

思い出たくさん 社員旅行レポート

今回は社員旅行で仙台を訪れた皆さんにそれぞれが抱く思いを語っていただきました。13年前の社員旅行でも同じ地へ訪れた経験のある方もいらっしゃるそう。この旅を通じて何を感じ、どのような学びを得たのでしょうか。

震災に触れて感じた「普通」であることの素晴らしさ

13年前に訪れたときは津波の爪痕が残る時期。その頃とは違い緑が増えたり山が見えたり、自然豊かで綺麗な環境が戻ってきていると感じました。また、今回の旅中には津波の被害映像や当時のラジオの状況などを見聞きする機会があり、日々普通に生活している環境は当たり前ではなく、素晴らしいことなのだと改めて思いました。

社員数が増え会社の成長を実感

13年前は13人だった参加者は、今回52名。宴会会場でその人数の多さを目の当たりにし、驚きました。一次会ではたくさんの方が余興を披露してくださり、頑張っ準備を進め、楽しませてくれたことに感謝しています！

枚方東店 店長
梶 光雄さん

13年前の社員旅行と比較して



会社の規模拡大を実感する機会に

感慨深かったのは、会社の成長が目に見えて感じられたことでしょうか。今回はコロナ禍を経て、約4年ぶりに全員で宴会ができた社員旅行。以前と比べ、社員の数が大幅に増えた印象を持ちました。それぞれのメンバーとよくコミュニケーションが取れたことは、大きな収穫です。一人ひとりの人間性を少しずつ理解することができ、個人的にはとてもプラスになりました。

日々の当たり前を大切に

現地では、被災した学校の校舎を見学しました。特に印象深かったのは、9m近くまで水に浸かった建物跡を目にしたときのこと。日頃自分の働いている環境が、どれほど貴重なものかを痛感しました。「日常を情性で生きてはいけない」「仕事でもプライベートでも、できることはまだまだたくさんある」そのことを強く省みることができた旅でした。

圧倒された瓦礫の跡

気仙沼市にある東日本大震災遺構伝承館での見学が最も心に残りました。1階の映像シアターでは、震災時の生々しい風景が13分間の記録映像として上映されています。階段を上がって2・3階へ進むと、そこには地震で壊れた壁や津波に流された車の展示が。当時ニュースで見ていた風景を目の当たりにし、大きな衝撃を受けました。

日々の幸せに感謝

震災発生当時、まだ15歳だった私。テレビで流れてくる被災地の映像を見ても、どこか非現実的で、別の世界の出来事のように感じていました。今回現地を訪れたことで、かけがえのない日常が一瞬で奪われてしまうことを実感。亡くなられた方々のためにも、毎日を懸命に生きなければならぬという、強い思いに駆られました。

枚方本店 リーダー
村佐 湧冶さん

今回社員旅行に参加して

食を通じて交流できた

今回は7名のグループで行動しました。年齢も所属店舗もバラバラで、最初こそ緊張しましたが、仙台の牛タンやずんだもちなどが本当に美味しく、その美味しさを一緒に味わう中で徐々に距離を縮めることができました。夕食もとても豪華で、アワビの踊り食い初体験は強く印象に残っています。

枚方北店
北村 千仁さん

今回社員旅行に参加して

震災の大きさを痛感

何よりも印象に残っているのは、震災の爪痕です。当時私は小学4年。この社員旅行で初めて現地に赴き、この重大さがわかっていなかったと痛感しました。被災当時の状態のまま残されている、海岸沿いの高校を見学したときには、それまで理解できていなかった震災の全体像が繋がったように感じました。この社員旅行では、夜の宴会で普段交流のない方ともお話できたり、仙台の牛タンを味わったりと、楽しさを感じる場面も多くありました。一方で、帰宅して思い出されるのは、被災地の姿を目の当たりにして思い知った、震災の大きさだと感じています。

八尾店
大西 駿希さん

今回社員旅行に参加して



気仙沼市
東日本大震災遺構・伝承館

災害の爪痕をリアルに体感

印象に残っているのは、旧荒浜小学校で見た被災現場の模型です。実際の避難の様子や津波の高さが、詳細に再現されていました。また、各地から見学に訪れた方が残していったメッセージも展示されており、中には英語で書かれたものも。安心・安全な生活は、人類共通の願いであることを実感しました。

守口店
岡田 大空さん

今回社員旅行に参加して

苦手に挑戦！意外な発見も……？

仙台といえば、海の幸が有名です。ただ、海産物を食べると必ず調子が悪くなってしまう私。グループで牡蠣を食べることになったときも、少し躊躇しました。ところが、いざいただいてみるとその美味しさにびっくり！食べ放題を心ゆくまで満喫できたことは、良い思い出です。グループのメンバーとはとても仲良くなり、最後にはおそろいのタンブラーまで購入。思い出すと今でも余韻に浸れるほど、充実した社員旅行でした。

衝撃を受けた、復興に向けての地域の底力

13名だった参加者が今年は52名とかなり増えました。13年前に参加した当時私は新人で、挨拶の場もあり非常に緊張していました。料理の味も、挨拶で何を言ったのかも覚えていないほどです……。それでも、とても楽しませていただいたことは記憶しています！今回は自分が楽しめる側になり、時の流れを感じました。また、前回は東日本大震災のおよそ半年後であったことも印象に残っています。当時の光景はとても衝撃的なものでした。それから13年が経ち、すっかり復興していてそんなことが本当にあったのかと思うほど。復興に向けての地域の皆さんの思いや力強さを目の当たりにし、「すごい」という言葉しか出ませんでした。

枚方南店 店長
岡田 直也さん

13年前の社員旅行と比較して

枚方東店 副店長
中尾 勝也さん

今回社員旅行に参加して



1 僕らのチームが 1位だった秘訣 大公開SP!

枚方北店 副店長
田中 聡さん

リーダーの田中さんにインタビュー!

今年の販売キャンペーンで1位だった田中副店長のチームにインタビュー!その1位の秘訣や努力の裏側に迫ります!

1位を獲得できた理由はズバリ!

個人の頑張り と結束力の相乗効果

特に大きな比重を占めた要因は、営業担当である野元さんの達成率アップ。販売台数も1位です。入社2年目を迎えたこともあり、昨年と比べてグンと伸びました。

そして、メンバー全員の努力が実を結んだことも理由の一つ。上位に入るためには件数を増やさなければならず、増加した件数に比例して各々の作業量も上がります。前日から仕事の組み立てを行い、準備しながら進めたことが奏功しました。

今回のキャンペーンで
一番力を入れたのはここや!

一人ひとりが お客様へアプローチ!

近年は会社としてチームアクションを推しています。従って、今回のキャンペーンでは、事務・工務も積極的に提案活動に参加していただきました。結果として、全員がオイル交換などの獲得に成功!「みんなで頑張っていこう!」というチームプランに応じてくれたので、大変嬉しく思っています。



ちなみに.....チーム名
「ボードに向かって何してんの?」の由来とは?

時間の有効な使い方を 間接的にアドバイス

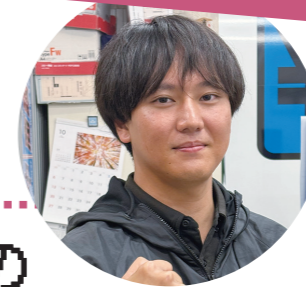
名付けたのは小野取締役です。当店にはスタッフの予定を記入するスケジュールボードがあり、そのボードの前で会議を行う様子を表しています。以前、私を含めた数名がボードを見ながら「今どれかどうなって.....」と話していたのですが、要は「見ているだけでなく行動を!」という注意喚起です.....。ありがたくメッセージを受け取りました!

チームの皆へ メンバーが1人でも欠けていたら、きっと1位は獲れませんでした。チーム一丸となり、協力してくれたことに感謝です!これからもみんなで楽しみましょう!

チームメンバーの皆さんにもインタビュー

枚方北店
野元 政輝さん

チームとして1位を
取れた理由



新規・既存の お客様への確実な声かけ

枚方北店はトラック・バス販売専門店、法人のお客様がほとんど。新規は他店舗よりも少ないため、取りこぼしのないよう確実に契約に結びつけるように心がけていました。また、個人のお客様は1台購入すれば数年は乗り換えがないのが普通ですが、法人の場合、車を増やしたり、入れ替えを行ったりする可能性があります。そのタイミングで既存のお客様へ連絡できれば、「他のお店で探そうと思っていたところを当社で」と変更していただける場合があるのです。この声かけにより、今回は既存のお客様から5~6件の契約をいただくことができました!

チームの皆へ 2か月間のサポート、ありがとうございました。11月のツアーは思いっきり楽しみましょう!

枚方北店
藤城 慶生さん

チームとして1位を
取れた理由



営業・工務・ 事務の連携と頑張り

私はあまり活躍していないため、営業・工務の頑張りによる1位だと思います。特に営業チームの頑張りが数字に表れた結果だと感じました。私は工務として、整備やナビの取り付け、納車の準備など多岐にわたる作業を担当しています。販売台数を上げるためには、営業の受注を支える工務のサポートが不可欠です。営業と工務、事務の各々が役割を果たし連携することが重要だと改めて感じた期間でした。

チームの皆へ 来年同じチームになるかわかりませんが、1位を目指して頑張りましょう。また来年のキャンペーンに向けて、できひんかったことをクリアし、さらに成長していきたいです。私は、来年も連続で1位になることしか狙っていません。チームとして成果を追求していきましょう。

枚方北店
北村 千仁さん

チームとして1位を
取れた理由



コミュニケーションで 築く最強のチームワーク!

今回の勝利の要因は、チーム全員で協力し合えたことです。私は事務担当として、営業メンバーを全力でサポート。忙しい中、緊急案件やイレギュラーな状況にも、臨機応変に対応してきました。鍵となったのは普段からのコミュニケーション。移動中やお昼休みにプライベートの話しながら、お互いの理解を深めたことで、チームワークが一層高まりました。

チームの皆へ キャンペーンお疲れ様でした!今回初めてチーム戦に参加し、改めて先輩方のすごさを実感でき、尊敬の念が深まりました。私ももっと仕事をこなせるように頑張ります!

枚方北店
寺坂 政義さん

チームとして1位を
取れた理由



営業の方の奮闘!

営業の若手メンバーの頑張りがあり、1位を取れたと感じています。私は整備側のため、営業やトークが苦手。今回のキャンペーン中は営業の方がお客様対応など、普段よりさらに気合いを入れて頑張ってくれました。そのおかげで1位が取れたのだと思います。

チームの皆へ ジョブカーズの認知度アップのために頑張りましょう!

当社の認知度が上がるように、これからジョブカーズを背負っていく皆さんにより一層頑張ってくださいと思います。私は整備として皆さんのサポートにまわります。困ったときは協力しますので、一丸となって盛り上げていきましょう!

俺らが1位! 2024年販売キャンペーンを終えて

今年も白熱した闘いを見せた販売キャンペーン。それぞれの受賞項目で1位を獲得した皆さんに、その要因と今後の意気込みを語っていただきました。成果を出す皆さんからたくさん学びを得て、来年に向けて皆で頑張っていきましょう!

昨年アップ率1位の要因

01 作業が増えても新規販売は怠らず!

昨年はまだ新人で台数が少なかったために今年との差が大きくなった、というところが主な理由です。ただ、台数が増えると納車作業も増えるため、どうしても販売の方が疎かになってしまいます。そこをないがしろにせず、お客様への連絡や新規問い合わせへの回答をまめに行うことで、うまく回せたのではないかと考えています。

02 納車作業と商談を両立させるコツ

作業に優先順位をつけるようにしました。前日に「明日せなあかんこと」をピックアップし、効率の良い順番を組み立てます。納車が近いものは優先的に、1週間後でも良いことは後回し……と振り分け、「明日は絶対これを終わらせる」と決めて作業するのがポイントです。

1年で成長できた理由

環境と人に恵まれて走り続けられた

枚方北店は他店舗と比較しても忙しいお店。その厳しい環境が成長を促したのかもしれませんが、多忙な中でも上司の方々は、質問に対して優しく丁寧に回答してくれました。また、枚方北店向かいのCOOL店の皆さんも良い人ばかり。困ったときに助けていただいたり、話を聞いていただいたりしたことも成長の要因だと思っています。

自己中心的昨年アップ率賞1位

枚方北店
野元 政輝さん



03 問い合わせを契約に繋げるコツ

枚方北店は遠方のお客様からの問い合わせが多いのですが、車を直接見られないため、不安を感じるお客様も。そこで「ご心配の〇〇についてはこうなっています」「ここは問題ありませんか?」と、一つひとつお客様の心配ごとを取り除いていくように心がけています。買ってもらうということは、安心してもらうということ。会話の中で不安を解消することが、契約に繋がっているのではないのでしょうか。

今後注力したいこと

来年の個人賞に向け

効率アップで挑む!

個人的に最高記録だった8~9月の販売台数を継続していくこと。また来年のキャンペーンでも個人賞を獲得することです。これまで、台数が増えたときに夜に作業をしたり上司の手を借りたりしていたため、スケジュール管理をさらに徹底して、効率良く業務に取り組みたいと思います。

今回1位をとれた要因とは?

昨年比116%の秘訣は、ファーストコンタクトから

昨年の8~9月の販売台数も多かったため、昨年比113%の達成は大変でした。そこで、目標達成に向けて顧客管理をしっかり行った結果、昨年比116%の販売台数売ることができました。「目標達成のため」に工夫していたことは特にありません。ただ、車を売ったお客様から「もう1台欲しいんだけど」と突然電話がかかってきたら、すぐ動くことを日々徹底していました。最初の接客で、自分の人となりを知ってもらえるように会話を重ね続けることで、信頼関係を築くことができ、購入の問い合わせが増えたのかなと思います。



自己中心的販売台数賞1位

守口店 店長
川村 征矢さん

今後注力したいこと

真摯に、真剣に、お客様と向き合い続ける

お客様が求めている質問に即答できるように、真剣に向き合うことを大切にしていきたいと思っています。その場でわからないことは、メモをとって、後日確実に伝えるようにしています。若手の皆さんはおっさんである私に負けられないように頑張ってもらいたいと思っています。

今回1位をとれた要因とは?

お客様との会話を大切に

入社間もない頃は、やること全てが上手くいかずに苦労しましたが、「自分の仕事を増やす」という意識で、自らお客様へアクションを起こすように心がけました。そして一人ひとりのお客様に合わせて会話を重ねていくうちに、仕事が上手く回るようになり、今回の成績に繋がったのかもしれない。

初の販売キャンペーンに参加してみた感想は……

自分がどこまでできるのかをチャレンジしたい

キャンペーンが始まったときは、自分の中で「台数を多く売る」という目標を立てました。そしてお客様との会話や、アクション一つひとつを丁寧にやることで、無事目標を達成。来年の新入社員の方も同様の機会があるかもしれませんが、自分の可能性を試す絶好のチャンスだと考え、自分に甘えずに励んでほしいと思います。

来年の受賞に向けて

来年は今回よりも良い結果を残したいと思っています。より成績が上がるよう、さらに自分に厳しく尽力していきます。

八尾店
大西 駿希さん

素人名人販売台数賞1位

