

ノジマは“いろいろな人”でできている

I am nojima



vol.10 / 2026.09

家に帰っても「同志」がいる。
喜びも悩みも共有できる家族だから
ともに成長できる。

石野
佳菜

高橋
友樹





記念日など気にしていないので実はいつから交際し始めたのかわからないのですが、それくらい昔から飲み友達として仲の良い関係でした。

高橋 「本社のリーダー研修で一緒になりました。ですが参加者数多くて、正直、彼女の印象がないんですよ」

石野 「私は覚えていますよ(笑)。とはいえ、当時は挨拶を交わす程度。翌年、私が携帯を扱う通信部門のリーダーとして赴任した府中四谷店に、彼がパソコン部門の情報リーダーとして異動してきて、すぐに飲み友達になりました」

高橋 「当時の印象は、『真っ直ぐで元気な人』。仲間とワイワイガヤガヤやっている様子がいつも目に入っていました。私も部下を指導するときに声が大きくなるタイプなので、熱血ぶりが似ている気がしました」

石野 「仕事が終わると、気の合う店の仲間たちと毎日のように出かけていました。誰かの家で朝まで飲んだり、ゲームをしたり。学生のように

やがて二人は別々の店舗へ異動となり、新たな試練に挑むこととなる。悩んだとき、へこんだとき、本音を話せる親友としての関係は強くなっていった。

高橋 「初めて店長として赴任した店舗の改装セールに、社長の野島さんがふらりと訪れて、その姿が遠目に見えた途端、私たちは大声で呼び込みを始めました。案の定、野島さんはお見通しで、『とつてつたように良い格好をするな。見るべきは私でなくお客様だろ！』とひどく叱られました。翌年の店長研修でも、私の発表を聞いた野島さんから『また自分を良く見せようとしている』と叱責されました。そんなときに、情けない愚痴を聞いてくれるのが、彼女を含む昔からの友人たちでした」

石野 「私は大型店舗へ異動したのですが、前店でのやり方が通用せず、やることなすこと空回り。人間関係もぎくしゃくしていききました。やがて心身ともに疲れ切り、休職することになってしまったのです。休職中は誰にも会いたくなかったけれど、彼と数人の友人たちとだけは話すことができました。復職してから1年間の『慣らし勤務』中も、彼らとは月イチで飲み会をしていました。復活できたのは、粘り強く会社に働きかけてくれた上司の田丸耕平さん(現…モ

■ノジマの言葉■ 販売ではなく販買

ノジマはお客様に“買っていただく”という想いをこめて「販買」と言っています。

■ノジマの言葉■ 『〇〇さん』

役職で呼ぶと心の距離ができてしまうことから、ノジマでは相手のことを「さん」つけて呼ぶ文化があります。

ノジマは人でできています。さまざまな職場で、多種多様な人財が、それぞれの個性と能力を発揮しながら活躍しています。

今回ご紹介するのは、夫婦でノジマに勤務する、高橋・石野夫妻。ノジマは、夫婦や親子、兄弟など家族で働く従業員を手当で応援しており、既に 217 組が活躍しています(2026 年 5 月末現在)。お二人は 2019 年に職場結婚。以来、ともにさまざまな浮き沈みを経験しながら、現在は地区長と店長として活躍と成長を続けています。夫婦が同じ会社で働くことの「メリット」と「デメリット」とは？率直に語ってくださった想いをご紹介します。



夫婦であり、ときにライバル。
その葛藤の先に見つけた、他にはない幸福のカタチ。

多摩長山地区 地区長 **高橋 友樹さん**

★プロフィール★
出身地：東京都
生年：1988 年
入社：2011 年
趣味：野球観戦・ゴルフ



ノジマの「出る杭は伸ばす」という理念に惹かれて入社。最初の配属は NEW 青梅デジタル館の情報部門。突然行われる店長のロープレと、当時エースコンサルタントだった依田稔さん(現：青梅統合館 プロコンサルタント)による愛ある指導で基礎を固める。2012 年、本社で行われたリーダー研修で石野さんと初めて出会う。



池袋東武店 店長 **石野 佳菜さん**

★プロフィール★
出身地：東京都
生年：1989 年
入社：2011 年
趣味：野球観戦



携帯販売の会社を経て、NTT 関連会社で光回線営業の派遣スタッフとしてノジマの店舗で働いていた 2011 年、半ばスカウトされる形でパートナーとしてノジマに入社。携帯電話を扱う通信部門で勤務。2012 年、リーダー研修で高橋さんと初めて出会う。

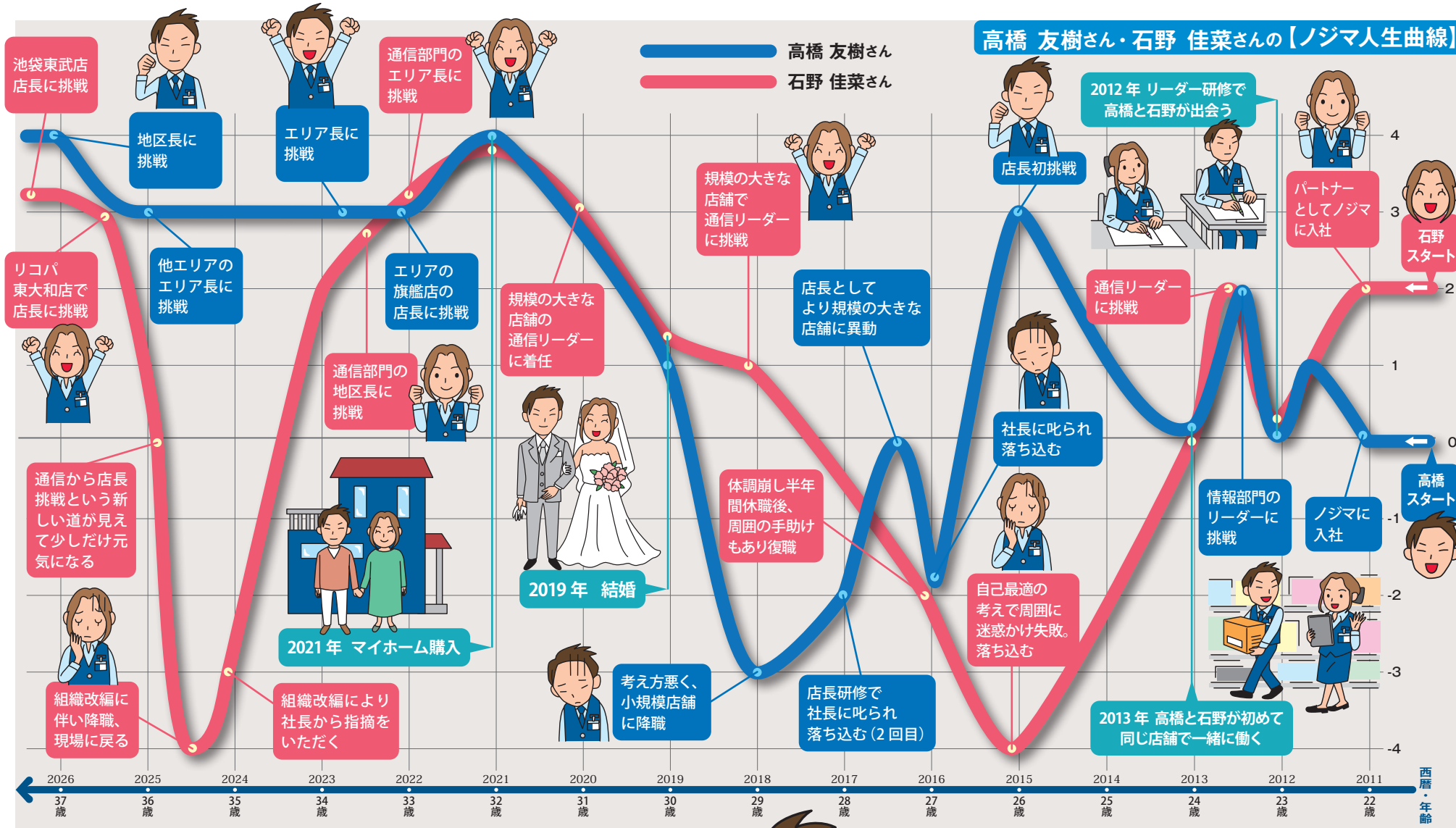


■ノジマの言葉■ 『人財』 向上心を持って働くすべての人は財産であり、宝物という考えから「人財」と表現しています。



夫婦並んで撮影やインタビューされるのは照れ臭かったですが、貴重な経験になりました（笑）

高橋 友樹
×
石野 佳菜



バイルソリューション推進部」と、私を信じて励まし続けてくれた店長の松本優さん（現・青梅統合館）、そしていつも通りに接してくれた友人たちのおかげです」

二人の関係が動き出したのも、そんな試練の頃だった。きっかけは、冗談めかした友人のひと言だという。

石野 「いつものように彼の家で飲み会をしていたとき、友人が『一人はいつそ同じ家に住んだほうがラクじゃないの？』と言ったのです」

高橋 「それを聞いて、『それもそうだな』と思う

てしまつて（笑）。ちょうど私が小規模店舗の店長へ降職を命じられた前後でした。彼女にはまだサポートが必要だし、彼女と相談して一緒に暮らし始めたのです」

石野 「正直、結婚願望はゼロでした。ところがある日、理由は何だったか、『もう出て行つてやる！』って大げんかしたんですよ。で、朝起きたら、なぜか結婚する話になっていて（笑）。同棲から1年後には、結婚していました」



結婚した頃の写真。親族が集まって誕生日のお祝いをしてくれました。

私たちのノジマ人生は
まさに、山あり！谷あり！



エリア長時代と異なり、地区長では見る店舗数や従業員数も圧倒的に増え、毎日勉強の連続です。



店長になって部下への関わりや育成も増えました。



店長として新たな一步を踏み出した妻と、地区長という重責に挑むことになった夫。今、二人ともやる気に満ちているという。

石野 「店長、楽しいです。大変なことは山ほどありますが、去年の自分よりも努力している自分がある。この年齢になってもまだ成長できる

ノジマも、ノジマの人も大好き さらに二人で成長できる幸せ

たら絶対に後悔すると確信していましたが、それを決めるのは彼女自身ですから」

石野 「なんとか踏ん張っているうちに、『店長をやらないか』と打診されました。物販に苦手意識のある私には絶対に無理だと思い、夫には毎日『やりたくないよお』とこぼしていました」

高橋 「私は、彼女ならできると思っていたので、安心して見守っていました」

石野 「上司に『あなたは店長に向いている。店全体を良くすることで通信部門も改善しよう』と背中を押され、通信リーダー以外にも通信部門をよりよくできる道があることに気づきました。実は物販に取り組むことで私も視野が広がり、通信部門が夫の言う『目先の結果』にとらわれていたことにも気づき始めていたので、最後は『よし、やってやろう』と決意しました」

家で盛大に愚痴りたい妻と、経営幹部の立場がある夫。夫婦が同じ会社で働くことのメリットとデメリットは、今も実感するそうだ。

石野 「普段から夫婦の会話の8割は仕事のことです。でも彼がエリア長になり、地区長になると、やはり不満は言いにくい。私ははただ『大変だったね』と言ってもらいたいただけなのに、全力で正論のアドバイスが返って来ますから（笑）」

高橋 「事情がわかるだけに、つい本気になってしまつて。ただ、彼女が組織改編で悩んでいたときは、なるべく黙って話を聞くようにしました。彼女からすれば当時の私は会社側、物販側の人間で、まるで敵のように見られていましたので」

通信の地区長から店舗の通信リーダーに降職となった石野さん。「退職も考えた」という彼女を支えたのは、やはり夫と仲間たちだった。

高橋 「家では『辞めたい』と口にすることもありましたが。私は『後悔だけはしないように』と言いました。彼女はノジマに合っている。辞め

んだ、と驚いています」

高橋 「職位が上がると視点も高くなり、新しい発見がありますね。最近は若い学生インターンシップからも学ぶことが多く、私も負けないように勉強しています。彼らと共に成長できれば、最高です」

石野 「たくさん悩んでたくさん愚痴って、吹っ切れました。気がつく、会社の中には私のやったことがない仕事がたくさんあるんですよ。『私、まだまだ挑戦できるじゃない』とワクワクしています」

社内結婚や、家族がともにノジマで働くことに、二人とも「大賛成」である。

高橋 「仕事への理解が得られることが一番大きい。ノジマ独自の理念を共有できるので、話していてストレスがありません。休日が合わないデメリットはありますが、そこはやり方次第。あと、家事のほとんどは私が担当しております（笑）」

石野 「そこは7割と言ってほしいな（笑）。とにかく私は、数字を追うのではなく、お客様に喜ばれることを重視するノジマの考え方が大好きで、ノジマの社風が合っている。もし他社の人と結婚していたら価値観や考え方が合わず、ストレスがたまると思います。だからノジマの人と結婚できて、とても幸せです。お互い良きライバルとして競い合い、支え合い、高め合いながら、仕事もプライベートも全力で楽しんでいきます」

■ノジマの言葉■ 学生インターンシップ

ノジマではアルバイトを単なる「労働」ではなく、仕事にやりがいを持ち、社会人として活躍するための準備期間と位置づけ、「アルバイト」を「インターンシップ」と表現しています。



店長になった今でも携帯電話はもちろん、いろいろな商品の接客を行い、お客様に喜ばれるととてもやりがいを感じます。



家に上司がいるやりにくさと それを超える深い理解

何はともあれ、二人はめでたく結婚。しかし、穏やかな結婚生活は束の間だった。成長を促す試練と挑戦が次々と訪れるのが、ノジマらしさなのだ。

高橋 「私には、降職が良い薬になりました。異動先の店舗では、社長から指摘され続けた『格好つける癖』を直すことに集中。目先の結果を追うのを止めると、不思議なほど店舗が元気になっていきました。おかげで旗艦店の店長を経てエリア長に昇職。彼女も元氣を取り戻し、通信部門の地区長に就任。結婚2年後には、大工である義父に建ててもらったマイホームも購入し、順風満帆でした」

石野 「けれど2024年、大きな組織改編が実施されました。それまでは、携帯を扱う『通信部門』とそれ以外の『物販』で組織が分かれており、夫は物販のエリア長、私は通信部門の地区長でした。その二つが統合されることになったのです。私とノジマの縁を結んでくれたのは、携帯電話でした。前職の頃から複雑な料金制度や契

約の仕方を必死に勉強して、おかげで『この仕事ですっと生きていける』という自信と確信を持てた、私にとって非常に大切な存在なのです。一方で家電などの物販には強い苦手意識があり、気持ちの整理ができませんでした」

家で盛大に愚痴りたい妻と、経営幹部の立場がある夫。夫婦が同じ会社で働くことのメリットとデメリットは、今も実感するそうだ。

石野 「普段から夫婦の会話の8割は仕事のことです。でも彼がエリア長になり、地区長になると、やはり不満は言いにくい。私ははただ『大変だったね』と言ってもらいたいただけなのに、全力で正論のアドバイスが返って来ますから（笑）」

高橋 「事情がわかるだけに、つい本気になってしまつて。ただ、彼女が組織改編で悩んでいたときは、なるべく黙って話を聞くようにしました。彼女からすれば当時の私は会社側、物販側の人間で、まるで敵のように見られていましたので」

通信の地区長から店舗の通信リーダーに降職となった石野さん。「退職も考えた」という彼女を支えたのは、やはり夫と仲間たちだった。

高橋 「家では『辞めたい』と口にすることもありましたが。私は『後悔だけはしないように』と言いました。彼女はノジマに合っている。辞め

We are nojima

兄妹で働く小野田さん



おのだ まさよし
小野田 正宜 さん

2022 年入社
イオン富士宮店
家電リーダー

努力と貢献が真っ直ぐ評価される社風に惹かれて中途入社しました。前職では家で仕事の話などしませんでした。ノジマでは毎日が楽しくて、母によく語っていました。それが妹に伝わり、「入社する」と聞いてうれしかったです。ファミリー手当は本当にありがたく、新婚の妻の許しを得て、部下との食事会に役立っています。



おのだ あみ
小野田 有真 さん

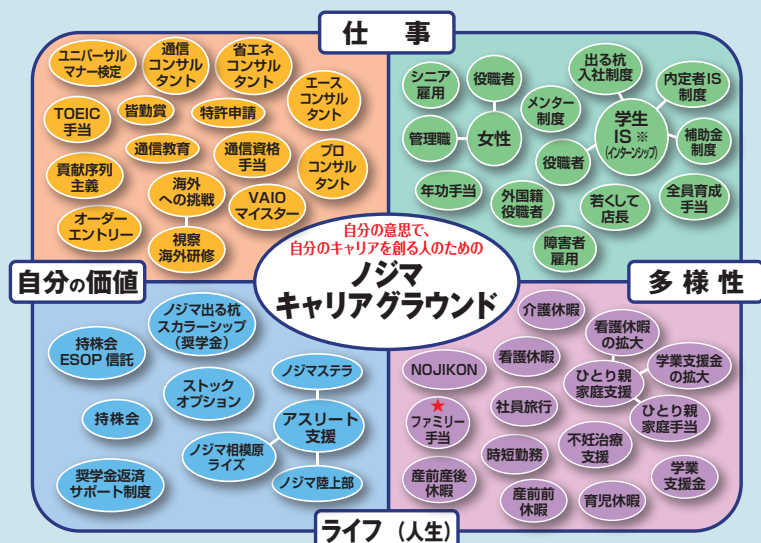
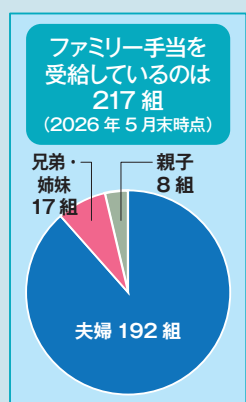
2025 年入社
ららぽーと沼津店

実は入社するまで、兄と話すことはほとんどなくて。けれど今は信じられないほど仲良くなりました。生まれて初めて兄を飲み場に誘ったり、一緒に勉強会に参加したり。今の所属はかつて兄が勤務していた店舗で、あれこれ相談できる安心感があります。兄の活躍は刺激になりますが、私は私、全商品に詳しい万能社員を目指します。

ノジマでは、従業員とその家族の幸せまで考えた福利厚生制度を数多く用意しています。そのひとつが、雇用形態に関わらず、親族で働く従業員に毎月7,000円を支給する「ファミリー手当」です。2015年に「夫婦手当」として始まり、2026年に対象を親子や兄弟、姉妹まで拡大。2026年5月末現在、親子8組、夫婦192組、兄弟姉妹17組が対象になっています。

また2017年からは、社員が発案した社内婚活イベント「NOJIKON」が開始されています。2015年に「夫婦手当」として始まり、2026年に対象を親子や兄弟、姉妹まで拡大。2026年5月末現在、親子8組、夫婦192組、兄弟姉妹17組が対象になっています。

ノジマ独自のファミリー手当



向上心ある「人財」が「全員経営者」として最大限、力を発揮できる場。それがノジマ・キャリアグラウンドです。
※向上心を持って働くすべての人は財産であり、宝物という考えから「人財」と表現しています。
※仕事にやりがいを持ち、社会人になるための準備期間として、アルバイトを「インターンシップ (IS)」と表現しています。



「I am nojima」
バックナンバー



「I am nojima」
ご感想フォーム

投稿
カンタン
30秒！

2026年9月1日 発行

発行元 / 株式会社ノジマ 〒108-0075 東京都港区港南 2-15-3 品川インターシティ(C 棟)

編集 / 株式会社ノジマ 総務部 総務グループ 広報担当

公式ホームページ / <https://www.nojima.co.jp>



Nojima