



同期入社仲間、配属店舗は別れているがみんな仲がよく、助け合い高め合う関係。同期はもちろん先輩とも、雑談タイムは笑いが絶えずにぎやか!

「不安なことがあればもちろんすぐまわりに確認するのですが、やはりそれだけお客さまをお待たせしてしまうので、とにかく早く慣れたいと必死でした」と、当時の様子を振り返る。だんだんと難しい案件もこなせるようになり、初めてひとりで機種変更の手続きをやり切ったときには「お客さまをお見送りして裏に戻ると、すぐに先輩が駆け寄ってきて『お疲れさま! 頑張ったね!』と声をかけてくれたんです。なんていい職場なんだろうと思ひ、本当に感激しました。」

多数。それぞれの複雑なプランについて説明・提案するのは難しいが、なるべく簡単な言葉でわかりやすく伝えるよう心がけ、「あとはとにかく笑顔で、お客さまの話によく耳を傾けること」とはほほ笑む。「先輩たちの仕事ぶりを見てみると、お客さまに『前回とてもよくしてもらったから』と、次も指名で対応を依頼されたり、お知り合いの方を紹介していただけたらして、本当にすごいです。私もそんなふうには、自分のファンになってもらえるお客さまを増やしていきたいですね」と、こやかに語っていた。

働き方FILE

NO.5

スカイライブ株式会社



① 一日のスケジュール

9:30	出社 清掃、開店準備、朝礼。その日の目標や予約状況を確認
10:00	店舗オープン 来店客に順番に対応。わからないことはすぐ聞けるので安心
13:00	昼休憩 ひとりずつ交代で休憩。スマホで映画やドラマを見ながらゆっくり
14:00	接客 引き続き接客。日によるが、ひとり1日3~4組ほどに対応する
19:00	閉店 清掃やレジ締めなどの閉店作業。なにもなければ19時半には退勤

「『楽しそう!』が第一印象。そのイメージは入社後も変わりません。」

ライフスタイルに応じた最適なモバイル機器と料金プランを提案。ソフトバンクショップ正規運営代理店として岡山・東京に計17店舗を展開し、モバイル通信機器の販売と付随サービスを手掛ける「スカイライブ」。2012年の創業以来着実に事業を拡大し、8年目の現在は中四国地方でもトップクラスの代理店事業者へと成長している。長尾春花さんは今春新卒で入社し、ショップクルーとして「ソフトバンク下中野店」に勤務。来店客に対応し、新規契約や機種変更、プラン変更といった携帯電話の契約手続きをしたり、タブレットなどの関連機器を販売したりするのがおもな仕事だ。



活気あふれる成長企業

2019年には東京への出店も果たし、創業から8年で店舗数、売上高、社員数ともに2倍以上に拡大。勢いに乗る成長企業の活気が、店舗の明るい雰囲気表れている



ながおはるか
長尾春花さん
Profile
岡山県内の大学を卒業し、2020年に入社。大学では経営学を学ぶ。就職と同時にスタートしたひとり暮らしにも慣れ、休日には映画を見たり、友だちと食事に行ったりと、オンオフともに充実中の1年目社員。

予定が立てやすいシフト制

週2日の基本休は、連休でも分散して取っても自由。休みたい日の希望はほぼ通るので、遊びや旅行の予定などが立てやすく、充実したオフタイムが過ごせる



上下の垣根のない社風

若い世代が中心の、風通しのよい組織。年齢の近い先輩だけでなく、役職者とも友だち同士のような雑談が交わされ、困ったことがあればなんでも相談できる



スカイライブ株式会社

◆事業内容 / ソフトバンクショップ代理店事業
◆設立 / 2012年
◆資本金 / 300万円
◆従業員数 / 110名
◆代表者 / 諸石竜也

◆事業所 / 事業本部 (岡山市北区北長瀬表町3-1-12)、岡山県内13店舗、東京都内4店舗
TEL.086-242-2255

◆本社所在地
大阪府大阪市梅田1-1-3-2700
https://sky-live.co.jp/



学生時代から接客のアルバイトが好きで、就職先を考えるとにも、人とかかわる営業的な仕事に興味があったという長尾さん。当初は特にこの業界志望というわけではなかったが、「どんな業種でも仕事自体は楽ではないでしょうか、仕事内容よりも人の雰囲気のよさを重視して選びたいという想いがありました」とい、合同説明会でひととき楽しく気さくなムードを感じた「スカイライブ」に入社を決めたそう。

入社後は、研修で通信サービスの知識を基礎から身につけるとともに、先輩が接客する様子を見て学び、約3カ月後から少しずつひとりで対応するように。

