

なんでJOB



さわ な お き
澤 直 樹
枚方東店

2022年4月に株式会社ジョブカーズの一員となった澤直樹さん。前回の社内報登場時と同じく、枚方東店の営業として活躍中です。これまでさまざまな困難に直面し、眠れない夜を過ごしたこともあるといえます。その壁をどう乗り越え、どのような学びを得たのでしょうか。入社から2年以上が経った澤さんの、成長の軌跡をたどります。

入社経緯を教えてください。

就職活動をしていた頃、私は人見知りを克服したいと考えていました。営業なら接客を通して自分を変えられるのではないかと思い、業種を絞らずに仕事を探したのです。そうした折、出会ったのがジョブカーズでした。

いくつかほかの企業の面接も受けましたが、ジョブカーズはほかとはかなり違いました。店長と社長が、私を質問攻めにするのです。一通り質問が終わると、今度は2人から私に質問するよう促されました。緊張する暇がなかったせいか、自分

が人と話すのが苦手だということ忘れていたように思います。会社の雰囲気もよくわかりましたし、「この会社で働きたい!」と思い、入社を決めました。

今までで「壁にぶつかった」と感じた出来事はありませんか。

入社から半年が経った頃のスランプは、今でも忘れられません。入社当初は順調に結果を出せていたのですが、突如売り上げがゼロになってしまったのです。決してお客様の数が減ったわけではありません。たくさん商談をしているにもかかわらず、1台も売れなくなっていました。接客が終わるたびに店長や副店長と振り返りを行い、「声のトーンが低いと暗い印象を与えるから、笑顔で話したほうがいいよ」とアドバイスをいただいたのですが、控え目な性格の私にとって表情豊かに話すのは試練を課されているようなものでした。必死に改善を試みましたが、売り上げに貢献できない焦りも相まって空回りして

らせるような営業になることが私の目標です。

「接客の際は、お客様の車への思いを共有するようにしています」と語る澤さん。向上心を胸に、今日も挑戦を続けています。



ばかり。「この仕事は自分に向いていないのかもしれない」と、落ち込む毎日でした。それでも店長と副店長は私を見限ることなく、支えてくださったのです。

スランプに陥ってから約1か月が経ったある日、「成果にこだわるのはやめよう」と思いました。すると、不思議なもので自然な笑顔で接客できるようになり、ついに1台の車が売れたのです。そのときの喜びは、今も心に残っています。

澤さんが教訓にしている経験があれば教えてください。

入社2年目の秋に、オイル交換を担当しました。後日、そのお客様からドレンボルトが抜けてしまい、オイルが漏れてエンジンを損傷したとご連絡があったのです。話によると、当社でオイル交換をした後にほかの業者で車体下部の修理をされていたため、どちらが原因かわからないというお問い合わせでした。

本来はオイル交換後にボルトの緩みがないかをダブルチェックし



ます。しかし、ちょうど業務に慣れてきた頃だったことと忙しさから、私1人で確認を行ってしまったのです。お客様に自信をもって、「当社ではありません」と断言できませんでした。1週間後にほかの業者の不手際だったと判明しましたが、報告があるまでの期間は眠れない毎日を過ごしました。小さなボルト1つでお客様の大切な車が損なわれ、人の命にも関わる大問題に発展しかねません。「自分のミスだったとしてもおかしくない」と思うと、手放して喜べませんでした。この出来事を機に、確認作業は徹底して行っています。

休日はどのように過ごしていますか。

デイズニーが大好きで、2023年は3か月に1回のペースでテーマパークを訪れました。「お金を貯めて、また遊びに行こう」という気持ちで、仕事のモチベーションになっています。

また、普段の休日は気分転換を兼ねて、海辺や神社を散策して過ごしています。

最後に、今後の目標をお聞かせください。

私が取り組むべき課題は3つあります。1つ目は、「上司や先輩の営業スタイルを参考に、新しい知識を身につける」。2つ目は、「売れなくても売れなくても振り返しを行い、お客様の反応から真意を汲み取れるようになる」。3つ目は、「お客様に車検のご案内を行い、フォローアップと顧客管理を徹底する」です。

この3つの課題を成し遂げ、「また澤から車を買いたい」と思って

企業情報
設立年：1985年7月
年商：69億円
※2024年2月時点

澤さんってどんな人？

今回巻頭インタビューを飾った澤さんについて、深掘りしていきます！
一緒に働く同僚の方たちのメッセージから、新たな一面が見えてくるかもしれません。



澤さんを一言で表すと？

**素直で柔軟な
思考のできるクレバーな人！**

頭の回転が早く、柔軟な発想ができる人です。上司からもらったアドバイスをすぐに取り入れ、翌日には自分のものになっているクレバーさがあります。現場では司令塔として業務を連携させながらうまくまわしてくれ、助かっています。

尊敬しているところ

**素直に受け止められる
優しい人柄**

他人からのアドバイスを素直に受け止め、翌日には自分のものになっている吸収力の高さを尊敬しています。また、プライベートでは奥さんと仲が良く、職場だけでなく普段から相手の意見に耳を傾けられる心根の優しい人なのだとわかります。

メッセージ

**仲間として受け入れてくれて
ありがとうございます！**

約10歳も年上の私が後輩にいてことでやりづらこともあるかもしれませんが、それを全く感じさせず仲間として受け入れてくださっていることを本当にありがたく思っています。今後とも、よろしくお願いします。

枚方東店
ふくだ たくみ
福田 匠さん

思い出のエピソード

営業ミーティングで見せてくれた熱い姿

一番印象に残っているのは、営業ミーティングの際に見せてくれた澤さんの情熱溢れる姿です。普段は温和でどちらかというと聞き役なことが多い澤さんですが、お客様と波長を合わせる方法などについて、根拠を踏まえながらとても熱心に話してくださいました。その熱い姿がとても記憶に残っています。

澤さんを一言で表すと？

頼れる営業のプロ！

業務の段取りや担当の割り振り、指示出しまでを一手に担っている方です。毎朝の朝礼では、社員全員の予定や連絡事項を丁寧に聞き取り、1日のスケジュールを組んでくれます。朝からスムーズに業務を始められるのは、澤さんのおかげです。

メッセージ

新体制での活躍も期待しています

新店舗の開店にあわせて、これから店の体制や雰囲気も変わっていくと思います。今後は澤さんが筆頭となって、ますます店を盛り上げていってください。私たち周りの社員も、しっかりフォローします。一緒に頑張っていきたいと思います！

尊敬しているところ

抜群のリーダーシップ

いつも周囲の様子をよく観察し、状況にあわせた指示出しができる所です。みんなの先頭に立って、率先して動いてくれる澤さんの姿にはいつも感心しています。

意外な一面

さすが営業担当！トークは手のもの

普段は口数が少ない澤さんですが、お客様を前にすると様子が豹変(笑) 営業中は声のトーンもぐっと明るくなり、笑顔ではきはきとお話されています。お客様に安心して仕事を任せていただくため、話し方や表情一つひとつを工夫されているのだと感じています。

枚方東店
おくだ
奥田 あかりさん

夏キャンペーンも後半戦！ 吉村社長からの激励

フランスで行われたオリンピックにあわせて、今年は「オリンピックキャンペーン」も開催中！
吉村社長からの激励のメッセージを受け止め、折り返し地点からさらに加速していきましょう！



代表取締役

よしむら こうじ
吉村 浩二さん



販売キャンペーンの意義とは？

**娯楽に興じる前に
採算意識を徹底しよう**

当社が誇る文化の1つが、創業から続く社員旅行です。楽しい思い出を作った社員もたくさんいることでしょう。しかし、社員旅行にもお金がかかっていることは決して忘れてはいけません。皆さんが毎回自費負担なしで旅行に行けるのは、日ごろの頑張りと努力をお金という成果に変えているから。特にキャンペーンの実績は大きくかかっています。「仕事でお金を生みだしているからこそ楽しめる」ということを意識してください。

**全員で切磋琢磨し、
成長への意欲を高めよう**

キャンペーン中は、全員がライバルと化す期間。週に2回速報が出るので、「〇〇さんはそこまでやってんねや……」と、他者を認める好機となるでしょう。その思いが目標意識を高めたり、取り組みに対するアプローチを変えたりするきっかけになるはず。チームワークの醸成や結果を出して自信を持つことにも繋がるため、大きく成長する機会として捉えていただきたいと思います。

**キャンペーンを通して
皆にも実感してほしいこと**

「自分の常識」を打ち破れ！

何度か皆さんにお伝えしたことがあるかと思いますが、私が20歳のころ、当時実施されていた「猛烈キャンペーン」にて、600万円以上のパーヘッドを生み出したことがあります。そのころの1人あたりの売り上げ平均額が180万円程度なので、約3倍以上の成果です。そのとき私が実感したのは、目標を達成するためにはもう1歩踏み込まなければならない、ということ。高価な買い物なのでお客様が決断しづらいかもかもしれませんが、それでも来店しているのは車に興味があるから。「今までだったらここで諦めていた」というポイントを踏み越え、決断をしてもらうための頼み方を考えてみましょう。皆さんにとっての敵は、自身の甘えです！

皆の努力はしっかり見とめて！

**幸せを手にするための最善手は、
精一杯努力することである**

オリンピックでは選手のメダルの有無がフォーカスされがちですが、そもそもオリンピックに出ているだけで偉業。並外れた頑張りをを行い、その結果としてオリンピックという場が与えられるわけですから。人に感動を与えるだけでなく、選手自身も己の成果に一喜一憂するはず。結果としてオリンピックに出たことが大きなプラスになり、結果として多くの幸せを得られるのでしょう。つまり……「幸せは頑張った者にしか訪れない」ということです。キャンペーンを通して「自分はここを頑張ろう！」というポイントを見出して、どんどん成長して欲しいと思います！

JOBCARS TOPICS

新しい仲間が増えています！

枚方東店

福田くん、7月に第2子女の子暖依(のい)ちゃんが誕生しました！



枚方南店

9月から同棲を
始めました♡

ジョブカーズの皆さんの
おかげで遂に
同棲することができました！
by中野さん



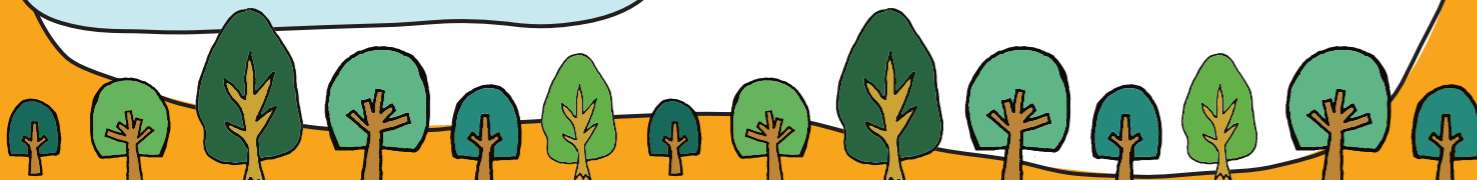
八尾店

6月入社 徳本 幸子さん



枚方本店

7月入社 藤多 こみなさん



泊まり会議 参加者の声

他店舗でも好評だった「泊まり会議」を今回は枚方本店と枚方南店が合同で開催しました！今回もいつもとは違う雰囲気の中で、メンバー同士の意見交換を行いました。メンバー間の絆も深まり、大変貴重な時間となりました。

枚方本店 & 枚方南店の合同開催

開催日程：2024年7月10日～11日

場所：エクシブ京都 八瀬離宮

今回の会議テーマ：せっかくだから、言っておきたい自慢話

「日ごろ、私はこういうことをやって頑張っています！」という各自の業務上の自慢話を披露しました。

枚方本店

主任
しん たに まさ き
新谷 正樹さん



一番印象に残ったこと

「死ぬこと以外はかすり傷」 (by本店勤務の茂箆さん)

26歳、オークション出品関連業務を担当。少しでも良い金額で売れるよう心がけて仕事をする中で、常に胸には「死ぬこと以外～」があるとのこと。その熱い言葉に「す……すごい……！」ととっても印象に残りました。

「次の日のご飯をどうやって食べるかしか考えていなかった」 (by仕入れバイヤーのがんちゃん)

「がんちゃん」こと吉村さんは、もともと中国出身。小学校のころから「次の日のご飯をどうしよう」としか考えていなかったと聞き、がんちゃんの生きる力の強さの根源に触れたように感じました。来日して約10年、何があっても折れない心で目標に向かい走り続ける姿。他のスタッフに響いたはずです。

得られた学び

スタッフの業務に対する姿勢を知る良い機会だった

皆が会社や営業担当者のことを考え、しっかりとした目的意識をもって業務に取り組む姿がわかり、非常に良い機会でした。自慢話を披露した面々は「自慢した以上、もっと頑張らねば」と刺激になったことが、早くも働く姿に表れていると思います。



バイヤー
よし むら よし あき
吉村 賀明さん



一番印象に残ったこと

「車の写真撮影が得意！ 大手に負けない自信あり」

営業チームの若手社員の話が印象に残っています。営業チームとはコミュニケーションを取る機会が少なかったため、仕事内容や強みを聞いたことはとても新鮮でした。

得られた学び

業務効率化に繋がる、 思いやりの意識

普段話す機会のない部署ともざっくばらんに話ができ、会社としてより一致団結できたと思います。仕事内容を詳しく知ることで、「これをしたら相手の手間を減らせるな」と、お互い考えながら仕事ができるようになったのではないのでしょうか。自分としても、商談を担当する営業部とイメージを共有でき、今後の仕入れのモチベーションが上がりました！

もろ ひろ と
茂箆 勲人さん



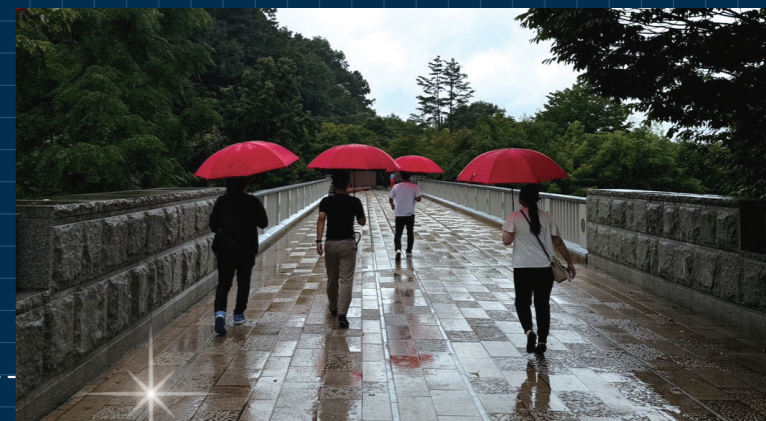
泊まり会議に参加してみた

他店との合同ということもあり、普段は知ることができない、仕事に対する考えに触れることができる内容でした。3～4時間という長い時間、お互い積極的に発表して、店舗会議では共有されないような話ができたと感じます。

得られた学び

仕事を楽しくするのは自分次第！

南店の営業の中野くんが、「いかに仕事を楽しくできているかを考えている」という発表をされました。中野くんは洗車があまり好きではないため、洗車中は脳内でYouTuberのように実況解説をしながら楽しむようにしているのだとか。好きではない仕事も、自ら楽しい作業に変える。私自身にとっても大事な考え方だと感じました。同時に、これから新しく入ってくる方にとっても、趣味や好きなこととかけ合わせて仕事を楽しくするための良い教えだと思っています。



枚方南店

なか の ゆう と
中野 悠斗さん



泊まり会議に参加してみた

「仕事における得意なことや 自慢話」と「人生において深い話」について 話し合いました。

枚方本店と南店の合同で、本店からは8名、南店からは2名、合計10名が参加。本店の方とも普段から接点はありましたが、今回の会議では最高級のスイートルームという、特別な環境でプライベートにも踏み込んだ砕けた話をすることができました！

得られた学び

死ぬこと以外かすり傷

普段から仕事で接する機会が多くありましたが、泊まり会議を経て皆の知らない一面を知れたり、プライベートの話を聞けたりと距離を縮めることができました。また、本店の茂箆さんが言っていた「死ぬこと以外かすり傷」という言葉に共感。仕事でも人生においても大切なモットーだと思います。細かいことでよくよせずに生活しようという気持ちが湧いてきました。