

なんでJOB



代表取締役社長 **吉村 浩二**

1985年（昭和60年）7月、株式会社ジョブカーズを設立した吉村浩二さん。創業社長として会社の先頭に立ち、一歩ずつ歩みを進めてきました。今日までの道のりは一体どのようなものだったのでしょうか。その足跡をたどるとともに、人生に対する考えにも迫ります。

幼少期から学生時代に ついてお聞かせください。

厳格な父と大らかな母のもとで3人兄弟の末っ子として生まれ、兄たちの背中を追いかけて育ちました。幼い頃はとてもやんちゃで、母からの呼び名は「ごんたの浩二」。勉強もスポーツも得意なタイプで、小学校のときは水泳で近畿大会に出場しました。「ダントツ1位やろ」と思っていました。トマンスイミングスクールの生徒に大きく差をつけられて結果は3位。「上には上がいる」と実感した出来事です。

中学校に入るとサッカー部に所属。この頃から、まわりがどんどん成長してきて体格面で追い抜

れ、挫折を経験しました。左足の靭帯が断裂して手術をしたときには、思うように物事が進まずに自暴自棄になり、自律神経を乱してしまった時期もあります。

その一方で、幼い頃に母から言われた「ごんた」な一面も残っており、「長髪禁止」という理不尽な校則に異議を唱えたこともあり、対等に議論をしてくれない先生に反発してクラス全員を巻き込み、授業をボイコット。結果的に3年生からは長髪が認められるようになりました。



高校卒業後は、どのような道へ進まれたのですか。

高校3年生の春、クラスメイトが受験勉強に励む姿を見て「もうすぐ自分も卒業するのだ」と焦りを感じました。進学するか、就職するかで悩み、一度は進学を決めたものの残念ながら浪人。そんな折、兄から就職を勧められたのです。独立採算制で電気店を任されている兄の姿を見て、同じ会社へ就職。入社から3年後の21歳でナショナル系列の店を任される運びとなり、これを機に結婚もしました。25歳のときには、地方の電気店の社長およそ100名に向けた講演を依頼されたこともありま

す。それから間もなくして、組織が少しずつ変わっていく様子に疑問を感じ、退職を決意。当時流行っていたアメリカンカジュアルなレストランを経営しようと考えました。西海岸まで足を運んで本場で買いつけをし、26歳でレストラン開店と同時に会社を立ち上げました。

その後、なぜ中古車を取り扱うようになったのですか。

レストランを経営して4年目、次第に「この事業は自分の性格に合っていない」と感じるようになりました。そこで目をつけたのが中古車販売。お客様と1対1で向き合うこの仕事は、電気店での仕事に通じる部分もあり、電気店時代に学んだ事業計画の立て方なども活かせると思いました。また、事業計画もなく「単に利益さえ出れば良い」という考えの経営者が多いことに違和感を覚え、業界を変えたいと感じたこともこの事業を始めたきっかけです。レストラン経営のかたわら中古車市場に入り、1999年（平成11年）にはレストランを閉めて、自動車一本で新たなスタートを切ったのです。はじめはレストランの駐車場に5台ほどの自動車を並べ、少しずつ店舗数を増やしていき、今日に至っています。



最後に、従業員の皆さんへ 向けてメッセージを お願いします。

唐突ですが、「お墓へは何も持っていない」という言葉を、皆さんも耳にしたことがあるのではないのでしょうか。確かに、物質的なものは何ひとつ持っていないでしょう。何か持っているものがあるとするれば、それは「思い出」だと私は考えています。生前に善い行いをした人なら、たくさん素晴らしい思い出に囲まれているでしょうし、反対に悪い行いをした人なら後悔するでしょう。だが

からこそ、生きている間にいい思い出をたくさん作ってほしいと心から願っています。もちろん、悩んだり苦しんだりする日もあるでしょう。けれどもそれを乗り越えることが、結果的にいい思い出になるのだと信じています。

「仕事を通してたくさんの方の素晴らしい思い出を作り、幸せな人生を送ってほしいのです。」

ともに働く仲間たちに、そんなメッセージを贈る吉村さん。これからもジョブカーズをさらなる飛躍へと導き、明るい未来を切り開いていくに違いありません。

企業情報

設立年：1985年7月
年商：63億円
※2023年2月時点

社内報創刊のお知らせ

この度、ジョブカーズの社内報「**なんでJOB**」を創刊することとなりました！
皆さんの交流のきっかけとなるような社内報にしていきます！ぜひ、毎月の発行をお楽しみに！

社内報発行の目的

- MOKUTEKI 01** 「拠点間のノウハウ・テクニク共有」
- MOKUTEKI 02** 「新たな人生観や考え方の共有」
- MOKUTEKI 03** 「社長の思い伝達」

発行頻度 月に**2回** 

発行方法 紙・WEB閲覧 



私が
担当します！

取締役 **小野 健**さん

社内報を担当するうえでの 意気込み

全国で5本の指に入る大阪NO.1の自動車販売会社を目指します！そのためにも、個人や会社の目標、ジョブカーズの考え方、そして日々がんばるスタッフの仕事を全てのスタッフとその家族へ伝えたいと思っています！

いつかやってみたい企画

- 社内レクリエーション(キャンプなど)の様子を伝える増刊号
- アナザースカイのようにその人をよく知る人からの声を集め、従業員の知人やお客様へのインタビュー

社員の皆さんへのメッセージ

社内の情報共有とジョブカーズのこれからのビジョンを伝えていきたいです。2030年には名実ともに「大阪NO.1」とお客様から言っていただけるように、スタッフ全員で精進していきましょう！

WEB閲覧サービス

igrace.jpへ
今すぐアクセス！



社内報がWEB(PCやスマホ両方)から手軽に読めます。
気軽にやり取りできる機能付き！
皆さんで社内報を盛り上げていきましょう。

ID jobcars PASS jobcars123

感想アンケート

社内報への皆さんの率直なご意見を伺いたく思います！
ご意見・ご感想、お待ちしております！



拠点紹介！ COOL店



ジョブカーズ各拠点の取り組みや強みを伝えるこの企画。
記念すべき初回は、冷蔵冷凍車を専門に扱う新店舗「COOL店」をピックアップします！
西田さんと佐藤さんに、COOL店の特徴やメンバーについて伺いました。

SATO HIROSHI

COOL店 店長

にしだ とよみつ
西田 豊光さん



COOL店について

メンバーは正社員3名、パート社員2名の計5名です。年齢層は20代～40代まで様々で、一番の若手は工務スタッフで20歳。男性3名、女性2名の構成です。性格も個性もそれぞれですが、皆で和気あいあいと楽しく仕事に取り組んでいます。

COOL店の強み

当店の特徴は、取り扱っている車が乗用車ではないことです。主な車種は、冷蔵冷凍車、キッチンカーなどの商用車。そのためお客様とのやりとりも「売って終わり」ではないということが特徴であり、強みだと思います。
例えば1台購入いただいたあとに「もう5台ほしい」という要望が入ったり、「車が故障した」という連絡が入ったり。そのようなお客様からの要望に迅速に応えられるよう、仕入れから販売までの対応がスムーズにできる体制を整えています。
また、商用車を扱っているという特性上、私や営業スタッフはおお客様の元へ出向くことが多いのですが、少人数でも声を掛け合い、協力しながら店舗運営を行っていることも当店の強みです。

今後の目標

西日本エリアでは数少ない冷蔵冷凍車、商用車の専門店として、さらなる認知度アップを図ることが目標です。「関西での冷蔵冷凍車といえば、COOL店」という認識を広げられるよう、今後も尽力してまいります！

TOSHIMITSU NISHIDA

COOL店 主任

さとう ひろし
佐藤 紘士さん



COOL店の好きなお店

お客様が来店されたときに、メンバー全員で自然と元気な挨拶ができることです。私から指導したことはなく、店長をはじめ、一人ひとりの心がけから実施できている点が素晴らしいと思います。また、メンバー同士が明るく仲が良いのも好きなお店。まだできたばかりの店舗なので、これからさらに交流の機会を増やしたいと思っています。

メンバーの強み

笑いが絶えない職場ですがメリハリがあり、仕事となると真面目に取り組むのがCOOL店のメンバーです。私が「こうしたい」と思っていることを、こちらから言わずとも汲み取ってくれるので、いつも助けられています。必要な動きを先回りして、相手を思っで動いてくれる優秀なメンバーが揃っています。ありがたい限りです。

メンバーへメッセージ

冷蔵冷凍車に特化した専門店として、西日本最大級の店舗になることが目標です。かなり珍しい店舗ではありますが、目標に向かって一致団結して頑張ってもらいましょう！楽しく働くことをモットーに、売上ナンバーワンを目指します！

他の店舗への宣言！

COOL店、どの店舗よりも**1番**車を売ります!!