

ムヴァる。 vol.13

2024

-freemovaの社内報-

「枠にとらわれない人生を」
フリームーヴァライフ
2024

第13号の表紙は福岡支店！！

素敵な笑顔、クールな表情の先にどのような
一面が待っているのだろうか...？

昨年11月に立ち上がったばかりの福岡支店！！

今後に期待！！

ご自由にお楽しみ
ください



今月のトピックス！どんなことがあったかな？



Best Venture 100
ベストベンチャー100会員 2024年

Best Venture 100
ベストベンチャー100会員 2024年

ベストベンチャー100 に選ばれました!!

「ベストベンチャー100」とは、これから成長が期待されるベンチャー企業100社限定のサイトで、ベンチャー通信を運営するイシン株式会社が提供する法人向け有料会員制サービスになります。イシン株式会社にエントリーした企業の中から、イシン株式会社が厳正な審査のもと選出したベンチャー企業100社が「ベストベンチャー100」として紹介されます。

2019年創業、1年で従業員が倍になるほどの採用を行い、常に新しいチャレンジをし続けている点を高く評価いただきました！採用に投資を行ったことで、次年度はとくに成長が見込めそうとのお言葉も頂いたので、引き続き、新たな雇用を創出し続けていけるよう努めてまいります！



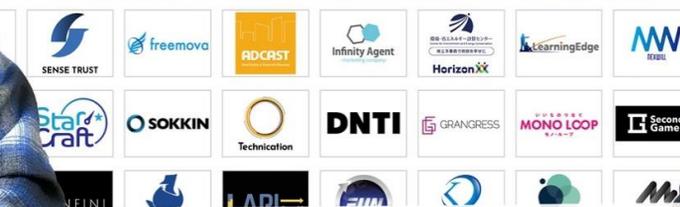
Best Venture 100

ベンチャー通信が「これから成長が期待される100社」をご紹介します

[ベストベンチャー100について](#) [エントリーについて](#) [審査委員会について](#) [カンファレンス](#) [お問い合わせ](#)

「ベストベンチャー100」は法人向け有料会員サービスです。
※本サービスはベンチャー業界における経営者セミナーや経営者パーティーなどを随時開催しております。

[エントリー・ご相談はこちら](#)



サービス概要や審査内容については下記をご参照ください。



今月のトピックス！どんなことがあったかな？

freemovaの吊り革広告が
ついにスタート！



いよいよ！タレントの重盛さと美さんを起用した
freemovaの新広告が新宿線、大江戸線、三田線、浅草線の
4路線へ展開いたしました。

※各路線1車両内全てのつり革部分に掲載がスタートしました！
ライバー・ゆうさんは三田線で発見！

ここからさらにfreemovaの認知度拡大を目指していきます！
皆さんも発見したらぜひ教えてくださいね♪

第六弾
千葉県

社員の地元紹介

- 今回は千葉県をピックアップ!!
- 千葉市からSNSのこっしーとマーケの伊藤さん、RAの笹井さんの3名、木更津からはマーケの原さんの合計4名でお送りします🌟



千葉みなと駅から
海辺散歩♪
地上113メートルの
展望フロアから、
東京湾～房総半島を
一望!



千葉ポーター

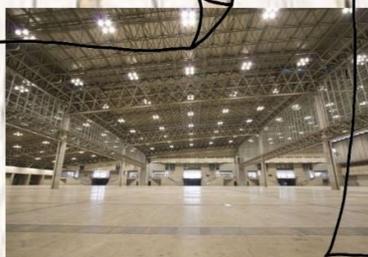


「幕張温泉 湯楽の里」

幕張温泉の泉質は、
体の芯まで温まり、
保温効果も高く湯冷め
しにくいことから
"熱の湯"とも呼ばれて
います。



千葉県千葉市美浜区
にある国内最大級、
アジアでも有数の
規模を誇る複合
コンベンション施設



沖ノ島(沖ノ島公園)

沖ノ島(沖ノ島公園)は、千葉県の南に位置する南房総館山湾の南側に陸続きの小島(陸繋島)です。

1921年(大正10年)に漁業用として整備された歴史ある栈橋は、昭和レトロを感じさせるノスタルジックな佇まいが魅力です。

原岡海岸~多田良北浜海岸間にある岡本栈橋(原岡栈橋)は、全国でも数少ない木製の海栈橋。

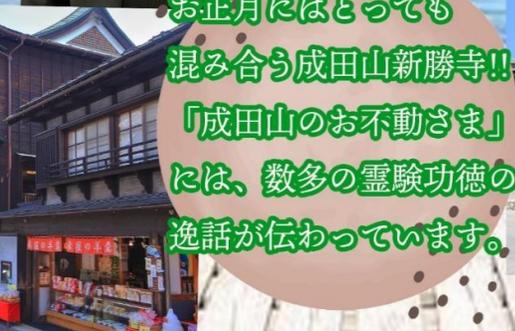
お正月にはとっても混み合う成田山新勝寺!! 「成田山のお不動さま」には、数多の靈験功德の逸話が伝わっています。

戯拉戯拉(ギラギラ)船橋本店

とってり特製極旨ら~面白!
豚骨+鶏ガラのドロドロ濃厚な動物スープのお店!

アリランらあめん

当店独自の調理方法により、玉ねぎをベースに豚肉・ニンニク・ニラ・ネギを使用したピリ辛らあめんです。



教えるのがうまい人 ランキング



1位
マーケリーダー
小森さん

・様々な分野に精通されており、業務レベルで落とし込めるかつ教える相手の目線に合わせてくださるから！

・福岡支店、立ち上げ企画の際、自身の体験談を含め会社を丁寧に説明してくれました。

・何かあったらなんでも教えてくれる

2位
RA
山田さん

・RAになりたての時、私の面接やテレアポの基盤を作ったのは彼でした

・山田さんがメンターじゃなかったら今ここに居ません。

・メンターとして、わからないことをいづもの的確に教えていただいております。

3位
HR
川口さん

・すみません、川口さんしか知りません…

・まだ入社して間もないですがわからないこと沢山教えてくださってるからです。

・適切に足りないところを見抜いてくれ教えてくれる！

社内同世代は誰だ？

記念すべき第2回目は1997年生まれのみなさん

【1月~2月】



お名前：川口裕玄
生年月日：1997/1/7
ポジション：採用コンサルタント
入社歴：本社3年目(2021/9/9入社)
前職：ITサービスの営業
これを見て育った！：ごくせん！クローズ！ドロップ！
ひとこと：「成り上がりストーリー」
が好きな人にはたまらない環境だと思います！

お名前：伊藤尚仁
生年月日：1997/1/25
ポジション：マーケティング事業部
プログラマー兼デザイナー兼マーケター
入社歴：本社4ヶ月目(2022/3/9入社)
前職：PCキitting
これを見て育った！：きらりんレボリューション
ひとこと：バラライカが好きです



お名前：赤松絢芽
生年月日：1997/2/8
ポジション：CA
入社歴：大阪支店1年目(2022/12/1入社)
前職：1社目羽田空港にてブランドの販売員
2社目マレーシアにてコールセンターの成績管理者
これを見て育った！：天才てれびくんMAX！
ひとこと：残りの20代を後悔なく生きていけるように
精進します！

お名前：五條帝正
生年月日：1997/2/21
ポジション：CA
入社歴：本社9ヶ月目(2022/10/1入社)
前職：イタリアンの調理
これを見て育った！：あたしんち
ひとこと：仕事楽しい～！





お名前：原巧真
生年月日：1997/3/19
ポジション：マーケティング事業部
入社歴：本社7か月目(2023/5/1入社)
前職：フィットネスジムの運営
これを見て育った！：しまじろう
ひとこと：会社をデッカくします！！

お名前：神田拓也
生年月日：1997/9/16
ポジション：RA
入社歴：福岡支店3か月目(2023/9/15入社)
前職：アパレル販売 (3年)
これを見て育った！：
千と千尋の神隠し
ひとこと：現状維持は衰退、やるかorやるか



お名前：SO
生年月日：1997/10/15
ポジション：人事
入社歴：本社3ヶ月(2023/5/1入社)
前職：金融
これを見て育った！：花より男子
ひとこと：当時の道明寺や山Pに憧れて髪型を真似ていましたが、無事に黒歴史になりました！
人事に関して聞きたいことあれば遠慮なくご相談ください！

お名前：松田尚之
生年月日：1997/11/12
ポジション：事務コーディネーター
入社歴：本社1か月目(2024/1/9入社)
前職：人材派遣の営業マン
これを見て育った！：ポケットモンスター 赤・緑
ひとこと：1日でも早く会社に貢献できるように頑張ります！



社員紹介

vol.6

福岡支店

メンバー

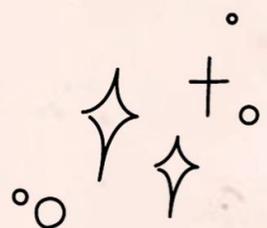
- ・お名前：水上航一
- ・生年月日：1995/10/10
- ・出身地：東京都
- ・事業部：福岡支店 支店長
- ・今行っている事業内容：
福岡支店にて統括をしております。
事業部全体をみております！
- ・趣味特技：お店を巡り内装見ること
サウナ・筋トレ
- ・今の事業部で叶えたいこと：事業拡大！今年1000名！
そして、支店の立ち上げで全国展開し誰もが知るfreemovaに！
- ・ひとこと：将来のなりたい自分をイメージして一緒に駆け抜けましょう！



- ・お名前：岡部直
- ・生年月日：1996/9/25
- ・出身地：東京都
- ・事業部：人材派遣事業部
- ・今行っている事業内容：
人材コーディネーター業務
- ・趣味特技：最近ジム契約しました
- ・今の事業部で叶えたいこと：
本社を超える支店にしていく！まずは九州エリアを制覇！！
- ・ひとこと：今後は福岡支店ならではの新規事業を展開しております。
立ち上げ事業に興味のある方など大歓迎です！！



- ・お名前：神田拓也
- ・生年月日：1997/9/16
- ・出身地：新潟県
- ・事業部：人材紹介事業部
- ・今行っている事業内容：企業の新規開拓
- ・趣味特技：ビール飲むこと・ジム
- ・今の事業部で叶えたいこと：
安定的な売上創出・利益貢献
- ・ひとこと：やるか、やるか、やるか



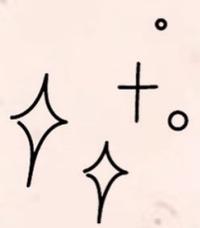
- ・お名前：SN
- ・生年月日：1990/5/17
- ・出身地：福岡県
- ・事業部：人材派遣事業部
- ・今行っている事業内容：通信事業
- ・趣味特技：趣味 映画鑑賞
- ・今の事業部で叶えたいこと：
福岡支店拡大に貢献する
- ・ひとこと：福岡支店が自社の中で
一番の結果を出せるように頑張ります。



- ・お名前：吉田寛輝
- ・生年月日：1998/4/20
- ・出身地：宮崎県
- ・事業部：人材紹介事業部
- ・今行っている事業内容：CA,RA
- ・趣味特技：趣味 筋トレ、スマブラ
特技 アドリブ、即興
- ・今の事業部で叶えたいこと：
福岡支店としてfree movaの最高売上額を
更新すること！
- ・ひとこと：全力でfree movaに貢献し、会社に名前を
残すくらいの勢いで頑張ります！



- ・お名前：高波那美
- ・生年月日：1998/12/7
- ・出身地：福岡県
- ・事業部：人材派遣事業部
- ・今行っている事業内容：人事
- ・趣味特技：フルーツ、読書、
映画・アニメ鑑賞
- ・今の事業部で叶えたいこと：
直向きに自分と向き合い、福岡支店だけでなく
freemova全体を大きくします！
- ・ひとこと：関わる全ての方への感謝の
気持ちを忘れずに、自責でポジティブに
何事にも努めてまいります！！





株式会社freemova
福岡支店 支店長
水上 航一氏

Profile

1995/10/10生まれ

出身地:東京都 新宿区

好きな食べ物:焼肉・ラーメン

学生時代の水上さん:高校はサッカー部で全国大会を目指して3年間やっておりました。

大学はスポーツトレーナーを目指して入学しましたが、アルバイトでやっていた飲食店の仕事が好きになり、将来は自分のお店を持ちたい気持ちが芽生え結果、大学卒業後は出資してくれる方がおり先輩と飲食店を開業しました！

看板や内装、料理、ワイン、お酒など自分達で決めて0からお店を作り上げました！

毎日友達が来てくれたり色んな人と出会えて本当に楽しかったです。

しかし、色々なことがあり閉店、、、その後、六本木の飲食店で芸能人や社長などが訪れるお店で働きましたが、営業強くなりたいたい！と考え 4期目のベンチャー企業に入社！そこでは、ホームページ作成の新規営業を行っておりました！

しかし、新しく入ってくる人は2週間以内に辞めていくような会社で、、、ここでは成長できないと感じ転職を決意！

当時freemovaは3期目の企業で従業員も30名ほどで前職のこともあり次の転職には慎重になっておりましたが、廣瀬社長、米山副社長の熱い気持ちや、同年代で頑張っているみんなの姿をみてfreemovaに入社を決めました！

■入社するまでの道筋

携帯販売からスタートして、その後4ヶ月目でSES事業部主任として新規事業立ち上げを行いました。

SES事業部立ち上げ後、事務派遣事業部の立ち上げに携わり、アパレル事業部のリーダー、通信事業部販売CCのリーダーをした後、現在は福岡支店統括として活動しております！

■お仕事のやりがい・意識していること

◆やりがい◆

会社が大きくなっていくところを目の当たりにできること！
自分が入った時は30名くらいでオフィスも小さかったところから
今では400名でオフィスも渋谷と大きくなっていく過程を見れました！
今後にも更に期待が持てると思います！！

◆意識していること◆

意識していることは、謙虚な姿勢、感謝の気持ち、そして敬意を払うことです。

社会人をやっていて簡単なようで難しいことなのかなと思っております。

自分もまだまだですが、この気持ちをもって仕事に取り組むと自然と向こうも同じ気持ちで接してくれる気がします！

■今後freemovaでやりたいこと

事業拡大！今年1000名！そして、支店の立ち上げで全国展開し誰もが知るfreemovaに！

現在は東京、大阪、福岡と3拠点です！2年以内には8拠点。

まずは、福岡支店の確立！その後は東北などに進出。

■みんなに一言

『freemovaに入った意味』だけをみなさん忘れないでください！

日々の業務で自分がなにを目標にやっているのかわからなくなってしまうこともあるかもしれません。

そんな時は自分を含め周りの人に相談してください！何かになりたくて、何かをしたくてfreemovaに入ったと思います。

自分がfreemovaに入った意味、その気持ちを忘れずに取り組めばなりたい自分になれるはずですよ！



MVP選考を発表します！

【月間MVPのお知らせ】

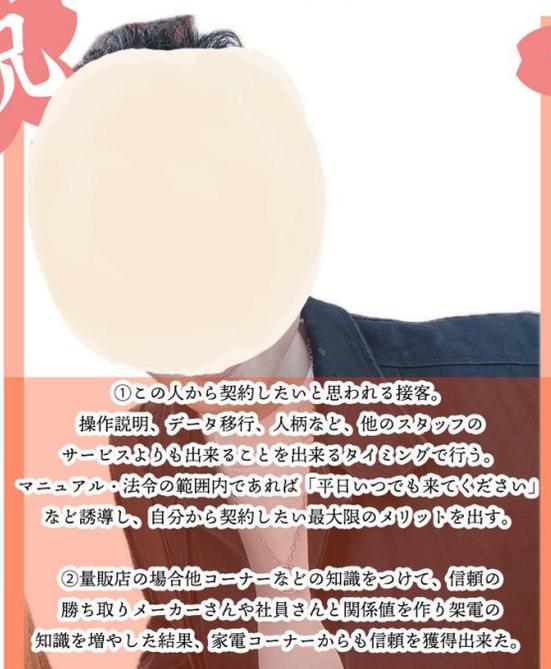
今月も社内メンバーから選ばれた月間MVPを発表させていただきます！

今回の選考基準は・・・

スタッフのスタッフによる

スタッフのための業務上達テクニック
でした。そして、今回選ばれたのは・・・

Mさん Aさんです！！おめでとうございます！！



①この人から契約したいと思われる接客。
操作説明、データ移行、人柄など、他のスタッフのサービスよりも出来ることを出来るタイミングで行う。
マニュアル・法令の範囲内であれば「平日いつでも来てください」など誘導し、自分から契約したい最大限のメリットを出す。

②量販店の場合他コーナーなどの知識をつけて、信頼の勝ち取りメーカーさんや社員さんと関係値を作り架電の知識を増やした結果、家電コーナーからも信頼を獲得出来た。

③特販スタッフなど獲得が強いスタッフのトークや伝え方などを聞いたりし、徹底して真似する。応援スタッフなどと積極的にコミュニケーションを取り、獲得方法やどう言った言い回しをしているかなどを見て聞いて徹底して真似をして、慣れたら自分の形に落とし込む。平日のお客様が少ないタイミングで出来る事を最大限に行い、乗り換えるメリットを最大限に感じてもらえる接客を徹底することで獲得率が圧倒的に上がりました！

コメント：やはり自分のファンを作るのは大事…！その時一瞬の押し売りではなく長期的な顧客獲得につなげているのが流石！



求められてる商品を提案するだけでなく、雑談や共感を交えながら親近感のある接客をする。お店だけではなく、自分のファンになってもらう！

素材の特徴やお手入れの方法もしっかりお伝えし信頼していただく事で、当日購入がなくともまたお店に来てもらえるように働きかけ、

長期的な目で見たと時の顧客数や売り上げアップにつなげています！

コメント：やはり自分のファンを作るのは大事…！その時一瞬の押し売りではなく長期的な顧客獲得につなげているのが流石！

などの意見を頂きました！改めてお二人ともおめでとうございます💎

次回も評価基準をここでお知らせします！

■次回社内報に掲載する月間MVP 評価期間：2/1(水)～2/29(木)

次回表彰：2月に勤怠打刻ミスが無かった方の中から抽選で1名

1月からオフィスステーションに切り替わりましたが、皆様使いこなせていますか？

2月はみんなでミス0を目指しましょう！

皆様の素敵なお返事お待ちしております！

その他のテクニック

Sさん

二者択一で訴求してどちらを
選んでも自分と
お客様双方にメリットが
あるようにしたことで、
獲得が増え協業しやすくなった！

Yさん

お客様に話してもらえるような
ステージセットを
心がけることで、
こちら側からヒアリングや
プレゼンしやすい環境を作れた。

Hさん

情報を言いすぎないこと。
お客様7:スタッフ3の心掛けで、
お客様の不安を聞き出すこと。

Tさん

自分だから任せてもらえる
業務を極めること
(自分の場合はMNP検討と外販)と
その結果に対して責任を
持たせてもらえる行動をすること。

||||||||||||||||||||||||||||||||
皆さん、素敵なテクニックを
沢山教えてくださいありがとうございました！
||||||||||||||||||||||||||||||||

ムヴア。



定価1080円



1 234567 890128

監修：本田淳・小森翔太・横山実央・五十嵐優羽
奥山知博