

なんでもJOB

Vol. 19

2024.2.3
発行



八尾店 取締役

枚方北店 取締役

かわひがし 川東一志 × おの 小野健

お客様のニーズに応えたサービスの提供で、急成長を続ける株式会社ジョブカーズ。2024年は、どのような発展を遂げていくのでしょうか。八尾店の川東一志取締役と、枚方北店の小野健取締役のお二方に、会社の魅力や未来像などについて語っていただきました。

お二人が思う、ジョブカーズの転換期はいつになりますか。

川東 ちょうど10年前、小野取締役が入ってきたころが会社にとっての転換期だったと思います。そのあたりから若手が一気に増えて、職場に活気が出てきました。

小野 私が入社した当時は、本店と南港店と南店の3店舗があった。その後、新しい店が次々とオープンしていきました。そうした、一つひとつの出店がジョブカーズの転換期だったと思います。現在も5か年計画に沿って店舗数拡大に努めており、目標の10店舗まであと一歩のところまで迫りました。

川東 その意味では、5か年計画を決定した合宿会議が転換期だったかもしれませんね。

小野 そうですね。さまざまな目標数値が、ここで定められました。店舗数だけでなく、たとえば従業員数に関しても同様で、現在75名ほどいるスタッフを、100

数も、きっと増えていくはず。たとえば、SNSをこまめにアップし続けるのも有効な情報発信になるでしょう。さまざまな新しい取り組みにチャレンジできる環境を、全員で作りに上げていきたいと思っています。

「質」と「量」の両面を充実させて、会社の発展を図っていきたいと語る川東取締役と小野取締役。進化を続けるジョブカーズの今後の展開から、ますます目が離せません。

名の大台に乗せていこうと社長を中心にして取り組んでいます。

昔も今も変わらない会社の魅力は、どのようになっていますか。

川東 私は、社長や副社長が持ち続けている人生観や仕事観が、当社の一番の魅力だと感じています。昔から、まったく考え方がぶれていないのです。社員に対して家族同然の気持ちで寄り添う姿勢は、従業員が70名を超えた現在であっても少しも変わりありません。

小野 学歴にこだわらず、やる気のある人を積極的に採用しているところもジョブカーズならではの魅力。そうした方針のおかげで、幅広い人材が集まっています。良い意味でアナログ思考の間が多いので、人と人が接し合う機会が多く、社員の人間的な成長にもつながっているのではないのでしょうか。

お二人が思い描く、会社の未来像についてお聞かせください。

川東 先ほども少し触れましたが、私たちは今、5か年計画に沿って邁進している状況です。目標である10店舗を達成した後は、それぞれの店舗ごとのあり方を精査していくフェーズに入ります。地域ごとの特長を活かした商品のラインナップをそろえて、より魅力ある店舗づくりを進めていく予定です。

小野 急スピードで発展拡大してきた結果、お客様へのサービスがややおろそかになってしまった面があると感じています。企業として未来に生き残っていくためには、お客様から支持される存在になっていかなければなりません。店舗ごとのサービスの質のばらつきをなくし、すべてのスタッフが高いレベルの仕事ができる環境を整えていくことが、私たちの大事な役目になります。

若手社員の皆さんへ、激励のメッセージをお願いします。

川東 社長も常に言っている通り、どんなに忙しくて大変だと感じて、今やっていることは必ず将来につながります。むだな取り組みなど、何ひとつありません。ぜひ、前向きな気持ちで日々の業務に励んでください。自身の経験からも、そのときはつらくとも、後から振り返ると、自分にとってプラスになっている場合がほとんどでした。今は苦労の意味に気づけなくても、数年後に理解できる日が必ずやってきます。ですから、くじけずにがんばってください。

小野 単に上司や先輩に言われたことだけをやるのではなく、自らアイデアや意見を発信して、新しい時代のビジネスのやり方を追求してほしいと思っています。プラスアルファの価値をつけ加えた提案型の営業ができれば、ファンになってくれるお客様の

企業情報

設立年：1985年7月
年商：63億円

※2023年2月時点

これが青春!

マイ・ファースト・アオハル

今回は2名の方に、懐かしき青春時代を振り返っていただきました。あの頃夢中になっていたこと、もしもう1度「アオハル」できるなら……皆さんもぜひご自身の青春時代を思い返しながら読んでみてください!



枚方東店 店長
かしまつお
榎 光雄さん

オレの
アオハル

車を通して育んだ アルバイト仲間との友情

高校3年から4年間ほど、ガソリンスタンドでアルバイトをしていた頃。車を購入して、仲間とよく遊びに行ったことが思い出に残っています。最初買った車は「180SX」。運転自体も好きでしたが、今振り返れば車を通してできたコミュニティの中で過ごす時間が心地良かったのだと思います。私は運転が下手で、事故を起こしてしまうこともありましたが……。仲間や先輩たちと一緒にバイト先のキットなどを自由に使いながら、車を修理したり交換したりしていました。今となっては良い思い出です!

今あの
アオハル
をもう1度

常に熱い気持ちで 毎日過ごしたいと思ってんおん

挑戦してみたいことはたくさんあり、具体的にというとなかなか難しいのですが、常に何か1つ夢中になれるものを持って生きていきたいです。仕事でも遊びでも、「めっちゃ本気になってやった方がええやん」というのが私の考え方。お店のメンバーとも、とき

には泣いたり笑ったりしながら、熱意を持って刺激的な日々を乗り越えていきたいという気持ちがあります。誰かの居場所になれるようなお店作りを目指し、良いときも悪いときも一生懸命、「毎日青春」でありたいと思っています!



守口店 主任
えむらわたる
江村 渉さん

オレの
アオハル

とにかく野球! 野球!

高校は公立高校だったので、部員はみんな丸坊主でした。練習はキツかったのですが、先輩方とはとても仲が良く、休みの日は一緒に遊びに行くこともあり。ただ、先生が厳しくて……。今だと「あかんやろ」と思うこともしばしばありました(笑)特に印象的な思い出は、上宮太子高等学校という甲子園にも出場するような強豪校との練習試合。私たちの公式戦を見て実力を評価してくれたようで、試合のオファーをいただいたのです。テスト期間中だったのですが、相手のグラウンドまで行って試合したことは今でも鮮明に覚えています。チームとしてのモチベーションは低くなかったと思いますが、結果的にはボロボロにされてしまい……。相手の本気度と技術の高さを痛感しました。



過去に戻って
アオハル
をもう1度

色んなことを チームプレイでやりたいんや!

文化祭もそうですし、みんなで団結して何かを成し遂げることで、達成感を味わいたいと思います。例えば音楽。楽器や歌、ダンスは言葉がいらないので、海外の人ともコミュニケーションが取りやすいですし、それができると選

の幅が広がるのではないかと思います。言葉はその人の考え方や喋り方に印象が偏ってしまう部分がありますが、音楽は違います。性別や国籍を超えて仲良くなれる手段のひとつだと思うので、知らない世界を見ることができるとはいいのではないのでしょうか。幼い頃から「人」が好きなので、何かをするならば1人ではなく、仲間とやりたいと思います。

心に突き刺さる

お客様からの お褒めの言葉

営業にとってお客様からの嬉しい言葉は何よりも励みになります。今回は、2022年入社の方と2023年入社の山本さんに、心に残るお客様の言葉と、その言葉を得るための工夫について伺いました!

こんな言葉をお客様
からいただいたで……!

他店と車の差はないけれど、渡辺さんの接客が一番良かったから
あとはもう渡辺くんを信じるよ



枚方東店
わたなべ はやと
渡辺 隼人さん

経験から
学んだこと

特別な工夫はしていませんが、お客様と一緒に一生懸命考え、誠心誠意尽くすことを大切にしています。このお客様の場合は、足の悪いお母様のために、少しでも乗り降りがしやすく、かつ予算内にも収まり、奥様にもご納得いただける車であることが条件でした。初回はお母様と来店されていたため、実際に車の乗り降りを試していただきました。価格に関しては、予算内で希望に合ったものを一生懸命に探し提案しましたが、奥様からは「もう少し安くしてよ」と言われてしまい……。私が提示できる限界はここまでなんです」とお伝えすると、「あとはもう渡辺くんを信じるよ」のお言葉をいただきました。

今回のお客様とはたまたま地元が近く、近所の話題で話も弾み、親近感を持っていただけたことも良かったと思います。お客様へ必要な情報をお伝えするため車の知識を身につけることは当然ですが、共通の話題を見つけることで親しみを持っていただき、そこから営業担当としての私への信頼に繋がっていくことも大切だと学びました。今はファミリー層のお客様への接客が得意ですが、今後は、どのお客様へも苦手意識を持つことなく対応できるようになることが目標です。そして、良い印象を持っていただくだけでなく、お客様の記憶に残るような接客や提案をしたいと思っています。

車を買うならやっぱり山本さんやね

ここ、他の人に紹介したいなあ

私は2023年の4月入社のため、まだ1年も経たない新人です。車という大きな買い物をする上で、お客様との信頼関係はとても重要。しかし、信用度や説得力は、上司たちには敵いません。そのため、入社間もない私が信用を得るためには、丁寧な接客をすること、お客様としっかり連絡を取り合うことが大事だと思っています。

経験から
学んだこと

副店長の、お客様に寄り添って接客する姿や「ありがとう」と感謝される姿を間近で見たとき、「私もこういう営業担当になりたい」と強く思いました。中古車を販売しているため、お客様はさまざまな不安材料を抱えています。たとえばバッテリーの不具合や点検の有無などです。その不安材料を払拭できるようなしっかりした説明を行うことを意識するようになりました。また、ナビやバックカメラ、ドライブレコーダーなどを希望されるお客様には、機能面や値段などを加味した上で、総合的にお客様に合うものを選ぶように。丁寧に、お客様に寄り添った仕事をする中で、お客様から感謝していただけるの、と学ぶことができました。お客様との関係は、契約して終わりではありません。納車日程の決定やアフターケア、修理依頼など、一つひとつの丁寧なやり取りが信頼関係に繋がるとしています。今後も変わらずしっかり対応することを心がけ、お客様から信頼される、リピートしていただけるような営業担当になることが目標です!



こんな言葉をお客様
からいただいたで……!



八尾店
やまもと しょうた
山本 翔大さん