

# 泊まり会議

## 参加者の声

### 枚方北店

開催日程：5月22日～5月23日

場所：エクシブ有馬離宮

今回の会議テーマ：従業員同士の理解、将来の展望

田中 聡さん

プログラムの内容は？

**ブランディング発表や意見交換 今後の方向性を確認**

小野 健取締役の考案されたアジェンダに沿って進行了ました。話し合いの内容は、JOBTRUCKSのブランディング発表、取締役の思い、これからの方向性など多岐にわたりました。白熱した会議というより、従業員同士が仲を深め、「同じ方向を向いて頑張っていこう」という方向性の確認ができたと思っています。締めくくりは謝辞と閉会の歌。私はその場をお借りして、「ほたるの光」を歌わせていただきました(笑)

得られた学びは？

**お互いを高め合える強い絆を結ぶことができた**

店舗会議とは違った雰囲気の中、有意義な意見交換ができました。自分の思いや現状の問題、さまざまな改善策やアイデアを伝え合えたのではないかと思います。これからオープンするバイパス店に配属されるメンバーもいます。この会議を通して、分かれた後も協力し、お互いに高め合う絆を深く結ぶことができました。



いつもとは違う雰囲気の中で行われた泊まり会議。参加したメンバーに当日の様子や感じたことを聞いてみました！メンバー同士の密な話し合いや上司の思いを聞くことを通して、絆が深まり、気持ちを新たにできる貴重な時間となったようです。



北村 千仁さん

プログラムの内容は？

店長考案のテーマでのディベートや店長から一人ひとりに思いを伝える時間がありました。また、10年後の自分に向けたメッセージを入れるタイムカプセル作りが印象的でした。

得られた学びは？

ディベートは苦手だったため、他の人の話し方などがとても勉強になりました。新店舗にむけての話や店長からのメッセージを通し、「もっといろんなことができるように頑張ろう」と気持ちを新たにしました。



### 守口店

開催日程：6月19日～6月20日

場所：エクシブ有馬離宮

岡田 大空さん

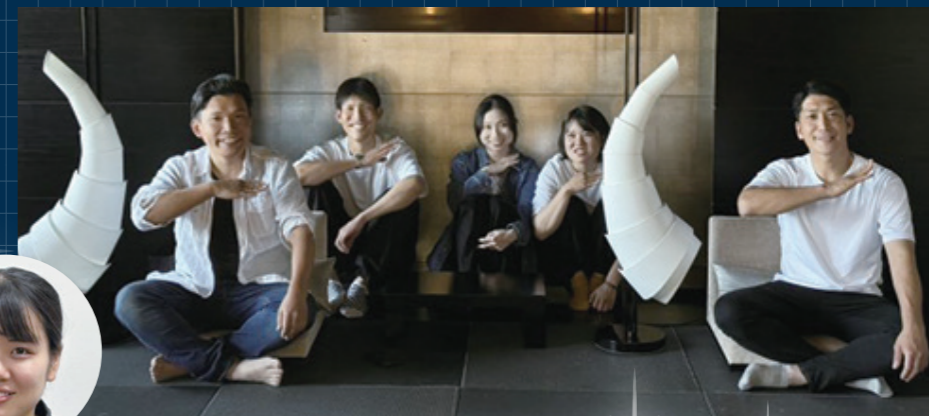
プログラムの内容は？

**それぞれの将来像から自分と相手を知る**

自己分析シートを用いて、自分の思い描く将来像を発表。他の人の質問を受けて、シートを書いたときの思いなどを答え、私という人間を知ってもらい、見つめ直す良い経験になりました。他の人のシートも見せようと、角度によって違う側面が見えるなど、さまざまな発見がありました。

得られた学びは？

他の人が何を考え、働いているのかを知ると同時に、自分を見つめ直す機会になりました。2023年に比べてできることが増え、今後の課題を考えてモチベーションもアップ。また目標を持つこと、今まで行ってきた業務の大切さを学ぶことができました。



坂上 晴彦さん

プログラムの内容は？

自己分析シートを用いて、自分の人間性と将来像を発表しました。

得られた学びは？

自分自身を知り、目標設定を明確にする必要性。掲げた目標をもとに確実に行動していくこと。



### COOL店

開催日程：6月26日～6月27日

場所：エクシブ有馬離宮

今回の会議テーマ：お客様の満足度を上げるためには、冷凍車とえばジョブカーズCOOL店と言われるには



佐々木 直人さん

プログラムの内容は？

「冷凍車とえばジョブカーズCOOL店と言われるには」という議題では、お互いの働く思いを本音で語り合い、より明確な目標を持つことができました。

得られた学びは？

お互いを感じていること、人生の中での大きな出来事など、普段話せない内容を本音で語り合う時間を持ち、モチベーションがアップしました。また、目標を持ち行動することの大切さを学びました。

富河 寛幸さん

プログラムの内容は？

今回の店舗宿泊には4名が参加。テーマであるお客様満足度の向上のほか、「冷蔵冷凍車とえばCOOL店」と言ってもらえるための施策を話し合いました。

得られた学びは？

話し合いの中、当たり前ができなかったことに気づきました。COOL店全体の目標を、アットホームな店舗づくりに決めました。お客様と繋がる行動を起こす、お客様が気兼ねなく過ごせる空間を作るなど、主に対応と気遣いの面を強化する方針です。





# 今年の社員旅行は ココ!

13年ぶりに思い出の地

# 仙台

から南三陸へ

日程 2024/10/2~3

宿泊場所 南三陸ホテル観洋

社員旅行の行き先が決定!今回は思い出の地、仙台から南三陸を訪れることになりました。前回訪問したときは震災直後。あれから13年が経ち、どのように変わっていったのか。被災地の皆さんの思いと復興後の街並みも気になるところです。

代表取締役  
よしむら こうじ  
吉村 浩二さん



今なお忘れぬ

## 温もりを求めて

2011年、東日本大震災が起きた年の秋に復興支援と震災の現状を知るため、仙台から南三陸へ研修を兼ねて社員全員で訪れました。津波で大きな船が陸に上がっていたり、家が流された後の一面瓦礫が散らばっていたりする惨状を目の当たりにして、言葉もでなかったことを思い出します。

観光客もほとんど来ていなかったそうで、ホテルのスタッフの皆さんは私たちを歓迎してくださいました。私たちにホテル内にあるラウンジを貸し切りで貸してくださったこともあり、社員旅行としての宴会も開催することができました。翌朝、少し騒ぎすぎたかなと思し謝罪をしたのですが、.....なんとホテルのスタッフの方は「こんなに笑ったのは久しぶり!楽しかった」と逆に喜んでくださったのです。帰り際も、手を振りながら笑顔で私たちのバスを見送ってくださり、スタッフの皆さんの温かさを感じた、非常に印象深い旅行になりました。

あれから13年、現在そのホテルと被災地がどのように復興しているのか。以前一緒に訪れた社員からも「見に行きたい」という声をいただいたため、今回の行き先は仙台に決まりました。

## 社員旅行を通して皆さんに 伝えたい思い

人々が力強く生き抜く様を  
感じる社員旅行にしてほしい

震災で被害に遭われた方々は、ある日突然日常が奪われてしまいました。そのような中でも、懸命に生きている実情を、社員の皆さんに感じていただきたいと思っています。生きていけば誰しも、マイナスなことや自分にとって不利益だと感じることもあるでしょう。ただ、それらのことは被災された方々の苦しみに比べると小さなもので、自分の努力や考え次第でどうにかなることも多いはず。何もできない状態ではないということを理解し、できる手段をどんどん打っていくべきだと考えています。

また、震災から13年が経ち、復興した街並みを見ることで「10年あればこれだけ変われる」ということも感じてもらいたいと思っています。震災被害から復興までの流れを自分自身で感じ取り、私たちも「今」を大切にすると同時に「未来」にさらなる希望をもって、頑張っていきましょう!

### 三陸地方が東日本大震災で被った被害

日本国民が忘れもしない3.11。三陸地方もまた、震災の傷跡が色濃く残る地域の1つと化しました。最大マグニチュード9.0、8mの高さを超える大津波。過去の被災経験を活かし、毎年防災訓練を実施してきた地域であったものの、自然の脅威には抗えませんでした。

あれから13年。多くの尊い命と財産を失った悲しい出来事乗り越え、安全性の確保・暮らしの再建、生活インフラすべてにおいて50%以上の復興を果たしています。



## !!仙台!! 特集

行ってみよう!食べてみよう!仙台名物

### 伊達政宗像 街の象徴に表敬訪問!

仙台といえば伊達政宗!歴史好きでなくとも、一度はお目にかかりたい有名人です。最もポピュラーなのは、やはり仙台城跡の「伊達政宗公騎馬像」でしょう。特徴的な三日月型の兜を被り、数百年を超えた今でも褪せない迫力。まずは政宗公にお目通りし、仙台の街へと繰り出してみたいかが?ちなみに、騎馬像がある一帯は青葉山公園という名でも親しまれており、仙台市内と太平洋を一望できます。夜はライトアップもされるため、一風変わった雰囲気味わえるかも!



### 松島五大堂 松島にそびえ立つ国宝をご覧あれ!

仙台といえば、日本三景の松島!列島全景を映し出した映像が有名ですが、今回ご紹介するのは、松島のランドマークとも言える五大堂です。古くは西暦800年。坂上田村麻呂が東征を行った際に毘沙門堂を建立し、のちに最澄の弟子である円仁が五大明王像を安置したことから、「五大堂」と呼ばれるようになりました。そして現存する建物を再建したのは、かの伊達政宗公。東北地方現存最古の桃山建築をご堪能ください!



### ずんだ餅

仙台名物と聞くと牛タンをイメージしがちですが、それに負けずとも劣らない名産品が「ずんだ餅」です。枝豆の餡をお餅に和えた、鮮やかな黄緑色が特徴的な郷土料理。枝豆を細かく砕くため、香りや風味を最大限に楽しめます。一度口にすれば、クセになること間違いなし!未体験の方は、今回の旅行でぜひ!





2024年も  
この時期が  
やってきたぞ!

# 販売キャンペーン 目標宣言!

暑い夏、滴る汗、今年もこの季節がきましたよ。来たる販売キャンペーンに向けて、皆さんから力強い意気込みが届きました。今年も全店舗でキャンペーンを盛り上げていきましょう!

## 販売キャンペーンに向けて



枚方北店  
たなか さとし  
田中 聡さん

枚方北店は日頃からユーザー販売の多い店舗。そのため既存ユーザーへのアプローチや「キャンペーンだから」という強みを活かし、積極的に声掛けを行いたいと思います。バイパス店がオープンすることを考えれば、今のメンバーでキャンペーンを迎えるのも今回が最後。有終の美を飾れるよう、販売に力を入れ、必ず1位を獲ります!

## 販売キャンペーンに向けて



枚方北店  
ましもと としや  
岸本 俊也さん

今期から営業ではなくなったため、チームの営業を全力でサポートをします。その中で、知人や親族に整備面での営業をして、自身のポイントを積み重ねようと考えています!他店の誰にも負けないサポートをして、チームが1位になれるよう貢献します!

## 販売キャンペーンに向けて



枚方東店  
しらやなぎ まさる  
白柳 優さん

来店されたお客様への営業をしっかりと決めていくことと、管理ユーザー様へのアプローチ件数を増やす活動を行います!今までのキャンペーンで、最下位の運転手を何度か経験しましたが、ご褒美ツアーを経験したことはありません……。今回こそは絶対に1位を獲ります!

## 販売キャンペーンに向けて



枚方東店  
さわ なおき  
澤 直樹さん

意識したいのは成約率へのこだわり。新規のお客様がメインになるため、1件1件丁寧に満足していただける商談を心掛けます。今回は個人の対昨年比で1位を獲得できました。今回は、より販売に力を入れて、前回より成長できたという結果を残したいと思います!

## 販売キャンペーンに向けて



守口店  
もちづき りょうた  
望月 翔太さん

過去に販売させていただいたお客様へ積極的にアプローチし、乗り換えや増車のお話をいただけるように行動していきます!今回はチーム優勝と、同期に負けたくないということが目標です。また、今回は新卒で、上司に助けていただくことが多くありました。今回は1台でも多く販売してチームの力になれるように頑張ります!

## 販売キャンペーンに向けて



守口店  
さかうえ はろひこ  
坂上 晴彦さん

既存のお客様に対してのアプローチと、ご来店いただいたお客様への粘り強い商談にこだわります。今回は最下位だったため、今期はキャンペーン1位を狙います。守口店一丸となって取り組んでいきます!

## 販売キャンペーンに向けて



COOL店  
さいとう ひろし  
佐藤 紘士さん

キャンペーン当月に向けて数字を作るのでは遅いでしょう。今この段階から、キャンペーンに向けてお客様に話をしていきます。前回の数字を超えることが成長に繋がると思っています!今年は後輩が2人入社し、COOL店、盛り上がりっております!個人の目標達成も大切ですが、店舗新記録を出すことも目標です!

## 販売キャンペーンに向けて



南港店  
いとう しんじ  
伊藤 慎吾さん

ご来店されたお客様は逃さず、きっちりと成約に繋がります。2023年は個人では入賞できましたが、今回はチームでも1位を目指して頑張ります!



## 販売キャンペーンに向けて



八尾店  
うらふし ひろき  
浦藤 大貴さん

チームの方たちと持ちネタを共有して、逃さず、売り切るまで追客をしていきます!1位の景色が見られるよう、チームの方たちと協力できればと思います!



## 販売キャンペーンに向けて



八尾店  
かなざわ よしかつ  
金沢 喜勝さん

やはり取りこぼさない商談に尽きると思います!今回は初めてのキャンペーンということもあり、チームについていくことで精一杯でした。今回はしっかり構え、どんどん前のめりで活動していきます!

## 販売キャンペーンに向けて



本店  
ふなごし たいし  
船越 大生さん

商談数も大切ですが、成約になれば意味がありません。成約率を上げて自分に自信と勢いをつけ、結果に繋がってほしいと思います。今回はチームとして1位でしたが、自分はチームに貢献できませんでした……。今回は自分が結果を出して、思い出に残るツアーに皆で行きたいと思っています!

## 販売キャンペーンに向けて



本店  
むらさ りゅうじ  
村佐 湧冶さん

2023年の実績を超えることが全てです!前年の実績を超えなければ成長はありません。1件1件の商談にこだわります。来年のキャンペーンの際に必ず帰って来てもらえるように、未来の数字を共に考えながら、販売台数を伸ばします!

## 販売キャンペーンに向けて



枚方南店  
なかの ゆうと  
中野 悠斗さん

店頭での丁寧な商談、そしてインターネットからの問い合わせにいつも以上のアプローチをかけて、商談数を増やします!今回は成約数も多く、素人名人販売賞で1位をいただくほどでしたが、それ以上に今年は売らなければなりません。南店は追い込みが強い店舗です。スタッフ全員で最後の1秒まで走り抜きます!

## 販売キャンペーンに向けて



枚方インポート店  
むらべ けいた  
村部 啓太さん

これまで同様、来店されたお客様に対し誠心誠意、自分らしく対応していきます!今回は同期の間でかなり良いバトルができていたので、今回こそは負けられないように気合いを入れていきたいと思っています。