事をしながら語り合いながら食事の時間を楽しみます。



懇親会

残念ながら、2020年2月以降は「社員旅行」「社内イベント」「目標達成食事会」は、感染症予防の観点から中止しています。1日も早く再開できるよう願っています。

社内表彰制度

毎年、全社員が集まり1年間優秀な成績をおさめた社員、最も輝いている社員を表彰する社内表彰会を開催。日々の努力で得た成果を盛大に表彰します。



各キャリア接客コンテストに参加

年に一度、キャリア主催で行われるスタッフの接客スキル向上を目的とした接客コンテストです。オーレンジからも多くのスタッフがグランプリ受賞、入賞しています。



au CX AWARD
歴代ファイナリスト **19** 名



SoftBank 接客No.1グランプリ
予選出場 **9** 名

au CX AWARDS 歴代受賞者

- 2005年 グランプリ受賞
- 2006年 接客マナー賞受賞
- 2008年 第3位受賞
- 2010年 準グランプリ受賞
- 2012年 第3位受賞
- 2018年 グランプリ受賞



1st Step

最初は誰もが新人! 新人研修で基礎を学ぶ

約2ヶ月間研修をして店舗デビューの準備をします。



店舗に出る前に
きっちりと基礎を
学びます。

社会人の
意識を持って
頑張ります!

新人研修

内定式後から、入社に向けて社会人のマナーや基礎的な仕事スキルを学んでいきます。言葉遣い・ビジネスマナー・接客マナー・コミュニケーション、また他にも自社のマル秘カリキュラムがあり入社に備えてゆっくり準備をしていきます。

社会人としての基礎を学ぶ

- 社会人マナー ● コンプライアンス
- 代理店説明 ● 身だしなみ(ヘアメイク講座)
- 組織説明 ● 言葉遣い・接客マナー (マナーブラッシュ)

業務内容を学ぶ

- インカム・電話対応研修 ● 知識習得研修
- テレマス・携帯初期設定研修

業務の実践を学ぶ

- OJT研修 ● コミュニケーション研修 ● クレーム対応研修

新人研修を受けた先輩たちの感想

【身なりは相手のため】ですが、正確には『身なりは自分のため』。仕事の話をする前には本末転倒なので、まずは身なりを整えることが第一歩と思いました。

仕事や研修に来るときはお給料をもらって勉強や労働をしているということを忘れないようにしたいです。



新人 Recruit

2nd Step

いよいよ店舗で業務! お客様に向き合います

お客様に対してサービスを提供していきます。



いよいよ
実際に接客を
行います。

お客様の声を
チェックするの
も仕事です!

先輩たちも、新人の成長を現場でサポート!

インカムで質問できる!

お客様の対応で困った時、インカムで先輩の指示を仰ぐことができ、助かりました!



ロープで接客練習

当初「接客苦手」と思っていた私は、先輩に何度もロープしてもらって練習、苦手意識を払拭しました。



入社

スタッフ Staff

店頭のお客様への商品の提案・手続き・相談・アフターフォロー業務

充実の研修で成長をフォローします!

OJT研修

実際の業務を行いながらスキル習得していきます。店長が指導を行い、周りのスタッフでフォローしながら実務を行います。「3ヶ月ミッション」をクリアできれば一人前と認めて制服デビューです!
3ヶ月ミッションは、習得するべき仕事項目を「見える化」にしたシートで仕事を覚えていく都度、店長が仕事項目を一つずつ完了していき、全て完了できると終了です!仕事を覚えるのが早い方は3ヶ月経たずに制服デビューする方もいます!

中堅研修

2年目以降の社員で役職を持たない方を対象とした研修です。店長と新人さんとの間で店舗運営を円滑にしていくために重要なポジションです。勤続年数に応じた研修を用意し、年数ごとに期待する内容を研修に盛り込んでおります。(ビジネスマナー・クレーム対応・トレーナー養成・タイムマネジメントなど)

各役職トライアル研修

店長・グループリーダー・ディレクターに昇進する際に3ヶ月~6ヶ月間の「トライアル期間」があります。“トライアル成功”に向けて各役職者の役割や責務を明確にし、必要な研修を行っていきます。目標達成できるとトライアル成功で新役職者に昇進です!(ビジネスマナー・店舗管理研修・部下管理研修・業績構築など)

各役職研修

定期的に各役職者向けに研修を行っています。ビジネスマナー・管理スキル研修・育成研修・マーケティング研修など各役職に必要な研修を行っています。

各キャリアの資格



アドバイザー → マスター → エキスパート



アドバイザー → チーフアドバイザー → ショップエキスパート → ショップディレクター → エグゼクティブショップディレクター

ここからは店長以上

昇進おめでとう!

社章が変わるのも誇らしい!

もっといい会社になるよう、様々な施策を考えます。

担当キャリアとの商談も仕事の一つです。

会社全体の方向性を考えていきます。

店舗スタッフのみんな、頑張ろうー!

店長と一緒に店舗を盛りあげます!

店長代理 Acting Manager

- 実績管理
- 企画・スタッフの教育、育成

店長 Shop Manager

- 店舗運営責任者
- 実績管理
- 企画・スタッフの教育、育成

グループリーダー Group Leader

- 担当店舗の実績管理・企画・管理
- 店長の教育、育成

ディレクター Director

- 担当キャリアの実績管理・企画・管理
- GLの教育、育成
- 社外取引先との商談

エグゼクティブディレクター Executive Director

- 全キャリアの実績管理・企画・管理
- ディレクターの教育、育成
- 社外取引先との商談

社章が変わるのも誇らしい!

もっといい会社になるよう、様々な施策を考えます。

担当キャリアとの商談も仕事の一つです。

会社全体の方向性を考えていきます。

店舗スタッフのみんな、頑張ろうー!

店長と一緒に店舗を盛りあげます!

店長代理 Acting Manager

- 実績管理
- 企画・スタッフの教育、育成

店長 Shop Manager

- 店舗運営責任者
- 実績管理
- 企画・スタッフの教育、育成

グループリーダー Group Leader

- 担当店舗の実績管理・企画・管理
- 店長の教育、育成

ディレクター Director

- 担当キャリアの実績管理・企画・管理
- GLの教育、育成
- 社外取引先との商談

エグゼクティブディレクター Executive Director

- 全キャリアの実績管理・企画・管理
- ディレクターの教育、育成
- 社外取引先との商談

ライフステージの変化にも対応!

出産後、**9割**のママたちが
オレンジに復帰しています。

1 希望に応じた働き方ができる
キャリアアップしたい!フルタイムで働きたい!時短で働きたい!などの希望に応じて働き方が選べます。

2 充実の育休・産休制度
1年間の産休手当を支給!またお子さんの急な病気やケガの際も安心してお休みして頂ける対策も。

3 保育料を支給
保育料を支給しています。出産後もオレンジで働いて欲しい!そんな想いと社員の声からつくられた制度です。

ママ社員体験談①

グループリーダー
林田 Hayashida
2011年入社
ソフトバンク販売グループ



仕事と家庭の両立について

入社して10年間、正社員として働けたのも子供たちのサポートをしてくれた両親のおかげです。私はシングルマザーとして、家族の生活を支えていかなければならなかったため、両親のサポートは絶対に必要でした。入社当時は子供たちもまだ小学生。仕事と家庭の両立に正直苦労もありましたが、今となっては良い思い出に。今は子供たちも社会人、大学生になり、一緒に社会人の大変さなども語り合うようになりました。

Time Schedule	
7:00	起床 朝食の準備 掃除など
9:45	出勤 店長たちとのMTGや 店舗巡回など
19:00	終業
20:00	夕食 自分時間
23:00	就寝



ママ社員体験談②

ショールームスタッフ
有田 Arita
2010年入社
au販売グループ



仕事を続けようと思った理由

結婚、出産後も働き方の選択肢があったので、自分の中で仕事を続けるということが自然な流れでした。また、新人の時、私を育てようという親身に教育してくれた周りの先輩たちがいて、その人たちのために役に立ちたかったという思いもあります。

Time Schedule	
6:00	起床 朝食作りや 洗濯、掃除
7:20	子供起床 朝食
8:30	保育園へ送迎
9:00	帰宅 片付け 掃除 身支度
9:20	出勤
16:30	退勤
17:00	保育園へお迎え 買い物
17:30	帰宅
18:00	夕食作り
18:30	夕食
20:00	お風呂
21:00	子供を寝かす 旦那帰宅 ゆっくりタイム
22:00	就寝





Message from Senpai!

素晴らしい仲間と出会えたことはかけがえのない宝物です。



店舗の整理整頓にも余念がありません



Message from Senpai!

オーレンジはとにかく人が良いです!



いつも丁寧な接客を心掛けています



Message from Senpai!

チームで支え合い、目標を追いかけるところがスポーツに似ています。達成感があります。



どんな案件でも頼ってもらえるようになりたい!



Message from Senpai!

初めての配属先は不安だったけど、行ってみたら店長もスタッフも優しく、仲間が増えました!



目指せ! 実績/位!

Message from Senpai No.01

Name.

店長 市川 *Ichikawa*

2014年入社
au販売グループ

仕事のやりがいとオーレンジを選んでよかったところ

店舗の目標を、メンバーと共に切磋琢磨しながら達成した時に最高の喜び、やりがいを感じます。

店舗の目標を達成するという事は、しんどい時もありますがメンバーと切磋琢磨しながら達成した時の最高の喜び、やりがいを感じます! また、過去最高売上を更新できた時のメンバーの笑顔が本当に素敵で私にとって忘れられない思い出になりました!一緒に頑張りたいと思える人たちに会えたこと、素晴らしい仲間と出会えたことはかけがえのない宝物です。

Off の過ごし方は?

私は、仕事が充実すればプライベートも充実するタイプです(笑)プライベートを楽しむために仕事を頑張りますし、仕事を頑張るためにプライベートを思いっきり楽しむようにしています!

毎年いただけるリフレッシュ休暇は大好きなディズニーランドへ! また、仕事を頑張った自分へのご褒美もよくします(笑) 自分史上一番のご褒美は車です!



プライベートの充実が仕事の充実にも繋がるタイプです(笑)

Message from Senpai No.02

Name.

店長 白井 *Shirai*

2018年入社
au販売グループ

今の目標

現在店長昇格に向けてのトライアル中。

トライアル成功に向け、スタッフとのコミュニケーションも大切にしています。そんな中で、どうしたら自分を店長にできるかと、スタッフが考えてくれる姿を見て、すごく嬉しく必ず成功させようと思えました!

オーレンジを選んでよかったところ

オーレンジはとにかく人が良いです!

困ったことがあるとすぐ助けてくれる先輩たち、いつも的確なアドバイスをくださる上司、一緒に気持ちを共感できる仲間達と出会ったこと、一緒に働けることがこの会社を選んで良かったと思えることです。

Off の過ごし方は?

同期の仲間達と仲が良いので、シフトを合わせて旅行に行ったり、BBQをしたりしています。令和3年に結婚をして子供が生まれたので、子供の将来のために家を購入しました!仕事を頑張ればお給料も上がり上がるので、これからも仕事をがんばりプライベートも充実させたいです。



子供が産まれたので家を購入! これからも仕事を頑張ります!

Message from Senpai No.03

Name.

ショールームスタッフ 望月 *Mochizuki* ソフトバンク販売グループ

今の目標

リーダーに頼られる存在になりたいです!

どんな重要な案件でも、望月さんをお願いするね、って店長に言われたいと思っています。店長はいつも、弱さを一切見せずにやり遂げるんです。きっと色々あると思うのですが、そんな強さに同じ女性として憧れますし、支えたいと思っています。

仕事のやりがい

お客様に指名で来店いただくことがやりがいになります。

全く会ったことがなかった方が、自分を指名で来店して下さると、接客に満足していただけていると感じてやりがいになります! 私は仕事はスポーツに似ていると思っていて、チームでお互い支え合っている、お客様に満足していただきながら目標を達成できた時はとてつもない達成感を感じます!



お気に入りの店には通ってます!

Off の過ごし方は?

彼がラーメン好きなので、よく食べに行きます。お気に入りのお店には週3で行っちゃいます! 私の友達には大学生が多く、土日はバイトが入っていて遊べないことが多いので、平日好きな日にお休みが取れるのがちょうどいいです。お店も空いているし!あとは、3・4日出動したらお休みが来ることが多いので休みが多く感じます。

Message from Senpai No.04

Name.

ショールームスタッフ 北條 *Hojo* ソフトバンク販売グループ

今の目標

実績ランキングで1位を獲得、社内報で表彰されること!

新人王を獲得した時、社内報の表紙モデルになれたのが嬉しかったです! 今度は、実績ランキングのページで1位を獲得して載れるよう頑張りたいです!

オーレンジを選んでよかったところ

プライベートの相談もできる仲間が増えました!

配属エリアが変わった時、初めての場所を知っているスタッフもおらず人間関係が不安だったのですが、行ってみたら店長もスタッフも優しくして仕事のことだけじゃなくプライベートの相談もできる仲間が増えました。あとは...ここだけの話、友達より少しお給料がいいです!



バイクのためにも仕事を頑張る!

Off の過ごし方は?

アウトドアやバイクが好きで、休日は海や山にツーリングに行ったり、バイクをいじったりします。初任給はバイク用品の購入に使いました!今は欲しいバイクがあるのでより仕事に気が入ります!

Q1 キャリアショップで働くにあたって大変だと思うことは?



ショールームスタッフ
中山 Nakayama
2018年入社
au販売グループ

A 最新の情報についていくため、知識を得るための勉強が常に必要!

常に新しい情報が更新されていくので常に勉強が必要なことです。ケータイだけの知識ではなく様々な商材を提案するための知識や、ケータイをより便利に使うための他の電子機器の知識など覚えることはたくさんです。最初は特に大変ですが、もちろんフォローしてくださる先輩や、研修制度もあるので心配はないですよ!

A プランや手続きを覚えてお客様のご要望に答えるには日々の勉強と経験が大事

auショップでもUQmobileの取扱いが始まったので、両方のプランや手続きを覚えることや、お客様の要望やご利用状況に応じて比較ができるようにすることが大変です。日々勉強と経験を積んでいくことがとても大事です。ですが、困った時は知識の豊富なスタッフや、スタッフ専用のサポートセンターもあるため、すぐフォローしてもらえ環境が整っているので安心です!

ショールームスタッフ
塩澤 Shiozawa
2017年入社
au販売グループ

A お客様に「満足以上を提供する」をモットーに臨機応変な接客を

お客様に「満足以上を提供する」をモットーに日々業務に励んでおります。同じ「機種変更」という業務をとってみても、お客様のニーズは多種多様に分かれているため、その時々で臨機応変にベストな接客を行うのが大変なことのひとつです。

ショールームスタッフ
福島 Fukushima
2021年入社
ソフトバンク販売グループ

A お客様と直接お話しして、1人1人に合った説明やご提案をすることで喜んでいただけます。

今ではネットでも携帯が購入できるようになりましたが、お客様と直接お話しして、1人1人のお客様に合った説明やご提案ができますし、ご要望に応えられたり、不明点などを解決して喜んでいただけるのがキャリアショップで働いて良かったなと思えることです。



ショールームスタッフ
大久保 Okubo
2019年入社
au販売グループ

Q3 キャリアショップで働いてよかったと思ったことは?



A 社会人としての責任感を持てるように変わりました学生の頃が恥ずかしい(笑)

自分が変わりました! 多くのお客様と接客することで多くの事を学べたし、会社の同僚や上司と関わる事で社会人としての責任感が持てるようになりました。入社当時、感情を表に出していた学生気分の自分が今では恥ずかしく思います(笑)この仕事をしたから変わったんだと思っています!



ショールームスタッフ
沢田 Sawada
2020年入社
au販売グループ

A このお仕事がきっかけで自分自身がすごく成長できていると感じます。

私は元々人見知りで、自分を変えたくて接客業にチャレンジしました。お客様のご要望を叶えようと毎日奮闘しているうちにスムーズに会話ができるようになり、自分に自信が持てるようになってきました。そしてお客様に満足いただけたことがきっかけでプライベートでも誰かに喜んでもらえるような行動を意識するようになり、休みの日には私が夕ご飯を作るようになりました。そのたびに家族は料理を写真に撮って、おいしい!と言って食べてくれます。家族のためにしたことが自分の喜びにもつながり気持ちが明るくなります! このお仕事のおかげで自分自身がすごく成長できていると感じます。



ショールームスタッフ
白井 Shirai
2019年入社
ソフトバンク販売グループ

A お子様連れのお客様の際に、お子様にも話しかけながら接客。後日、お子様が指名で再度ご来店!

小さなお子様連れのお母様がご来店。手続き中、お子様にお絵描きセットをお渡ししたり、お子様にも話しかけながら接客をしていました。帰り際、お母様と一緒に自分にお辞儀をしてくれたお子様がとても印象に残っていました。後日、6歳になられたお子様に私を指名してキッズケータイを買いに来てくださった時はとても嬉しく、心に残っています。

ショールームスタッフ
服部 Hattori
2019年入社
ソフトバンク販売グループ

Q2 心に残る接客エピソードは?



A 研修中の私にかけてくださったお客様の言葉に勇気づけられました。

研修中はエプロンをして『研修中』と書いてある名札を付けているのですが、外国人の私に『日本語も説明も上手だね』と褒めてくださったご年配のお客様にとっても勇気付けられていました。それからたくさん勉強をし、研修生から制服デビューができました。後日そのお客様がご来店され、私の姿を見て『もうプロになったんだね! あの時親切な接客がとても心に残ってたのよ』と言ってくださり、とても嬉しかったです。

ショールームスタッフ
タン Tan
2020年入社
au販売グループ



ショールームスタッフ
伊東 Ito
2020年入社
ソフトバンク販売グループ

A 『助かりました!伊東さんでよかった!』といったお言葉はどれも心に残っています。

手続きをしたお客様から『助かりました!伊東さんでよかった!』といったお言葉はどの場面も心に残っております。また、そこからご家族の方や友人を紹介して頂いたりするとやりがいを感じ、接客が楽しく感じます。再度ご来店の際に笑顔でご購入いただいた機種に満足していただき嬉しそうにお話ししてくださると私もとても心が温まります!

A 店舗の売り上げやランクのアップがモチベーションに! 目標をスタッフ間で話し合うのも楽しい!

どうしたら店舗の売上を上げることができるのか、どうしたら目標が達成できるのかをスタッフ間で話し合ったりする時間がとても楽しいです。店舗の売上やランクが上がると、モチベーションも上がり、接客もとても楽しくなります。

ショールームスタッフ
松本 Matsumoto
2021年入社
au販売グループ

A 最先端の携帯の情報に驚いたり体験したりと刺激が多く楽しいです。

携帯の知識は全くありませんでしたが、たくさんの商品を実際に操作してみる事で知識がついていき、最先端の情報に驚いたり体験したりと刺激が多く楽しいです。また、新たに覚えた情報をお客様にお伝えして喜んでいただける事も嬉しいです

ショールームスタッフ
藤田 Fujita
2016年入社
ソフトバンク販売グループ

A 機械音痴の私が、最新機種に詳しくなり、お客様に情報提供して喜んでいただいています。

今までは機械音痴で、携帯のことについても全く分かっていませんでした。そんな私でもこの仕事のおかげで、最新機種にもいち早く触れることができ、その機種にしかない機能なども知ることができるので、今ではとても詳しくなりました!お役様に最新情報の提供をし、喜んでいただける接客ができてとても楽しいです。

ショールームスタッフ
三浦 Miura
2018年入社
ソフトバンク販売グループ

Q4 キャリアショップで働く楽しさは?

