

記念すべき10店舗目!

# 枚方バイパス店 ついにオープン!

2024年、会社の目標でもある10店舗目がついに誕生!「枚方バイパス店」が満を持して開店します。今回は2トップとなる、店長・中尾さん、主任・江村さんに決意表明をしていただきました!ジョブカーズの第二章の幕開けです。これからどんなストーリーが展開されるのか……。店舗&会社の発展が楽しみです!

## 新店舗の店長に任命されて

### 重圧をパワーに変えて フルスイング!

今回、私が新店長に任命された枚方バイパス店は、社長が目標にしていた10店舗目にあたる新店舗です。国道1号線沿いで交通量が多く、集客力のある大型店舗となります。嬉しい気持ちもありますが、それ以上にプレッシャーも感じているというのが本音です……。これまでも全力で頑張ってきたつもりですが、オープンが近づくにつれて「今まで以上に頑張ろう!」という気持ちが強くなってきました。

## 新店舗としての目標と抱負

### 法人対応力向上・在庫確保に注力

枚方バイパス店はトラックを専門に扱う店舗です。目標は、商用车専門店として大阪府下でナンバー1。そのためには、大阪府下で競合店に負けない在庫数を持つこと、そして、それに合った商品知識で対応すること。トラックの場合、法人のお客様が中心となりますので、十分な知識をベースにした対応が大切になります。私自身は現在、普通車を扱う店舗にあり、商品知識が十分ではありません。1年目は勉強・勉強の毎日になると思っています。

## 店舗として目指すべき姿

### 信頼される車のパートナーに!

お客様が気軽に訪れることができる店舗を目指したいと思っています。ちょっとした相談や悩みなどにも対応し、お客様のパートナー的な存在になりたい。それが私の描く営業スタイルです。トラックは市場が大きくありませんので、競合に負けないためにも「このお店に任せれば大丈夫」という信頼関係を構築する必要があります。それが新店舗の強みにもなり、2台目、3台目の購入へつながるリピーターになっていただけるはずです。

## 一緒に働くスタッフの皆さんへ

### 役職・年齢関係なし! 風通しの良い環境にしよう!

皆さんより私のほうが経歴は長いかもしれませんが、基本的な仕事は皆さんと同じだと思います。役職や年齢にとらわれずに積極的に意見や質問をしてください。また、異なるエリアからのスタッフが集まりましたので、まずは、お互いを知るために積極的にコミュニケーションを取っていきましょう。1年目は目標数値達成を目指して、チーム一丸となり、新しい店舗を作っていきたいと考えています!

## 新店舗の主任に任命されて

### 「看板は下ろせない」の精神を継承!

1年前から「新店舗ができれば、守口店の主任勢の誰かが異動になるのでは」と言われていたので、驚きはありませんでした。しかし、新店舗ということもあり、これまで以上に知識量・営業力・スケジュール管理・店舗管理能力が求められると思うので、「レベルアップしていかなければ……!」と思っています。また、守口店のオープン時に副社長が仰っていた「看板を一度出せば、下げることはできない」という言葉を思い出しました。それほど、店舗を守り続けることは、会社はもちろんですが、お客様にとっても大事なことなのではないでしょうか。しっかりと責任を持って、店舗を守り、成長させ続けていきたいと思っています。

## 目指す主任像

### 管理職とプレイヤーの二刀流で店舗を先導!

主任の仕事は、店長のサポート、スタッフの育成、数字管理など多岐にわたります。店長の負担を減らすために先回りの行動をし、個々人に合わせた指導を行って成長させられる主任でありたいと思います。また、プレイヤーとしても成果を出すことで、店舗を牽引する存在となることも目標の1つです。今年は会社にとって勝負の年でもあり、記念すべき10店舗目の主任を任せていただいたことには、必ず意味があるはず……。その意味をしっかりと考えながら、毎日一生懸命頑張ります!

## 店舗として目指すべき姿

### お客様から「やるやん!」と言われる店に

若手社員が多いので、まずは元気で明るい店舗にすること。そして、社員教育にも力を入れ「俺に任せろ!」と言ってくれるような、積極的で前向きな社員をたくさん生み出すことが目標です!お客様からも「元気な店やな」、「やるなあ!」と認めてもらえるような一流店を目指してまいります。



枚方バイパス店  
主任

え むら わたる  
**江村 渉さん**

## 一緒に働くスタッフの皆さんへ

毎日ベストを尽くし、  
ともに成長し、  
最高の店にしましょう!



枚方バイパス店  
店長

なか お かつ や  
**中尾 勝也さん**

## ▼店舗の完成イメージ図



# 1年で成長した 僕たち・私たちに

**注目!**



前号では新卒入社で1位の台数をとったお二人を紹介しました。ですが、その他の新卒の皆さんも負けなくらい成長しています……! 今後の皆さんの成長がさらに楽しみになりますね。

## 質問事項

- ①自分がこの1年で成長したと感ずること
- ②現在の課題 ③2年目の目標

①高校と大学で陸上の個人競技をしていたため、「自分でできればいいや」という考えが強かったです。しかし、1人ではうまくいかない部分もあり、助けてもらう場面も。助けてもらった分、「周りの力になれるような仕事の仕方をしなくてはならない」という考えに変わりました。自分本位な考え方ではなく、周りと協力し意見を素直に聞くことで、見え方も変わり、視野が広がったと思います。また、販売方法も「自分1人の力で売りたい」気持ち強く、不明点も確認せずにお客様を帰してしまい、売り逃す機会が多くありました。今では、積極的に店長や主任などに相談できるようになり、成長を感じています。

②お客様に「検討します」と言われると、変に気を使い、検討する理由を聞かないまま帰らせてしまいます。その場で店長に報告をしていけば、何かが変わったかもしれません。もっと商談に積極的になり、お客様の気持ちを聞き、新しい提案をしていく必要があります。人の話をしっかり聞くこと、相談することの大切さを実感しています。

## ③ 販売台数で一番になりたいと思います!

1年目は販売台数20台ほどでした。売り逃してしまった台数が多いと感じています。しっかり詰めることができていると、7~8割は売れたかもしれません。今後はしっかりフォローアップの電話をして、さらに上を目指したいと思います!

①入社当初はお客様との会話に戸惑うことも多かったのですが、今は楽しく話ができるようになりました。私の商談の半分は雑談。私自身の「生い立ちや育ち」についての話も交え、元気に明るく接することを心がけています。

②商談時のクロージングです。詰めの甘さを感じているので、店長をお手本にしています。店長と模擬商談を行うと、いつの間にか購入するハメに(笑)店長のやり方を真似るところから始め、自分なりのスタイルを作っていきます!

## ③ お客様に気に入ってもらおう!

販売も大事ですが、まずはお客様に気に入ってもらえる人間になることです。トークスキルを磨いて楽しい会話を実現し、その結果を数字に繋げたいと思います!



守口店  
もちづき しょうた  
**望月 翔太さん**



インポート店  
むらべ けいた  
**村部 啓太さん**



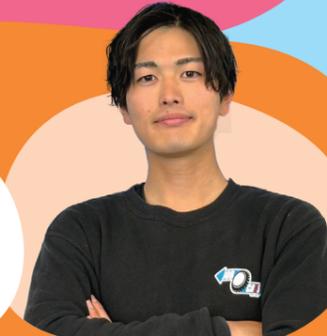
枚方本店  
ふな こし だい き  
**船越 大生さん**

①今でも先輩方から指導していただくことばかりです(笑)これからももっと成長していきたいと思ひます!

②良い提案をするために、お客様のことをもっとよく知ることに注力したいと思ひています。どんな遊びが好きで、どこで車を使うのかなど、お客様のバックグラウンドがわかれば、それぞれのニーズにあった提案ができます。もともと自分の興味のあることしか深められない性格でしたが、これからはもっとお客様自身に関心を持っていきたく思ひます。日々の業務でも同じ。書類作成や納車準備など様々ありますが、こうした仕事にも主体的に取り組むことでより深く知りたくなり、疑問点も浮かんでくるはずでず。周りの人に聞きながら、レベルアップしたいと思ひます!

## ③ 目標台数の達成と、「車を買うなら船越に!」と思ってもらえる存在に!

1年目では、毎月立てていた販売台数の目標が達成できませんでした。2年目は目標台数がクリアできるよう、お客様に良い提案をしていきます。個人的には、車の購入を考えている友人や知人が「車のことなら船越に聞こう」と思うくらい私のことを頼ってくれるよう、知識をつけていきます。



枚方北店  
さいとう しょうほ  
**齊藤 祥歩さん**

①枚方北店は他店舗と違い、トラックやバスなどの車両を多く取り扱っています。そのため、最初は専門用語がまったくわかりませんでした……。しかし最近では、お客様に説明できることが増えてきたように思ひます。トラックやバスの知識はネット上にもあまり情報がなく、上司に聞きながら一つひとつ覚ええました。

②まだまだ知識が足りません。枚方北店は、商談の際に専門知識が何よりも必要となる店舗。お客様の質問に対して、自信を持って返答できるようになることが目標です。

## ③ さらなるレベルアップを目指す!

お客様との会話もブラッシュアップし、「売れる商談術」を身につけたいと思ひます。



枚方本店  
かわもと まさ き  
**川本 将生さん**

①会話力が身についたことです。もともと自分から積極的に話すタイプではなかったのですが、最初は営業として何を話したらいいのだろうと思ひていました。しかし、日々お客様と仲良くなるうとどんどん質問をしていくうちに、会話が弾んで楽しめるようになってきました。

②雑談ができるようになった一方で、営業面の会話はまだ勉強中。お客様が来店したその日に「この車が買いたい」と決断してもらうための後押しができるようになりたいと思ひています。先輩の商談に同席させてもらう機会も活用して、会話のテクニックを学んでいきます。

## ③ 頼れる先輩になる!

新しく入ってくる後輩にとって、頼りになる先輩になりたいと思ひています。車の知識も後輩に負けないようにしなくてはなりません。また自身の営業成績については、すぐに達成することは難しいのですが、月間10台を目指して頑張ります!



枚方南店  
なかの ゆうと  
**中野 悠斗さん**

①社内外問わず、人とのコミュニケーションの部分で一番成長を感じています。お客様を駅までお迎えに行った際など、以前は沈黙を作らないようドキドキしながら必死に話題を考えていましたが、最近では自然と話題を広げられるようになりました。

②商談の際に、「中野」というキャラクターでお客様の心をガシッと掴み、笑顔にしていきたいと思ひます。まだまだ成長の余地を感じるため、新しく入ってくる皆さんのお手本となるような存在を目指します!

## ③ より多くの車種を販売する!

軽のバンだけでなく、様々な車種を販売することです。お客様の満身に繋げつつ、仕事の幅を広げていきたいと思ひています!