

# Challenge a New Career!

まだ見ぬ「未来」へ挑戦しよう！



<https://www.cosmonet.ne.jp>

会社名	株式会社 コスモネット
英文社名	COSMONET CO., LTD.
設立	1991年5月1日〈創業 1979年〉
所在地	【京都本社】京都府京都市中京区烏丸通四条上る笋町 689 番地 京都御幸ビル 6 階 【東京本社】東京都港区新橋 2-6-2 新橋アイマークビル 10 階
代表者	三上 明
決算期	3月
資本金	5億6,600万円(資本金1億円、資本剰余金4億6,600万円)
売上高	951億7,300万円(2025年3月期グループ計)
従業員数	2,094名(2025年3月現在)
店舗数	377店舗(2025年3月現在)
事業所	法人営業 / 北海道、仙台、福島、東京、横浜、千葉、名古屋、京都、大阪、神戸、広島、北九州、福岡 販売拠点 / 北海道・東北圏48店舗、関東・甲信越圏99店舗、中部・東海圏38店舗、 近畿・北陸圏110店舗、中国・四国圏37店舗、九州・沖縄圏45店舗 合計377店舗(グループ会社、パートナー会社含む)2025年3月現在
主要取引先	KDDI(au)、ソフトバンク、NTT東日本、NTT西日本、ほか電気通信事業者各社 Apple Japan 合同会社、京セラ、キヤノン、シャープ、エプソン など



- 02 コスモネットで働く「魅力」と「強み」
- 04 先輩ボイス
  - C smart
  - 店舗営業
  - 法人営業
- 10 高校生のキャリアスタート
- 12 私たちの1週間 / キャリアアップ / ジョブローテーション
- 14 研修サポート / 福利厚生
- 16 Q&A
- 18 データで見るコスモネット

# Attractiveness & Strengths

## コスモネットで働く『魅力』と『強み』

私たちコスモネットグループはお客様の通信にまつわるお悩みを解決し、最適なプランを提案する「店舗営業」と、情報通信環境のコンサルティングから導入・保守までを行う「法人営業」を事業の二本柱とする独立系のICTサービスプロバイダーです。

### message

みなさん、CNCグループコスモネットのメンバーとして、ビジネスライフをご一緒にしませんか。あなた自身が必ず持っている潜在力を発揮し、真に仕事の楽しさやりがいをもってもらう環境作りに、注力しています。また、集団・機関としての総合力を高めるべく、経済性に基づく安定安心感にも一段の力を傾注しています。来たれ！CNCメンバー。

CNCグループ 株式会社コスモネット  
代表取締役 CEO  
三上 明



### 2つの日本一



コスモネットは1991年の創業以来、常に市場のニーズを先読みし、通信業界のパイオニアとして業界をリードしてきました。



### ◆ 圧倒的な成長率!

約10年間で売上高は4倍と、競争の激しい通信業界において飛躍的な成長を遂げています。

### ◆ 希望の勤務地・キャリアで働ける

店舗営業は、業界トップクラスの300店舗以上の携帯ショップを運営しています。また、法人営業も拠点となる営業所が全国にあり、希望の勤務地を選択して働くことができます。



### ◆ 研修・サポート充実

入社研修、OJT研修など、社員一人ひとりが着実にキャリアアップしていけるよう、キャリアステップに応じて適切な教育制度を整えています。

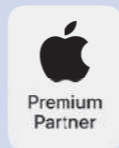


### ◆ 働きやすい環境づくり

健康維持・増進、ワークライフバランス、風通しの良い社風など、全社員が健康で生き活きと働き続けられるために、さまざまな面から支援しています。



支え合い刺激しあって、  
日々成長しています。



### 👉 仕事のやりがい

お客様の使い方によってデバイス(モデル)選びも大きく変わるため、まずはお客様の話を伺い、どのデバイスを勧めたら良いかを考えることが大切です。自分の知識を使って提案し、お客様にきちんと納得して購入してもらえたときはとても嬉しく、やりがいを感じます。

### 👉 仕事をしていて大変なこと

情報が日々アップデートされているため、覚えることが多く大変です。覚えることの中でもデバイスのこと、通信系のことなどさまざまな分野があるため、苦手な分野は他のスタッフに教えてもらい、逆に自分の得意な分野は他のスタッフに教えながら覚えています。

### 👉 印象に残ったエピソード

入社2年目に社内で行われたC smart CS Awardという接客コンテストで、同じ店舗の同期が優勝したことです。嬉しかったのと同時にとても刺激になりました。私もお客様に満足していただける接客ができるよう、日々試行錯誤しています。いつかC smart CS Awardで私も優勝したいです。

### 👉 職場の雰囲気

元気なスタッフが多く、スタッフ同士のコミュニケーションも活発な職場です。接客の練習のためロールプレイングを行い、お互いにフィードバックし合い、知識を深めあったり、業務中困っている人がいたら、自発的にサポートしたりする人が多い環境です。

## C smartの仕事

### 商品のご提案

ヒアリングを行い、お客様に一番合うデバイスをご提案します。

### ワークショップ

Apple Watchやデバイスの機能の紹介を行い、実際にお客様に体験していただきます。

### キャリア見直し

通信量やWi-Fiなどの周辺機器をお伺いし、通信キャリアやプラン変更の提案を行います。

### アクセサリ販売

お客様のご希望をお伺いして、デバイスに合わせたアクセサリのご案内もします。



## profile

C smart  
S.K.

卒業後、2021年に入社。  
同年4月より販売店舗に配属。  
2024年4月、新店舗のオープンに伴い責任ある立場として異動し、現在に至る。





心に残る接客で  
自分も自然と笑顔になれます。



## 店舗営業



### 店舗営業の仕事

#### 携帯電話のご提案

使用している機種の特長や欠点をお伺いして、より快適に使える新たな機種をご提案します。

#### 操作案内

電話帳の消し方や検索の仕方、Wi-Fiの繋げ方などの基本操作をお伝えします。



#### ✔️ 仕事に楽しかったこと

接客を担当したお客様から「担当してもらえてよかった」「ていねいに案内してもらい分かりやすかった」など嬉しいお言葉ももらえる機会があり、とても励みになっています。また、後日改めてお礼を言われることもあり、接客の楽しさを感じています。

#### ✔️ 職場の雰囲気

とても明るく活気に満ちています。困ったことがあれば、誰かがすぐに声をかけてくれます。例えば、2台の機種変更されているお客様がいた際は、一人だと登録などが大変なので、フィルム貼りや抗菌コートなどの施工など手伝えることがあれば積極的に声をかけ合う環境です。

#### ✔️ 印象に残ったエピソード

お子様の初めてのスマートフォンのご相談で来店されたご家族がとても印象に残っています。デモ機を使いながら機種をご案内したときも、お子様が終始ニコニコしていて、契約後に自分のものになったスマートフォンを嬉しそうに眺めていた姿を見て、とても心が和みました。

#### ✔️ コスモネットの魅力

手厚いサポートと教育環境が魅力です。歴史があるため、知識や経験の量が多く、学ぶ機会もたくさん用意されています。また、風通しもよく、わからないことはすぐに聞ける環境です。店舗スタッフだけでなく、コスモネット内に専門のトレーニングチームがあり、スタッフから相談もできます。

### profile

auショップ

H.M.

卒業後、2023年に入社。東京で働きたいという思いから首都圏の店舗を志望。同年4月に配属後、一通りの業務を習得。その後、別店舗へ異動し、現在に至る。



お客様からの信頼が  
自分の自信につながっています。

## 法人営業



## 法人営業の仕事

### 電話営業

1番の営業手法です。顔が見えない分、声のトーンや伝え方を意識して行います。

### 店舗との関係性づくり

店舗に来られたお客様にも法人営業をご紹介いただけるよう、店舗スタッフに伝えます。

### 携帯電話の販売

個人事業主のお客様から100名以上の企業まで社用携帯の導入をさせていただきます。

### 信頼関係の構築

お客様から新たな企業を紹介していただけるよう、信頼関係を築いていきます。



### 入社のかっかけ

私が就活をしていた当時から通信業界は右肩上がりの業界だったため、通信業界の営業を目指していました。コスモネットでは、一つのキャリアに縛られず多くのキャリアを扱っていたので、お客様のニーズに合ったものが提案できると思い、コスモネットに入社したいと思いました。

### 職場の雰囲気

東京法人営業チームは若いメンバーが多く、平均年齢は28歳くらいです。目標に対してみんなで同じ方向を向いて、一心不乱に行動できるようなまとまりのあるチームです。また、半期に一度、首都圏で懇親会も実施しており、普段会えないメンバーとも話ができる良い機会になっています。

### 仕事に楽しかったこと

リーダーになり、お客様の引き継ぎの作業を行っていた際、お客様から「担当を変えないでほしい」という言葉をいただき、とても嬉しかったです。お客様にここまで信頼いただける関係になれたことは、現在営業をする際の自信につながっています。

### コスモネットの魅力

リモートなどでどこでも働ける環境が整備されているため、効率よく仕事ができます。それにより、残業時間も少なくなり、限られた時間でどうやったら成果をだせるか、日々追究しています。また、非常に風通しがよく、自分の意見を伝えることができる活気にあふれた環境です。

## profile

法人営業部  
O.J.

卒業後、2014年に入社。同年4月より法人営業部へ配属。約6年間の経験を積んだのち、新拠点の立ち上げに伴い異動。その後、別拠点へ異動し、現在は後輩育成やメンバーの取りまとめなど、マネジメント業務に従事。





携帯電話の販売は未経験で  
スタートする方がほとんど。  
コスモネットと一緒に成長していきましょう！

高卒 入社5年目  
M.C.  
2020年4月入社 ▶ 2021年11月副店長に昇進 ▶ 2024年2月店長に昇進



### ■ 入社のきっかけ

お客様にも自分にも身近で日常に役立つ接客業がしたいと思い入社しました。職場見学で社員のみなさんが楽しそうに働いている姿を見たことや、面談で親身に話を聞いていただいたことが入社を決めた理由です。

### ■ 大変だったこと、嬉しかったこと

店舗の移転オープンに携われたことです。開店準備やイベント対応で大変でしたが、無事にやり切ったときはとても達成感がありました。

### ■ 高校生へメッセージ

未経験で入社する人がほとんどなので、入社後に一から学ぶことができます。仕事に必要なスキルも身につきますし、身近なスマートフォンを扱う仕事なので私生活にも役立つ仕事だと思います。

### ■ 休日（プライベート）の過ごし方を教えてください。

休日は美味しいご飯屋さんを探して食べに行ったり、ライブに行ったりして過ごしています。連続休暇を利用して、他県まで旅行に出かけることもあります。

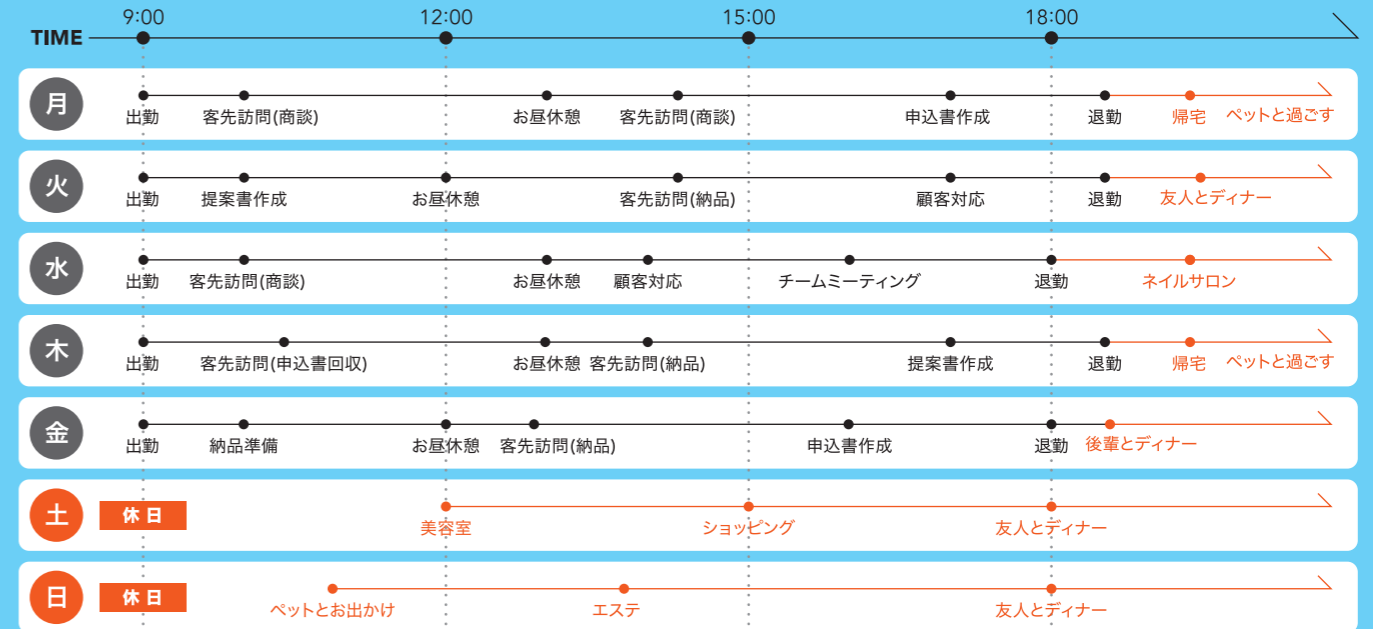
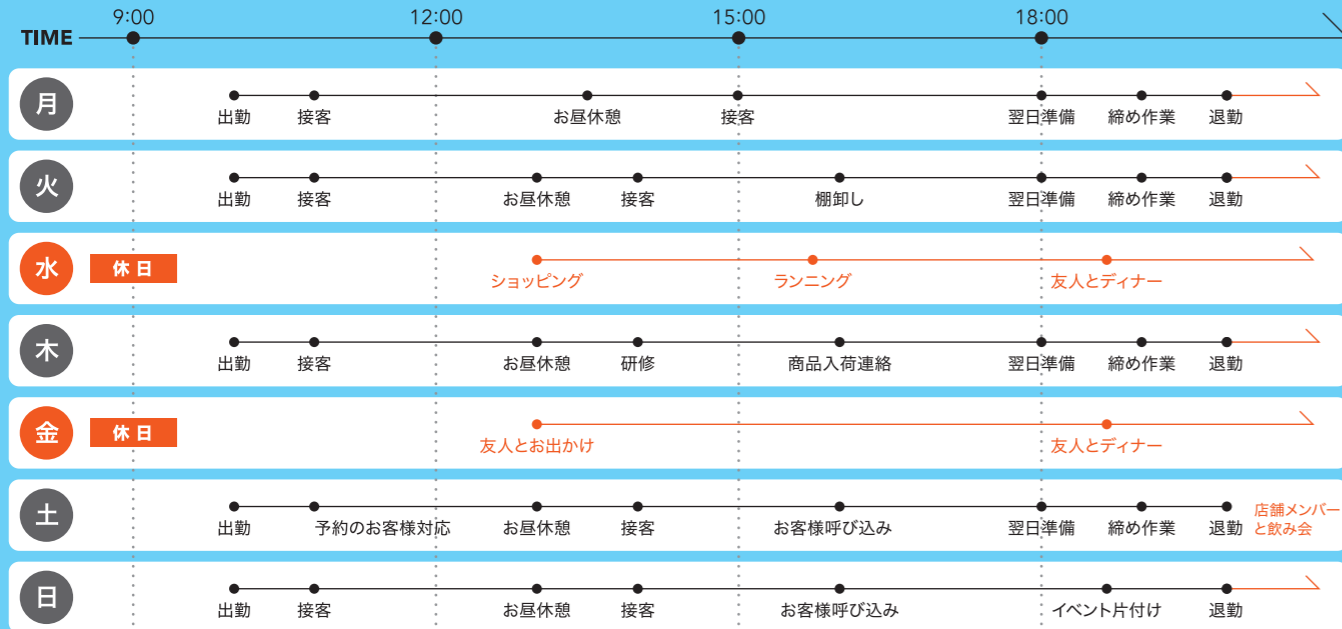
## 1日のスケジュール

## One Day Schedule



# 私たちの1週間

# One Week Schedule



契約や相談等の接客をメインに行い、お客様に最適な機種とプランのご案内をしています。毎日同じスケジュールではなく、お客様によって接客の内容も変わってくるのでやりがいがあります。休日は友人とお出かけたり運動をしています。仕事とプライベートをしっかり区切り、充実した休日を過ごしています！



ソフトバンク T.K.



お客様の元へ訪問し提案や納品を行ったり、提案書や回線と信表の作成、案件受注後の申込書作成などを行っています。決まったスケジュールはなく、自身で訪問アポや内勤業務など計画を立てて進めます。自分で考えて動けるため、仕事終わりに友人とご飯に行ったり、ネイルサロンに行ったりと自分の時間も充実しています。



法人営業部 H.R.

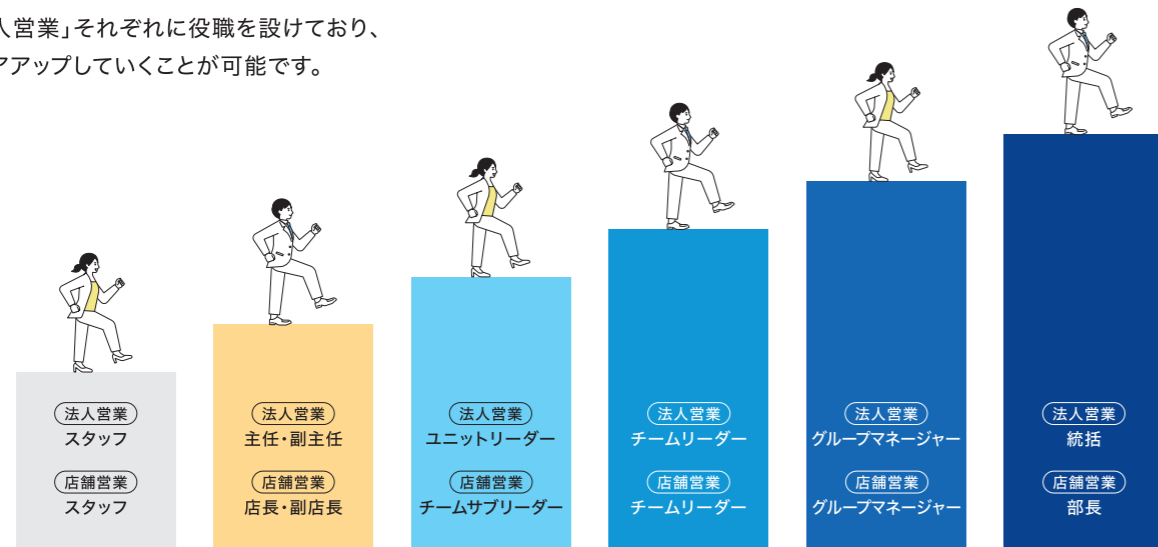


## キャリアプラン

## Career Plan

「店舗営業」「法人営業」それぞれに役職を設けており、段階的にキャリアアップしていくことが可能です。

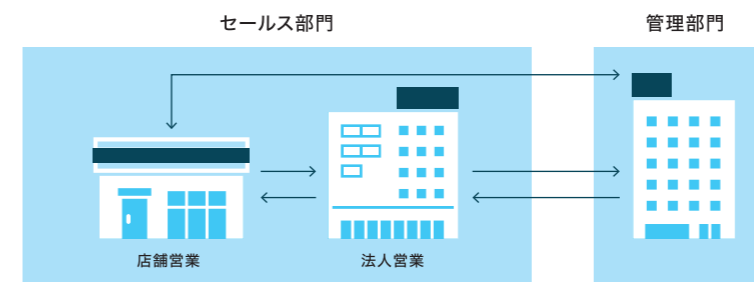
詳しくは Webにて



## ジョブローテーション

## Job Rotation

セールス部門(店舗営業・法人営業)で経験を積んだのち、管理部門などへのキャリアパスを用意しております。



### 管理部門

管理部門は会社全体の「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」を正確かつ迅速に管理し、経営を支えています。バックオフィスから店舗などを支援し、「通信のその先にあるサービス」の発展に貢献します。

- 人事総務グループ
- 情報システムグループ
- 経理会計グループ
- ファシリティグループ

### ジョブローテーション例

S.U/2014年新卒入社

法人営業 [~2年目] → 経理会計グループ [2年目~現在]

W.E/2010年新卒入社

店舗営業 [~4年目] → 人事総務グループ [4年目~現在]




# 研修サポート

# Education System

現場の業務をより理解できるよう、各キャリアと、法人営業の各部署毎にトレーニングチームを設置し、一人ひとりの成長をサポートしています。

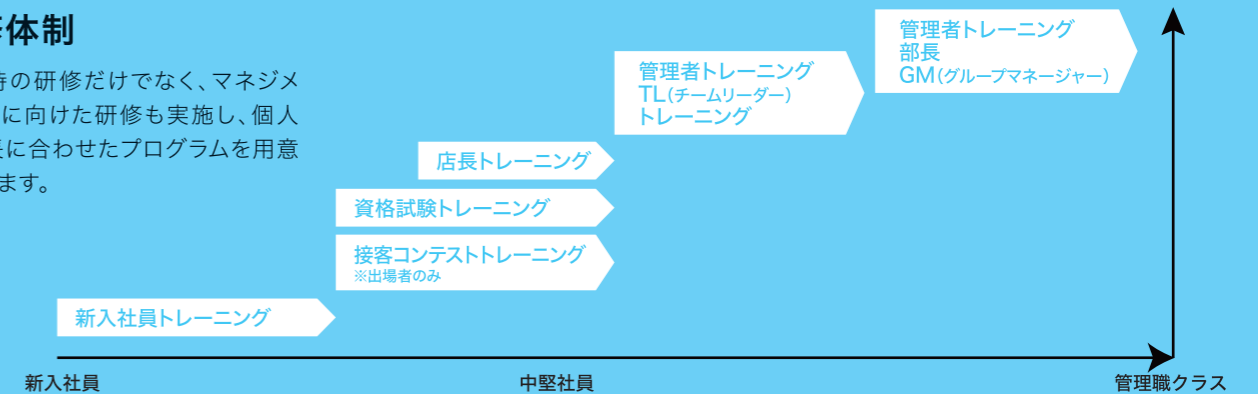
## 一人ひとりの成長を促すチーム体制

- 1 | キャリア資格の取得を促進し、一人ひとりの接客・販売スキルを向上させる
- 2 | 現場のコンプライアンス意識の徹底を促し、不正事案を未然に防ぐ
- 3 | 当社スケールメリットを活かした成功・失敗事例の共有を行い、ノウハウを伝える
- 4 | セールスエキスパートと連携し「売れる」技術を社内で情報共有する

入社後	配属後	配属後	マネジメント
<b>集合研修/オンライン研修</b>  <p>社会人としてのマナー・業界知識などの基礎知識を身につけ、グループワークを通して同期同士の絆を深めていただきます。</p>	<b>OJT</b>  <p>配属後、実際の業務を通し、上司や先輩社員から実践的なスキルを学んでいただきます。</p>	<b>知識(自己啓発)に向けた取り組み</b>  <p>各種公的資格を取得した社員を対象に、難易度に応じて祝金を支給。また、キャリア系の資格取得に力を入れています。</p>	<b>マネジメントに向けた取り組み</b>  <p>役職者を対象に、社内・社外の研修を実施。実践だけでは学べないビジネススキル・マインドを高めます。</p>

## 研修体制

入社時の研修だけでなく、マネジメント層に向けた研修も実施し、個人の成長に合わせたプログラムを用意しています。



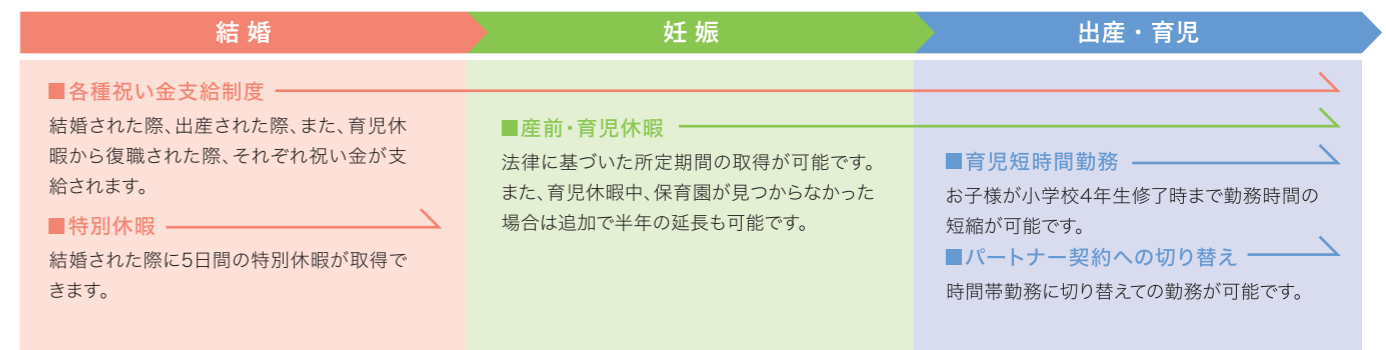
# 福利厚生

# Employee Welfare

- 連続休暇制度  
半期に1度、最大6連休を取得できます。
- CNC けんぼ  
京都府の企業としては20年ぶりに厚生労働省より認可を受け自社運営しています。また、インフルエンザの予防接種が家族全員無料で受けられるなど、社員とその家族の健康を第一に考えています。
- CNC Unity Meeting  
年に4回会社が懇親会費用を負担。社員同士の団結力を強め、仕事のパフォーマンスUPにつなげます。

- アニバーサリー休暇  
1年に1回、自由に休暇を取得できます。
- 残業時間減少への取り組み  
近年、より社員が余裕を持って働けるよう採用数を強化。年々残業時間は減少しており、2023年度実績で全社平均の残業時間は12時間でした。
- 誕生日ギフト  
カタログギフトから好きな商品を1つ選びプレゼントします。 ※ラインナップは毎年変更。一人ひとりの社員に社長からの直筆メッセージも。

## 女性が長く働ける環境づくりを目指して



普段ゆっくり話す機会のない他店舗の同僚や先輩と日頃の悩みや最近あったことを共有しながらとても楽しい時間を過ごすことができます。  
auショップ H.T.



誕生日に自分が選んだギフトを自宅に送ってもらえます。種類も豊富で、当日届くところに特別感があり、毎年楽しみにしています。  
ソフトバンク I.M.

「復職しやすい環境でした。」  
au・UQ店舗営業部 K.M.

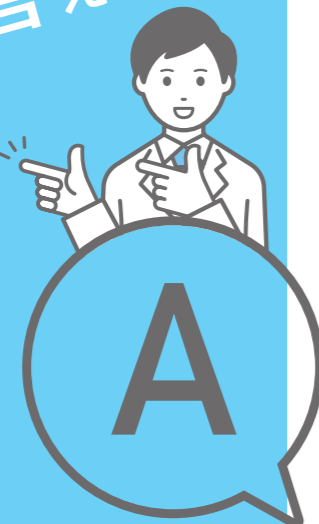


育児短時間勤務制度があり、子育てとのワークライフバランスを保つことができます。出産復帰祝い金などCNC独自のサポートもあり、安心して復職することが出来ました。

よくある質問に答えます!

Q

&



仕事や働き方など、みなさんの疑問をまとめました! 気になる疑問を解決して、次のステップへ進みましょう。

Q 社内の雰囲気はどんな感じですか?

A スタッフ同士の仲が良く、日頃からコミュニケーションも活発で、風通しの良い職場です。分からないことがあれば気軽に相談できる環境があり、チームで支え合いながら働いています。

Q ノルマはありますか?

A 個人ノルマはありません。店舗ごとに毎月の売上目標はありますが、スタッフ全員で協力しながら達成を目指しています。結果だけでなく、日々の取り組みやプロセスもしっかり評価されるので、安心して働ける環境です。

Q 未経験でも応募可能ですか?

A 未経験の方でもご応募可能です! 実際に入社している先輩の約9割が未経験からスタートしています。入社後は研修や先輩スタッフのサポート体制も整っており、基礎からしっかりと知識や接客スキルを身につけることができます。そのため、未経験の方でも安心して成長できる環境です。



Q 転勤はありますか?

A 転居を伴う転勤は、ご本人の了承がない限りありません。一方で、ご自宅から通える範囲での店舗異動はあります。



Q 仕事で1番やりがいを感じる瞬間は?

A お客様から「ありがとう」と言われた瞬間です。携帯ショップには、使い方が分からない方や、お困りごとを抱えたお客様が多くご来店されます。そんなお客様のお悩みを解決し、感謝の言葉をいただいた時に、大きなやりがいと自分の成長を感じます。

Q 活躍している社員さんの共通点を教えてください!

A 周りからのアドバイスを素直に受け入れられる方が多いです。また、当社は新しいことに挑戦しやすい環境を整えており、その中で前向きに行動できる方が活躍しています。

Q 働く上で大切にしていることを教えてください!

A お客様の「分からない」「困った」をゼロにできるよう、徹底したヒアリングを行い、一人ひとりに合った提案を心がけています。そのために、専門用語はできるだけ使わず、図を用いるなど、お客様に寄り添った分かりやすい伝え方を意識しています。また、一人では完結できない仕事も多いため、スタッフ同士のコミュニケーションも大切にしています。

Q 入社前に学んでおいた方が良いことはありますか?

A 「通信業界」「携帯」「Apple」に関わるニュース・記事に加えて、近年重要性が高まっているAIに関する情報もチェックしておくに立ちます。また様々なお客様と関わるため、日頃から幅広い分野に興味を持って知識を深めておくと、会話も盛り上がり、より良い対応ができるようになります。



Q

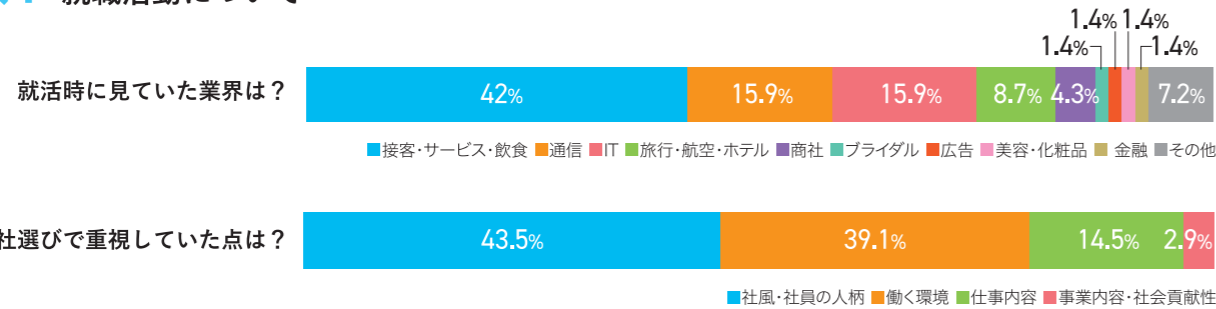
A

# データで見るコスモネット

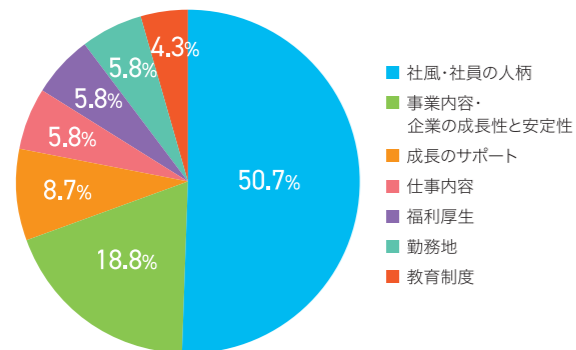
# Cosmonet Data

## 内定者のリアルボイス～内定者アンケート～

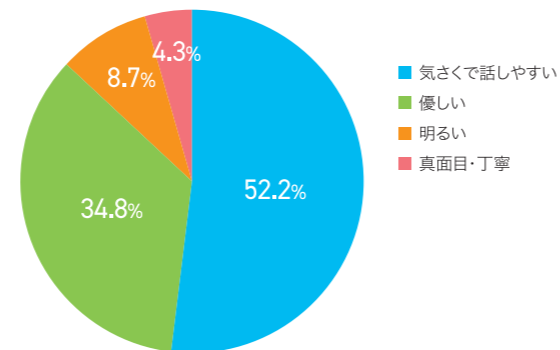
### Q1 就職活動について



### Q2 コスモネットへ入社を決めた理由



### Q3 どんなタイプの社員が多いと感じた？

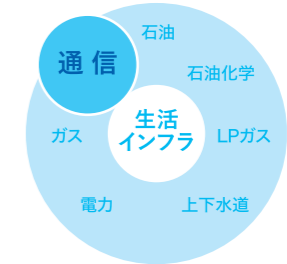


### Q4 入社後の目標は？

- あなたでよかった、あなたにまた任せたいと思われたいスタッフになりたい
- お客様に喜んでいただける接客をしたい
- お客様の信頼を得られる人になりたい
- お客様にも会社の人にも喜んでもらえる社会人になりたい
- 地域の人から信頼される営業になりたい
- 働くショップと自分のファンを増やしたい
- 誰からも信頼される接客のスペシャリストになりたい
- 商材だけでなく人で契約していただけるような人間になりたい
- 新規開拓を積極的に行いたい
- 店舗で一番売れるスタッフになる！
- お客様の笑顔を増やしたい

## 働く環境を見る

私たちの生活において、通信は電気やガス、水などと同じく生活インフラの一つとなっています。通信は情報を共有し、コミュニケーションを取るために重要な役割を果たしています。通信業界は現代社会において欠かせない存在であり、人々の生活や経済に大きな影響を与えています。



出典：「新型コロナウイルス感染症対策の基本的対処方針」を元に作成

### 従業員数



2,094名 ※派遣社員を含む  
(2025年3月現在)

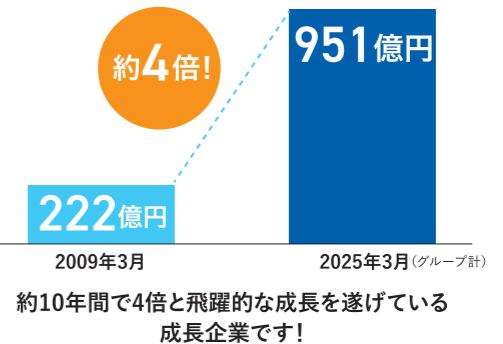
男女ともに多くの仲間が活躍中！

### 店舗数

北海道～沖縄まで  
377店舗  
展開中  
(2025年3月現在)

日本全国の通信インフラを支えています！

### 売上高



### 社員から就職活動中のみなさんへ

就職活動をする上で、わからないことや不安に思うことはたくさん質問して、スッキリした気持ちで臨んでみてください！

ありのままの自分の良さをアピールすることが大切です。不安なことが多いと思いますが、今までの自身の経験が背中を押してくれるはずです。

コスモネットは不安な時に先輩方が助けてくれる優しい会社です。また若手でも活躍できる会社でもあります。平等にチャンスがあるこの会社と一緒に活躍しませんか？