

# なんでJOB



インポート店 店長 **鈴陽平**

インポート店で店長を務める、鈴陽平さん。社長の思いに心を打たれて入社を決意し、その後も志高く仕事と向き合ってきました。鈴さんは、会社の発展や自身の成長についてのどのように感じているのでしょうか。

## 入社経緯と前職からの仕事での変化について教えてください。

前職は、タイヤの販売店。友人である小野取締役から株式会社ジョブカーズへの転職を勧められていたものの、昔の経験から、友人と同じ職場に勤めることに良いイメージが持てず、数年もの間断り続けていました。それでも、社長と実際に会う機会が設けられ、直接話をしたあと、すぐに入社を決意。吉村社長の半生、経歴や今後のビジョンについて話を聞く中で大きな感銘を受けたのです。社長についていけば、自分も間違いなく成長できると確信しましたね。

入社後は、営業職につきました。

販売員としてタイヤ交換などの依頼に淡々と対応するのみだった前職と異なり、お客様とのやりとりが重要視されます。そのため、コミュニケーション能力や精神的な強さが身につきました。

## より多くの台数を販売するために工夫していることありますか。

まずは、電話対応をきちんと行うことです。車についての話だけでなく、ときにはプライベートの話を通じて、少しでもフレンドリーな印象を持ってもらえるように意識していますね。問い合わせの内容は様々ですが、どのような案件でも次回の販売に繋がれるよう、丁寧に

することを忘れません。クレームをきっかけに販売できた実績もあるため、「難しい局面もチャンスだ」と思うようにしています。

さらに、「ご来店いただけただけの場合、お客様との間に壁をつくらず、まずは自分のことを知っていただくようにしています。なるべく具体的なエピソードを交えながら、自身の話をします。販売する人の印象が購入の意志決定に影響すると考えているため、「鈴さんから買いたい」というお客様が増えるように努力しています。

## 鈴さんから見て、会社が成長し続けていると感じる部分はどこでしょうか。

社長が長く掲げてきた「大阪府下に10店舗」という目標に到達しようとしています。計画的な店舗展開により、社員が皆同じ目標に向かって進んでいるため、会社全体が大きな達成感に包まれつつあるように思います。自分の入社当時より、扱う車の台数も圧倒的に増えました。



また、会社だけでなく、自分自身や同じ時期に営業で切磋琢磨した仲間達の成長も感じています。皆が成長できた大きな要因は、社内での活発なコミュニケーション。月に一度の販売会議、社員旅行など、様々な人の考えに触れる機会が多いため、良い刺激を受け、常にモチベーションを高く保てるのです。

社長と話がしやすい環境もありがたく感じています。特に印象に残っているのが、東日本震災後に残った、気仙沼市への社員旅行。津波で変わり果てた現地を見た社長が、「世の中には、頑張りたくても頑張れない人がたくさんいることを忘れるな」という話をしてくれました。何気ない日常の尊さに気づかされ、その後の生き方に変化が生ま

## 最後に、今後の目標と、後輩の皆さんへメッセージをお願いします。

インポート店をオープンするときに、「大阪でナンバーワンの輸入車専門店にする」という目標を掲げました。そのためには、とにかく良いお店をつくること。それに必要なのは、スタッフの育成です。丁寧に関わり合いながら、スタッフ全員で成長できる環境を整えていきたいと考えています。特に後輩の皆さんには、失敗を恐れず、何事も経験の一つとして活かしてくれることを期待しています。また、上司とコミュニケーションを取りながら、直属の店長などの考えやノウハウも吸収できると良いでしょう。自身の仕事に対するモチベーションが向上し、きっと結果にも繋がると思います。

仲間や会社を思いながら、目標に向かって邁進する鈴さん。これからもジョブカーズの成長を加速させるべく、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



なかの ゆうと  
枚方南店 **中野 悠斗**さんの愛車は、

# ホンダ CR-Z



おおはら どうや  
枚方インポート店 **大原 冬耶**さんの愛車は、

# マツダ RX-7

**愛車の「形」が好きやねん**  
なんといっても車の形を自慢させてください!もともと古い車が好きて、様々な候補を見ていましたが、父親が18歳の頃に乗っていたRX-7を1年半前に購入しました。年式が古いので、修理やメンテナンスは必須。それでも、父親とRX-7と一緒に写った写真を見るたび、その姿に憧れていた思いが勝りました。ただ、私の車を見た父親から返ってきた言葉は「なんでそんな古い車買うねん。アホちゃう?」でしたが(笑)

## めちゃショック!納車後4日で破損事故……

愛車とのショッキングな思い出は、走って4日目に事故を起こしてしまったことです……。相手の車も絡んだ事故で、RX-7はフロントバンパーとフェンダーを破損。修理代は20~30万円でした。それが当時19歳の身には「めちゃめちゃしんどい」お値段で(汗)ショックと情けなさでいっぱいでした。事故の原因は、車検用に履いていた安くてボロボロの中古タイヤがスリップしたこと。それ以来タイヤは中古ではなく、新品で良いものにする決めました。今使っているのは、横浜タイヤの「ADVAN NEOVA」です。

## おすすめドライブスポットはここ!

### 六甲山

神戸の夜景が見渡せる場所なはずですが、以前私が訪れたときは霧が出て、10m先すら見えない状態でした(笑)いつかリベンジしたいと思っています。皆さんも、雪が降っていない時期に行ってみてください!

皆さんは愛車にどのようなこだわりをお持ちでしょうか?今回はお二人の方に、それぞれの愛車の魅力について語っていただきました!

# 私の愛車紹介!

このこだわりを伝えたい!

## コックピットを彷彿とさせる運転席がお気に入り

運転席のインパネ周りが戦闘機っぽくて、カッコいいところが気に入っています。コックピット感があるというか。あとは後ろからの見た目も好きなお気に入り。尖りすぎず丸すぎず、カッコいいフォルムで締まっている感じだと思います。こちらの車は2023年8月に購入。いじれるところから手を入れていこうと思い、まずはマフラーだけ社外品に交換しました。

## 購入から3か月で走りまくり、なんと総距離8000km!

長距離ドライブが好きで、購入してから3か月で8000kmは走っていると思います。12月には琵琶湖を1周しました。あとは実家がある千葉まで、車で帰ったことも。掛かった時間は休憩を除いて片道6時間ほど。それなりに長距離ですが、まだまだ走れる自信があります。出発したのは仕事が終わったあとの21時。途中で少し眠くなったものの、愛車をかなり満喫できました。実は最近、車が事故で傷ついてしまったので、頑張って修理していきたいと思っています。

## おすすめドライブスポットはここ!

### 奈良県の道の駅「針テラス」

バイクや車が集まる場所で、いろいろな車種を実際に見られるところが大きな魅力。以前はホンダのNSXを見かけたこともありました。昔から有名な高級スポーツカーですので、目の前で見れて嬉しかったことをよく覚えています。



# お客様への最後の一押し! 私の必殺キラーワード

決断を迷っているお客様の背中を押す、必殺の言葉を知りたくありませんか?今回は南港店の伊藤店長に、実際に使っているキラーワードを教えてくださいました!ぜひ明日からの営業に役立ててください。

## 私の必殺キラーワードは……

**「安心して任せてもらえば大丈夫です!」**



南港店 店長  
いとう しんご  
**伊藤 慎吾**さん

8年ほど前から使用している言葉で、悩んでいるお客様にはいつも使っています。たとえば他社に同じような車があり、性能や価格が大きく変わらない場合、お客様は最終的に「人で買う」ことになります。つまり、**信頼してもらえるような言葉が大きな意味を持つ**のです。またお客様も、自信がある人から買うほうが安心できるはず。この言葉を使うときは、なるべく不安を感じさせないよう態度にも気をつけています。



## 勝負の日に受注いただくための

## 伊藤店長流 3つの工夫

基本の「き」!

1 **勝敗の80%は  
第一印象で決まる**

来店されるお客様は、基本的には買いに来るか、探しに来ている方です。それでも購入につながるかどうかは、「印象」が薄かったのかもしれません。自分の身なりはきちんとしているか、車やショールームがきれいにしてあるか。そういった部分が、お客様の印象に大きな影響を与えるのだと思います。

まずは!

2 **事前調査を  
しっかり行う**

どんな質問をされても答えられるよう、事前に準備しておくことも重要です。時間があれば、他社の直近価格を調査しておくといいでしょう。質問されたときに答えられないと、頼りない印象を与えてしまいますので、可能な限り情報を集めてから、商談をするようにしています。また、どうしてもわからないときは、不安を顔に出さず素直に確認しに行く。ごまかしたり、嘘をついたりするような不誠実な対応は、簡単に見透かされてしまいます。逆に誠実な対応を続けていれば、ファンになってくれるお客様も増え、次にもつながりやすくなります。

他にも!

3 **お客様に気に入って  
いただくことが大事**

車だけでなく、自分のことを知っていただくこともポイントの1つ。たくさんあるお店の中から選んでいただくには、商品以外の部分も気に入っていただく必要があります。実際に商談の中で、自分のことを知っていただけるような話をするようになってからは、頼られることが増え、相談のご連絡をいただく機会も増えました。また、逆にお客様を知ることも大切です。相手の情報が多いほど、ご提案の幅を広げることができます!



## 若手社員の皆さんにポイント教えたる!

まずは自分を売り込み、種を蒔いておきましょう。それが数か月後には花となり、自分に返ってきます。例えば、新しいお客様をご紹介いただいたり、リピート需要でまたご来店いただけたら……。特に商用車の場合は、一度に数台の受注につながることもあります。**自分を売り込むコツは、自分自身がお客様を好きになること。**それができるようになると、自然と会話の幅も広がります。不安なことも多いと思いますが、最初は多くの失敗を経験し、成長に活かしていきましょう。