

# なんでJOB



お か だ な お や  
枚方南店 店長 岡田 直也

枚方南店の店長を務めている岡田直也さんは、ともに働く仲間が楽しみながらやりがいを持って環境を作ろうと邁進しています。店舗のトップとして活躍する岡田さんに、入社の際の経緯や仕事に対する思いなどを伺いました。

## 入社のきっかけを教えてください。

前職は派遣社員として携帯電話ショップで販売員をしていました。ショップ店員を辞めたあと、経験を生かして家電量販店などで短期の携帯電話販売の仕事に従事していたところ、縁あって知人から株式会社ジョブカースを紹介されたのです。その知人は社長の娘さんで、社長に直接面接をしていただき、2011年に仲間入りしました。

## これまでの経験を生かしてスムーズに仕事ができましたか。

接客業を経験していたため、正直営業の仕事を甘く見ている部

分があったのです。入社後、販売員としてただ商品を販売する仕事と営業職は大きく異なるのだと痛感しました。仕事に対する考え方も、ジョブカースに入社して180度変わったのです。そのきっかけは、入社当時に社長からかけられた言葉でした。

「仕事なんて真面目にコツコツ頑張る以外にながあんねん。」

「仕事は仕事」と割り切りつつも、自分の実力を把握しないままなんとなく「成功できるだろう」と夢見ていた自分がいました。その甘い考えが崩れた瞬間でした。「社長」という自分よりもはるかに世間を知っていて、成功している人にかげられた言葉だからこそ、心に突き刺さるものがありました。このときから「仕事＝人生」だと考え、全力で取り組もうと思いましたが、多くの失敗をしましたが、同じミスを繰り返さないようにして成長につなげてこられたと感じています。

## 特に苦労したのは

どのタイミングでどうしよう。

初めは自分を売り込むことがうまくできませんでした。前職で携わった接客業は商品を販売できればよかったのですが、営業職は商品を売るの前提であり、「私から買い続けてもらう」ことが大切なのです。お客様に満足していただくためにどんな付加価値をつけるのか、自分を信用してもらうためにどう行動するかについて非常に悩みました。もちろんクレームを受けることも。車に関するものもありましたが、私の説明不足が原因のクレームが多かったと感じます。いまとなっては笑い話ですが、名刺を渡さずに



商談をしたこともありました。様々なお客様とのやり取りを経験していくなかで、「この人に頼めば間違いない」と思っていただけのように努力を重ねてきたつもりです。

## 店長として心がけていることはありますか。

常に機嫌よく振舞い、店の雰囲気悪くしないよう心がけています。目指すのはよい雰囲気なのか皆が楽しくかつ忙しく働き、売り上げが上がっていくという好回転です。引き締めるべきところは引き締めますが、せっかくなのであれば、やりがいを持って働いてほしいと思うのです。また、店長に任命される前に店長会議でたくさんの指摘を受けましたので、その指摘を肝に銘じて業務に就いています。店舗のことに關して自分で判断しなければならぬ立場となり甘えは許されない状況のなか、すべての責任を負っているのだと気を引き締める毎日です。

## 今後の目標をお聞かせください。

働く人にとってもお客様にとっても、よい店舗にしていくことが目標です。たくさんのお客様に「車を買うならここで買った」と思っていただけの店舗を目指します。

人生の3分の1は働く時間です。せっかくなのであれば、人生にとって有意義な時間であってほしい。たくさんのことを勉強できる時間でもあるし、社会のなかでの自分の立ち位置を見つけていくことにもつながる。社会とつながっていると感じながら、自分自身の価値を見つけられるような働き方ができるスタッフを増やしていきたいと考えています。仕事は大変なこともありますが、耐



え忍ぶ時間ではなく楽しむ時間にしてほしいと思うのです。

よりよい環境を作るため、日々尽力している岡田さん。仲間たちへの深く温かい気持ちに胸に、これからも走り続けていきます。

## 企業情報

設立年：1985年7月  
年商：63億円

※2023年2月時点

# 1日に密着

活躍社員の



枚方北店 副店長  
たなか りつすん  
田中 聡さん

忙しい毎日の中、少しでも効率的に仕事を行えるよう工夫をしているという田中さん。スムーズな店舗運営のために生み出した「見える化」の仕組みとは……!? ミスも減ったという、他店舗でもすぐにマネできるスケジュール管理術は、ぜひ参考にしてみてください!

## とある1日のスケジュール ～お客様対応から社内教育まで行う多忙な1日～

- 7:00～ 起床・身支度
- ～8:30 出社
- ～12:00 帰社  
商談の準備・車の移動作業
- 16:00～ 遠方のお客様先を訪問  
(車両返却)
- ～21:00 退勤

- 9:00～ スケジュール確認・お客様先を訪問(車両の引き上げ)
- 12:00～ お昼休憩  
休憩後～ 新人教育・車検準備
- ～20:00 帰社  
翌日の予定確認・業務の割り振り・事務業務
- ～1:00 就寝

### 工夫している取り組み

#### 効率的な店舗運営のための共有と「見える化」

以前はスタッフ同士、それぞれの予定をまったく把握しておらず、誰も店舗にいない時間が発生するなど、共有不足からくる仕事の「抜け漏れ」が問題となっていました。そのため、前日の夜に必ず翌日の店舗の状況などを確認し、業務を振り分けて予定を組み、それをホワイトボードに書き出して**全員で確認する**という取り組みを行うようになりました。全員のスケジュールを「見える化」することでミスも減り、1日のやるべきことも明確になったので、効率的に仕事を行えるようになったのではないのでしょうか。

### 今後の意気込みと目標

#### 強みを活かし「車のトータルパートナー」に

ジョブカーズは特殊車両の販売店舗としては珍しく、整備・車検などの様々なサービスも、お客様に提供できることが強みです。これから店舗も増えますので、その強みと丁寧な接客をさらに強化していきたいと思っています。そして、車のトータルパートナーとして、「車のことはジョブカーズに任せれば大丈夫」と、お客様から信頼していただけるよう成長していくことが目標の1つです!

# ベテラン社員の失敗談

頼りになる先輩にも、過去には思い出したくない失敗を経験しているかも!? 過去の失敗エピソードを2名の方に伺いました。先輩の失敗を教訓にして、皆さんも日々の仕事に取り組んでいきましょう!



## ディーゼル車の納車ができない!?

ある年の年末のことでした。お客様から注文があり、ディーゼル車のトラックを納車するために陸運局へ行きました。そこで、陸運局の人から「この車は納車できません」と言われ……。12月の寒い日に関わらず冷や汗をかいたことを覚えています。ディーゼル車には排ガス規定があり、大阪や東京などの都心部では規制が入っているため、登録できる地域が限定されています。しかし私はそれを見逃していたために、お客様へトラックを納車できない事態になってしまったのです。直接、お客様に謝罪に行きました。どうにもならない状況だったので、謝ることしかできませんでしたが、優しいお客様で怒られることはありませんでした。



守口店 主任  
さかうち しげのぶ  
坂上 晴彦さん



失敗から学んだこと

知識がないために招いてしまった事態だったので、お客様の年齢や免許の種類、車検証の備考欄に書いてある車両総重量や最大積載量を、今まで以上にミスがないように確認するようになりました。

若手社員へ  
皆さんへのメッセージ

経験が浅いころは、失敗をすることの方が多と思います。きちんと勉強をして失敗を減らすことも大事ですが、失敗しても先輩たちがカバーしてくれるので、恐れずにチャレンジしてください。

## 乗り換え前の車から○○○を外そうとしてガラスにヒビが……!



守口店 主任  
しらのなぎ まさる  
白柳 優さん

失敗から学んだこと

何ごとも急がず、焦らず、考えて丁寧にこなすように気をつけており、それ以降は同じ失敗を繰り返してはいません。なお前職でも整備の仕事しており、普通車では同様の作業で割れることはありませんでした。そのときに軽自動車のガラスが普通車よりも薄いことにも気づき、特に軽自動車は慎重に扱うようにしています。

若手社員へ  
皆さんへのメッセージ

どなたも一度は絶対にミスをしてしまうものだと思います。作業するときは丁寧さを心がけ、分からないことは先輩・上司に確認しましょう。また、ミスをした後には先輩や上司に確認し、同じミスを繰り返さないように気をつけることも大切です。恐れずにチャレンジしてほしいと思います!



カーン