

なんでJOB



えむらあやな
守口店 江村 綾那

守口店の江村綾那さんは、2013年に入社し、本店で事務として勤めた後、守口店へ異動しました。現在は車検関係の登録事務や経理業務などを行っています。これまでサイトの運営や商品化に携わったこともあり、バックオフィス業務はほぼすべて経験してきた事務のスペシャリストです。営業を支え、守口店の売り上げを守る江村さんにとっての「最大のモチベーション」とは何か。話を伺いました。

入社決め手は何でしょうか。

大学を卒業してからはしばらくゆっくりしていたのですが、家族には就職の心配をさせてしまっていました。そこで、もともと興味があった車やバイク関係の会社に勤められないかと思い、求人情報を検索。最初にヒットしたのが、株式会社ジヨブカーズだったので。

学生時代、何度か就職活動で面接をした際には、離れたところに何人も面接官が座っていて、志望動機など、いわゆる「定型句」を述べて

いくだけの面接が多かったのですが、ジヨブカーズの面接は全く違いました。長机を挟んで社長と一対一でいろいろな話をしたのです。体感で1時間くらい話したのではないのでしょうか。大学のときに4年間、串カツ屋でアルバイトをしていたときの経験談が中心でした。そして、その場で内定をいただき、翌日から入社。両親も喜んでくれました。「決め手は何か」と問われても、答えられません。私から「決めた」というわけではなく、「選んでいただいた」という気持ちの方が強いからです。だからこそ、しっかりと期待に応えたいと思っています。

普段、業務をする中で心がけていることは何ですか。

営業さんが営業活動に集中できるように、事務として対応できることは先回りして動くようにしています。そのためにも、「報連相」のコミュニケーションは大切にしていますね。店舗の人数はそれほど多い

モチベーションを保つ秘訣はありますか。

入社当初は、とにかくがむしゃらに働いていました。誰かの支えになりたいという気持ちが強く、「江村に任せれば大丈夫」と言っていただけのが嬉しくて、やりがいになっていたのです。

それに、ジヨブカーズは周囲の方たちが優しくて、良い人ばかり。学生時代には「会社では、ビジネスライクな交流しかないだろう」と想像していたのですが、ここでは、上司・部下という立場の違いはあっても、部活動のような一体感もあり、とにかくアットホーム。豊富な知識と経験を持つ先輩たちからはたくさんのお話を学べますし、困っているときは、こちらからSOSを出す前に「大丈夫？」と声をかけていただき、悩みを話す時間を取っていただいたこともありました。皆さんのおかげで、私自身、かなりポジティブ思考になってきましたね。ジヨブカーズの環境があったからこそ、自分なりの成長だと思っています。

最後に、仕事のやりがいや今後の意気込みについて、教えてください。

サイト運営では、アップしてすぐに問い合わせや反応があると嬉しくなりました。また、お客様のご自宅にお伺いした際に、お客様が「遠いところをわざわざありがとう」と喜んでくださり、寒い中、見えなくなるまで見送りをしてくださったときには、胸がいっぱいに……。そうしたお客様との交流も、やりがいになっています。

現在は、管理業務の強化を進めているところです。ミスが減らすためにも、店舗内の動態をより注意深く見ていきたいと思っています。業務の進捗状況についてもこまめに共有し、一つひとつ確実に仕事をこなしていきたい。「江村がいれば安心だ」と言っていただけのように、頑張っていきたいと思っています。

温かい仲間にも囲まれ、円滑なコミュニケーションを図りながら日々成長してきた江村さん。これか



らもその強い責任感と行動力で、守口店を支え続けてくれることでしょう。



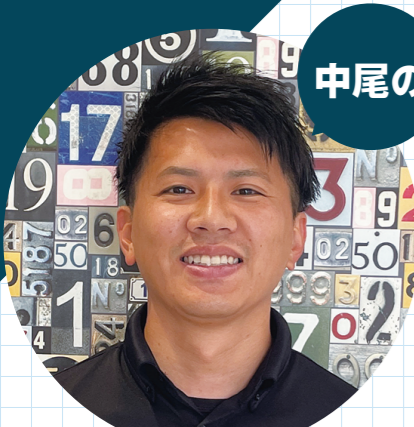
わけではありませんから、密なコミュニケーションが可能。店舗全体に目を行き渡らせて、誰がどのような仕事をしているのか、体調面や気持ちの面で疲れているような気配はないか、常に気にかけるようにしています。そうすれば、いち早くフォローできますし、「反対に私自身誰かの手を借りたいときにも、状況判断の上、声をかけることができます。積極的な声かけとこまめな「報連相」は、これからも意識していこうと思っています。

企業情報

設立年：1985年7月

年商：63億円

※2023年2月時点




中尾の

ONE DAY ROUTINE


枚方東店 副店長
なか お かつ や
中尾 勝也さん


今回は中尾さんに、1日のスケジュールや効率良く仕事をこなすために心がけていることを伺いました。今後が期待される若手の皆さんへのメッセージもいただいています。ぜひご覧ください！

1日のスケジュール

 **8:00 起床**



 **8:30~8:40 出社**
皆で店舗の掃除をします。
私が担当するのはもっぱらトイレ掃除が掃き掃除です。


 **9:00 業務開始**
朝礼後、皆のスケジュールを確認します。

平日は検査の段取り、電話対応、部下の管理など。土日はお客様が多く来店されるので、商談する機会が増えます。平日は顧客へ入庫のアプローチやお預かりしている車の作業見積もりのお電話もします。部下の管理は、部下の注文書を確認したりホワイトボードを見て進捗確認したりです。

お昼休憩の時間は決まっていません。接客業ですから、お客様の都合に合わせて休憩に入ります。お昼ごはんは基本的に店舗で食べます。買ってきて簡単に済ませることがほとんど。




午後も午前と同様の業務をやりま。検査で行く陸運局が17時に閉まるので、検査関係でバタバタすることも。従業員は現在、営業3名、工務2名、事務1名。整備できるのが実質私を含めた2名なので、車のオイル交換など現場に出て作業することもあります。

 **20:30ごろ 退社**
商談時間によって退社時間は変わります。



帰宅
掃除と洗濯をして寝ます。ビールを飲みながらゆっくり過ごすことも。

 **1:00~2:00 就寝**



業務を効率的に進めるために心がけていること

段取り良く作業を遂行できるような割り振りと優先順位の制定

一人ひとりの能力や作業スピードを把握し、それぞれに見合った作業を振り分けるようにしています。また突発的な作業に対しては、優先順位をつけることも非常に重要です。緊急性の高いものについては、その場ですぐに対応する必要がありますが、そうでない場合には、今担っている作業との兼ね合いで「いつ」「誰が」対応するかを見極めるべきだと考えています。



若手の皆さんへ まずは「書いて整理」すること

1日の見通しを立てるためにも、予定を書き出すことはとても大事なことでと考えています。ただし、それを書いて終わりにするのではなく、自身のやるべきことに優先順位をつけて、目の前の作業に対し一つひとつ丁寧に進んでほしいと思っています。予定が追加されたり、変更されたり、イレギュラーなことが起こることもあるかもしれませんが、中途半端な状態で次に進むことがないように心がけてください。判断に迷ったときは、上司や先輩に相談するのも1つの方法です。自分だけで抱える必要はないので、周囲を頼りながら精進してもらえたらと思います。

売って売って
売ります!

営業PART1 秘

佐藤主任の

入社してからこれまで、一貫してユーザー様との関係を大切にしてきたと断言する佐藤主任。そのうえで欠かせないのは、第一印象とのこと。このタイミングで、どこまで深い間柄になれるかということがポイントのようです。一体、具体的にどのようなことを意識して対応しているのでしょうか？



COOL店 主任
さとう けんじ
佐藤 紘士さん

佐藤主任流営業のフツを3つ紹介!

1 お顔が見えない方にも安心感をもっていただくために、お客様にトーンを合わせる!

当店でのご対応は、電話やメールがほとんどです。対面ではない分、声のトーンはその方に合わせるように意識を。例えば、物静かな方であればこちらも静かに、元気な方であれば同じように。急いでいる方には要点だけを簡潔にまとめて話すなど、見えない背景を考えて話すようにしています。また、電話口であるため、聞き取りやすくはっきりと話すことも大切です。

2 足元まで含めた全体のコーディネートに気配りを

ぱっと見たときに汚い印象を与えては良くありませんし、派手な印象でも良くないと思っています。作業メインの日は黒っぽい服、商談メインの日は綺麗な色が入った服を着るなど、毎日同じ服装にならないよう心がけています。また、お客様の中には靴が好きな方もいらっしゃいます。そこから話題が広がることもあるため、靴にも少し気を遣うようにしています。

3 笑顔での接客と、一人ひとりのお客様との深い関係性構築が後の商談もスムーズに

年齢的には中堅ですが、まだまだ若いスタッフさんには負けません。常に笑顔で接客することを心がけています。また、車の話だけでなくプライベートな話まで、できるだけ深く会話するように意識しています。ユーザー様とは、2~3年後も長く深い関係が続いていることが多数。多少時間がかかろうとも、1人のお客様との距離が縮められるような商談をしたいと思っています。



そのような佐藤主任が購入に結びつけるために工夫している「◎技」も伺いました。今回の紙面に乗り切らないので、後の号に掲載します!乞うご期待!

来店されたお客様へのファーストコンタクトで意識していること
店舗に入ってこられた瞬間が大事! すぐに手を止めて、心からお客様の来訪を歓迎!

当店はドアの開閉に伴い音がするため、事務所にいるときはすぐに作業を止めて入り口を確認。お客様であれば走ってご案内することを大切にしています。せっかくお客様が入ってきてくださっても、スタッフが下を向いて作業をしているのは言語道断。私が逆の立場であれば、「どうなんだろう?」と思うため、すぐにお声がけするようにしています。これは営業だけでなく、工務や事務のスタッフさんも、皆さん意識して対応してくれています。