



採用情報は
こちら



兼松コミュニケーションズ株式会社

所在地
東京都渋谷区代々木3-22-7
新宿文化クイントビル3F

事業内容
移動体通信機器及び関連機器の販売
国内外向けソリューションサービス

挑戦は
ヒトと
ミライを
変える

RECRUITING BOOK
KCS Kanematsu Communications





Mobile business モバイル事業

キャリアショップビジネス

ドコモショップ、auショップ、ソフトバンクショップなどの携帯キャリアショップを全国で約350店舗(FC店舗を含む、2023年4月1日現在)運営しています。ES(社員満足度)を高める取り組みも行い、スタッフの育成にも力を入れています。

代理店ビジネス

各地域の協賛会社や家電量販店、携帯電話専門店にも卸販売を行っております。在庫・売上管理システムの提供、各種研修、販売促進の提案など、直営店舗同等のきめ細やかなサポートも提供しています。また、強固なセキュリティで全国規模の開通センター、物流センター、キittingセンターを一貫して自社で運営しており、サービスの精度を高めています。

OUR BUSINESS

法人向け事業

Solution service

多方面でお客様のビジネスシーンをサポートする各種ソリューションサービスを提供しています。今、お客様が抱えられている業務の課題点や、実現したいことに応じて最適なソリューションサービスをご提案します。



企業理念

PHILOSOPHY

私たちは、コミュニケーションを通して、安心して豊かな社会実現に貢献します。

私たちは、常に開拓者精神と創意工夫で、未来を切り開く先駆者を目指します。

私たちは、企業の継続的な発展により、お客様や従業員など様々なステークホルダーの期待に応えます。

行動指針

GUIDELINE

チャレンジ精神を持って業務にあたり、未来に挑戦し続けます。

現状に満足せず、変化への適応力を磨きます。

常にお客様の声に耳を傾け、お客様の期待に応えます。

現場を大事にし、従業員の笑顔を大切にします。

社会のルールを守り、地球環境に配慮し、地域社会に貢献します。



MESSAGE

「さん」付け文化の浸透。

兼松コミュニケーションズ株式会社(以下KCS)では、上司に対する「さん」付け文化が浸透しており、それは部下に対しても同様です。その対等な関係から生まれるものがあります。それは、「適応力」とその先にある「挑戦」です。急速に変化していく社会で、過去の成功体験を継承するだけでは成長はありません。その変化に対応する柔軟な考えを持ち、新しいことに挑戦する。そこで初めて人は成長します。

KCSには、だれに対しても萎縮せずに意見を言える環境があります。つまり、だれにでもチャンスが与えられ、自ら道を切り開くことができるということです。もちろん、自分ひとりで挑戦するのではなく、そこには周りのサポートがあります。ひとりで抱え込まないために、日頃から上司との面談も確保されています。このように、対等な関係や普段からしっかりとした対話があるからこそ、若手も臆することなく、チャレンジすることができます。

前向きに捉えてほしい――。

物事には必ず多面性があります。ポジティブな面もあれば、ネガティブな面もある。しかし、若い世代のみなさんには、できる限り物事を前向きに捉えてほしいと思います。そうした思考は、コミュニケーション力を養い、行動力や実行力へとつながるはず。また、KCSをさらに成長させるため、そして多くの方に寄り添った“安心して豊かな社会”を実現するためには、皆さんの価値観がもっとも大切です。豊かな発想でさまざまなことを提案してみてください。その価値観をどんどん発揮してもらえれば、それほど心強いことはありません。

2023年にKCSは設立50周年を迎えました。皆さんには、次の新しい50年の中核を担っていただけるような存在になってほしいと心から願っています。ぜひ、KCSに飛び込んでください。そして、いっしょにKCSの未来をつくっていくことを楽しみにしています。

対等な関係から生まれる
適応力とその先にある挑戦

代表取締役社長
伊藤 秀孝
Hidetaka Ito

CASE 01 CARRIER SHOP

入社6年目
キャリアショップ勤務
中神 ヒナユセフ



決め手は 女性店長の「カッコよさ」

キャリアショップでの接客に憧れを持ったのは高校生3年生の頃です。職場見学で訪問したショップで、店長のお客様に対する丁寧な接客、そしてスタッフに対する気遣いを見て、素直に「カッコイイな」と感じました。それをきっかけに、訪問した店舗での勤務を希望しました。そのときに出会った店長といっしょに働いた時間は、かけがえのない経験です。

応対コンテストでの グランプリが自信に繋がった

KCSでは頑張った分だけ、周りの方が評価してくれる環境があります。携帯キャリア主催のスタッフの接客スキルを競う「応対コンテスト」に出場した際、県予選でグランプリを受賞しました。本当にうれしかったですし、自分の接客スタイルに間違いはなかったと実感しました。今では自信を持って、お客様対応に向き合うことができます。今後はこのスキルを後輩たちにも受け継ぎ、より良い接客を心掛けたいと思います。

KCSへ入社を 検討している皆さんへ

コミュニケーションに自信のない方でも、そのスキルは入社後に身につけることができます。失敗ばかりだった入社当時の私でも、これだけ自信を持って接客できるようになったんですから、心配はありません。KCSにはその環境があります。一つずつ、一緒に接客スキルを磨いていきましょうか？

**Hinayusefu
Nakagami**

1日の スケジュール [キャリアショップ編]



CAREER UP



入社11年目
キャリアショップ勤務店長
北川 翔大

負けず嫌いな性格が 店長への近道に

入社当時から「店長にチャレンジしてみたい」という想いがありましたが、なかなか思うようにお客様とコミュニケーションを取ることができず、トラブルばかりを起こしていました。でも、当時の店長が私のことを見放さずに、ずっと面倒を見てくれて、私自身も負けず嫌いなところもあり、必死で仕事に向き合うようになりました。今では当時の店長と同じ役職に就き、自分が教えられてきたことを、スタッフのみんなに伝えるようにしています。

首都圏から北陸へ異動するタイミングで副店長となり、異動先の店舗の売上を伸ばすことができたことが大きな自信となりました。事あるごとに店長にチャレンジしたいと上司に伝えていたので、店長になるチャンスを得たのだと思っています。売上管理、スタッフの管理・育成を任せられる店長業務にとってもやりがいを感じています！

KCSでは、やる気があれば誰にだってチャンスはあります。コミュニケーションを忘れず、いい意味で人を巻き込めるような、そんなみなさんと一緒に働けることを楽しみにしています。

職務内容 売上管理、店舗・スタッフのマネジメント、販促・マーケティングに加え、スタッフ5~20名の管理・教育も担う一店舗の責任者。

CAREER CHANGE



入社8年目
本社勤務人事総務部
奥江 美優

キャリアショップ経験を 活かして人事総務部へ

人事総務部への異動前は、キャリアショップでチーフを務めていました。もちろん、お客様対応やフロアマネージャー(お客様案内役)も仕事のやりがいでしたが、チーフとして、スタッフを管理するマネジメントの楽しさやスタッフの成長に喜びを感じていたこともあり、さらに大きな視点で人の成長をサポートしたいという目的ができたため、人事総務部で働きたいと思うようになりました。

異動後、長期的な視点で利益を考えることの大切さを学びました。そのひとつが人材育成です。新入社員向けの研修では、そこでの学びをひとつでも現場に持ち帰ってほしいという想いで企画を練っています。研修後、実際に現場で社員が活躍している話を聞いたときは本当にうれしいです。

今後は現場や人事総務部での経験を活かして、本社でのマネージャー職を目指してさまざまな経験を積みたいと思います。みなさんも、多くのことを経験してください。人は壁を乗り越えたときに必ず成長します。そして、自ら新しい道を切り拓くチャンスをつかんでください。

職務内容 新卒採用活動、社内研修企画、社内表彰など、企業が経営する上で欠かせないヒト(人的資源)を扱う業務を行う。

入社4年目
東海支店勤務法人営業
海野 颯



決め手は「私」という人を見てくれた採用担当者

KCS入社の決め手は、求職者向けの合同説明会で行われたグループワークでKCSの採用担当者から声をかけていただき、「海野さんが持つ独特な空気が好きです」と話してくれたことです。その言葉がうれしくて、KCSという会社に興味を持ちました。何をしている会社なのか、どのような商材があるのか、その後も親身になって相談に乗っていただきました。その人柄の良さにも惹かれて入社を決めました。入社後は、人間関係にギクシャクすることもなく、話しかけづらい社員もおらず、風通しのよい職場環境だと実感しました。



お客様にお叱りを受けたことも…。今では担当企業は50社以上。

入社から半年、担当顧客を持ち始めた頃に、取引先のお客様にお叱りを受けたことがあります。前任者との引き継ぎがうまくいかず、契約内容を把握していない状態で契約を進めてしまったことが原因です。当時はかなり落ち込みましたが、この経験がなければ今の自分はなかったと思います。今ではお客様のご要望をしっかりとヒアリングし、最適なお提案ができるようになりました。現在50社を超える企業を担当しており、目標は社内でトップセールスマンとなることです。今後は、後輩の育成担当も挑戦してみたいです。



KCSへ入社を検討している皆さんへ

学生生活、就職活動、アルバイトでもどんなことでも何でも多くのことを経験してみてください。他者からの情報、ネットからの情報ではなく、自ら獲得していく経験です。その経験は成長へとつながり、そして社会に出たときにかげのえない財産になるはずですよ。KCSも入社後たくさんの経験を積み、新しい挑戦をすることができる会社です。新しいことに挑戦し続けたい方にはぴったりな会社だと思います。



Hayato
Umino

1日のスケジュール

[法人営業編]



STEP UP



入社5年目
本社勤務法人営業
守屋 羽純

常に新しい挑戦の可能性が溢れている会社です

私の業務は、全国の社内営業担当者へリユース端末を紹介し、お客様へ販売するための仲介役として営業サポートを行っております。リユース案件は端末や機能に流行り廃りがあるため、市場の変化を迅速に察知し、常に情報のアップデートが必要になります。また、法人営業ではアプリケーション開発にも挑戦することができます。私自身、聴覚障がい者とのコミュニケーションを取るための「話した言葉を指でなぞって文字にできるアプリ」の開発を担当したことがあります。

当時は、聴覚支援学校の先生方からご意見をいただきながら、開発に取り組みました。さらに、最近ではメタバース展開の社内公募もあり、入社4年目で応募しメンバーへ加わりました。このように、KCSには常に新しい挑戦をするチャンスが溢れています。そして、どの挑戦にも「スピード感」がもっとも大切な要素になります。時代の流れを敏感に察知することができる方。新しいことに興味がある方。是非一緒に、KCSで通信業界の未来を築いていきましょう。

職務内容 社内の営業担当に向けた受発注業務、社内説明会。

CAREER UP



入社14年目
本社勤務営業課長
綿井 健介

部下の挑戦を大切に

私の部署では、モバイルアプリケーションを軸とした遠隔コミュニケーションをテーマに、音声と映像のDXに関する商材を取り扱っています。スマートグラス越しに見た光景が遠隔地からも確認できるようなシステムです。一人の視点を多くの人へ共有することができ、技術指導や作業の効率化を図ることが可能となります。将来的には、AI(人工知能)を活用するなど、サービスの幅をさらに広げたいですね。また、今後は新規ビジネスの発掘等、KCSの主となる収益基盤のひとつを確立したいと考えています。

今年で入社13年目になりますが、KCSはだれもが挑戦できる体制が整っていると実感しています。だから、私もずっと挑戦できています。自分の意見があれば、積極的に発言する。課長になってからは、「部下の挑戦はまずやらせてみる」をモットーに、課内のマネジメントを行っています。そこに役職は関係なく、いいアイデアであれば採用する。将来、KCSで働きたい方、そして管理職を目指したい方は、そうした「自分の意志」を持ち、臆することなく行動してほしいと思います。

職務内容 組織・部下のマネジメント、部下の教育、指導、評価に加え、組織目標の策定・共有、課員のお客様との商談同席等も担う。