にかほ biz まるっと! vol.13

ドコモショップにかほ店

スマホ生活を支える地域一番店

■女性スタッフが多くアットホームな雰囲気の職場です

「私が入社したきっかけは、高校2年生の時に職場見学に行ったことでした。もともと人と話すことが得意な方ではありませんでしたが、同僚、先輩のサポートのおかげで安心して業務に携わることができ、成長を実感しています。」（佐藤さん・写真右）

私たちの仕事は携帯電話販売を始め各種サービスの提案や手続き、お客さまからのご相談対応、バックヤード業務などのショップ運営に関すること全般となっています。他にもスマートフォンに対する不安を解消し、使い方や楽しみ方を身につけていただくために〝ドコモスマホ教室〟の取り組みも行っています。

お客さまは幅広く、一人ひとりに満足いただけるよう日々知識と接客スキルの向上に努めています。最近はご高齢のお客さまも多く、専門用語やカタカナ用語については、できるだけ分かりやすく説明するよう心掛けています。

新しい知識習得のため日々の勉強は欠かせませんが、お客さまに喜ばれ感謝されたときにとてもやりがいを感じる仕事です。

これからも一人ひとりのお客さまに寄り添い、喜ばれる接客をスタッフ一同心掛けて参ります。

企業情報

便利な生活ツールの最新情報をいち早く入手することができるスマートフォンやタブレット端末。今や日常の中で手放すことができないものとなっています。当店では、携帯電話販売のほか、料金プランの相談、各種サービスの案内などを行っています。また、ドコモと言えば“携帯電話販売”というイメージがあると思いますが、現在は、光インターネットサービスやエンターテイメント、ショッピング、電子決済、ヘルスケアなどお客さまの日々の暮らしがもっと便利で楽しく、快適に過ごせるようさまざまなサービスも提供しています。アットホームな職場環境の中で接客業に興味がある方、一緒に頑張ってみませんか。

- ▷所在地　にかほ市平沢字町田 135-1
- ▷業種　小売業
- ▷従業員数　10人
- ▷電話　0120-188-827
- ▷FAX　0184-62-8081
- ▷ホームページ　https://www.nttdocomo.co.jp/support/shop/search/shop.html?id=0200200554600&cid=CRP_SUP_shop_from_gmb

市では、「にかほbizまるっと！」に掲載する事業所を募集しています。
若者や女性の採用に積極的な事業所やイチ押しの魅力などを持っている事業所を紹介します。
詳細は市ホームページをご覧いただくか、商工政策課（☎43−7600）までお問合せください。

市長コラム
創造を想像する

漏れバケツという考え方

■イギリスで提唱された「漏れバケツ理論」

私たちは、経済活性化のために、日頃からいろいろな策を講じます。不況時には、景気対策として大量のお金を市場に供給し、お金の循環を生み出そうとします。しかしながら、いつも疑問に思うのは、果たしてそれは持続的なものになっているのかということです。

今回は、この疑問に対する一つの解として、「漏れバケツ理論」についてお話をしたいと思います。

内容は極めて単純です。「地域内にどんなにお金を流し込んでも、そのお金が簡単に外に漏れ出ていればその地域は穴の開いたバケツと同じである」というものです。バケツの穴は塞がなければなりません。

バケツの穴を塞ぐ一番の方法は、入ってきたお金を長く地域内で循環・滞留させること、つまり「地域内乗数効果（地域内でお金を回すことで得られる効果）」を存分に発揮させることです。

具体例で見てみましょう。

市外のある人が市内のA店で1万円を使ったとします。次に、A店の人がその1万円の80％、8千円を地元のB店で使ったとします。次に、そのB店の人が地元のC店で8千円の80％、6千4百円を使ったとします。このようにそれぞれが80％ずつ地元で循環・滞留させたとします。最後にそれらを1万円＋8千円＋6千4百円…といったように合計します。すると最初の1万円は最終的に約5万円の効果となるのです。ちなみに、同じ方法で20％ずつを市内で使った場合の合計は約1万2千5百円にしかなりません。

このように、市内に入ってきたお金を地元で上手に循環・滞留させていく仕組みがあれば地域にお金を流し込んだことによる効果は大きくなるのです。

■地元で消費することの意味

多くの人が実感しやすいように1万円という金額で計算しましたが、これが億単位の事業だと、仮に平均50％で地元を循環させていけば、1億円は2億円の、10億円は20億円の波及効果をもたらすことになります。

これまでも行政は地元業者の保護・育成の観点から地元を大事にしてきました。であるならば、その効果の波及具合をもっとPRしなければなりません。パフォーマンスではなく、市民の理解を得るためにです。

たとえば、地域商品券の活用についても同様です。私は、報償等で支出されるものに対しては、これに地域商品券を活用して、地域内でのお金の循環・滞留を生むべきだと思っています。実際、祝金などについては現金を地域商品券に替えさせていただきました。受け取る皆さんに不便さを与えてしまうとは思いましたが、それでもなお、政策の意図をきちんと説明すればきっと多くの皆さんに理解してもらえるものと信じ、地域にとって経済効果の高い方を選んだわけです。

私は、地元の商工業者を社会資源の一つと捉えていますし、市民生活にとって不可欠な存在だと思っています。「地元の産業を守ることは地域を守ること」に他ならないのです。

にかほ市長
市川雄次