

なんでJOB



なかお かつや
枚方東店 副店長 **中尾 勝也**

2013年10月に中途入社し、現在は枚方東店の副店長を務めている中尾勝也さん。前職でも株式会社オートバックスセブンや株式会社イエローハットといった自動車関連企業で働き、自動車整備の知識を独学で身につけたほどの車好きです。株式会社ジョブカーズの一員となってから、どのような経験を積んできたのでしょうか。入社の際、思い出に残る出来事を振り返りながら、その働きぶりに迫ります。

まずは、入社の経緯について教えてください。

信頼している小野取締役がジョブカーズを勧めてくれたのです。実は自動車整備士になりましたという希望もあったのですが、「先輩が教えてくれた会社なら」と興味を湧いて、営業職で入社することにしました。

営業として「これは特に頑張った！」という成果はありますか。

月の小売り台数が会社全体で1位になったことです。この成果を出せた理由として一番大きかったのは、なにがなんでも成果を出さなければいけない状況に置かれていたからでしょうね。実はその前に、スピード違反で自動車免許を停止されるという大失態がありまして……。本来なら解雇されてもおかしくありません。私は辞表を出す覚悟をしていました。

ところが、社長は私をそのまま会社に置き続けると言ってくださって……。その恩情に少しでも報いたい、贖罪したいという気持ちで、「必ず営業で成果を出します」と宣言しました。車を動かさないという状況を逆に活かして、店舗での接客方法や商談のテク

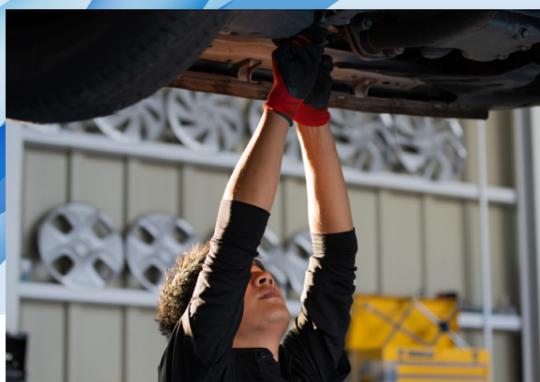
ニックを学び、懸命に働きました。その結果、1か月で商用車24台という販売台数を達成できたのです。

副店長として

心がけていることは

ありますか。

部下全員が成長できるような指導を心がけています。具体的には、自分の意見を積極的に発信す



るように声をかけていますね。もちろん、その意見が正しいか間違っているかを事前に判断するのも大切ですが、新しいアイデアをもっと活発に共有できればと思っています。黙っているよりは、声に出して意見を述べてほしいと呼びかけています。

仕事でのこだわりについて教えてください。

段取り、特に時間の使い方については強く意識しています。接客に関しては、車を購入して下さったお客様に「2台目以降もここで買いたい」と思ってもらえるように努めています。会話の内容はもちろんですが、店内の居心地のよさも大切。例えば、お客様を連れて来店されるお客様。商談中にお客様がぐずったり走り回ったりすると親御さんが集中できなくなります。そこで、お子



今後の目標を教えてください。

1年以内に店長になることです。今はそのための勉強に取り組んでいます。これまでに学んできた

企業情報

設立年：1985年7月

年商：63億円

※2023年2月時点

若手社員のお悩み相談

若手社員の疑問や不安を、頼れる先輩が解消します!

入社間もない頃のエピソードや、仕事のコツについて聞きました。読めばあなたの疑問も解消されること間違いなし!



さわ なおき
枚方東店 澤直樹さん

今後の意気込み

お客様にご満足いただき、リピーターを増やせるように頑張ります!

澤さんからの質問

「ただの販売員にならず、お客様に提案することが大事」と日々言われています。お客様に合った提案をするためのコツや、工夫していることを教えてください。

私が答えます!

八尾店 主任
うらふじ ひろき
浦藤大貴さん



A 販売は、お客様が何を求めているかを聞き取ることが大切です。お客様に質問していく中で求めている内容をつかみ取り、提案につなげます。私も入社当時は売上げが伸びませんでした。上司からアドバイスをもらったことで入社5年目くらいからお客様の話を聞き取れるようになり、販売台数が伸びていきました。

若手社員の頃に心掛けていたこと

上司からのアドバイスをしっかり聞き、業務に活かすことです。私は若手社員の頃に、上司から「お客様との会話中に、話し方や言葉じりが上から目線になっている」と言われたことがありました。自分では気が付かなかった。それからは上司の言い回しを参考にし、気をつけました。

若手社員へのエール

入社後2、3年は、嫌なこと辛いことも多いと思いますが、それを乗り越えたときに、先が見えてくると思います。部下に今まで自分が行っていた仕事を割り振ったり、指示が出せたりすることは、成長したと感ずる材料になるのではないのでしょうか。今が踏ん張りどきだと思って頑張ってください!



わけ
南港店 和氣あずささん

今後の意気込み

向上心を忘れず、頑張ります!

和氣さんからの質問

リピーターを増やすため、どのようにお客様フォローを行っていますか。

私が答えます!

枚方本店
むらさき ゆうや
村佐湧冶さん



A 納車から1か月後に、車の状態や調子について連絡するようにしています。以前、新車を販売して1か月後にお電話したタイミングと、増車のタイミングが重なり、レポートにつながったことがありました。そのためにも、一人ひとりによって状況は違いますが、商談の話はできる限り記憶するようにし、そのとき話されていたことに対して、こちらから話すようにしています。

若手社員の頃に心掛けていたこと

いつでも営業ができる準備をしておくことです。「365日営業します!」という心意気で、いつも名刺を持ち歩いて外に出ています。外出先で仲良くなった方のお店に名刺を置かせていただいて、そこから仕事につながったこともあります。営業社員は、様々な場所で自分の名前を売って、きっかけを作るべきだと思います。

若手社員へのエール

30代の中間管理職の方がほとんどですが、ど根性で頑張りましょう!20代は元気なので、がむしゃらに働いて、あとは気持ちと感情でのし上がっていったらと思います。

キャンペーン受賞者に聞く! 豪華ツアー までの道のり

見事キャンペーンで1位を受賞し、豪華ツアーを体験されてきた南港店のみなさん。受賞までの取り組みや、当日の様子を和氣さんに教えていただきました! 運転手さん付きの超豪華ツアーの全貌とは?!



南港店
わけ
和氣あずささん

豪華ツアーの概要

キャンペーンで1位獲得!
日帰り京都ツアーへ

店舗ごとでチームとなって前年の売上げと比較して伸び率を競い、契約数や修理の依頼獲得件数などのトータルで順位が決まるキャンペーンで、南港店が1位を獲得しました!その賞品として豪華ツアーをプレゼントしていただき、2022年11月30日に南港店のメンバーで日帰り京都旅行に行ってきました!

ツアー参加のための取り組み

店舗で一致団結!

店長を筆頭に、南港店全員で知り合いにも声をかけるなどして、協力して取り組みました。この店舗は自動車業界が長い方たちばかり。当時入社1年目でわからないことが多かった私は、足を引っ張らないために、必死に取り組んでいました。キャンペーン期間内にご契約いただけるような勧め方をするなど、自分なりに工夫。また、店長が全体の集計の担当だったので、週に1回はランキングを確認することができていました。常に意識はしていましたが、最終日の時点でも、まだ南港店と他店でどちらか1位になるか予想できない状況。そのため、最終結果が出て1位と知ったときはみなさん大喜びでした!

ツアーの思い出

美味しい食がメイン!
親睦も深まる豪華ツアー

プランはすべて社長が考えてくださいました。朝、枚方北店の営業の方が運転手として、わざわざスーツを着てそれぞれの自宅に迎えに来てくださるところからツアーがスタート!うな重を食べて、アフタヌーンティーを楽しみ、夕食は焼肉屋さんへ行き、その後はおしゃれなバーに連れて行っていただくという、「食」がメインのツアーとなりました。普段はみなさんご自宅が店舗と遠いということもあり、揃って食事をする機会がなかったので、親睦を深められた大変良い機会となりました。キャンペーンをきっかけに一体感が生まれたと感じていましたが、このツアーでさらに絆が深まったと思います。



次の受賞への意気込み

1位をキープできるように一致団結!
2022年の成績を上回り、また1位をとれるように南港店一同力を合わせて頑張りたいと思います!