

なんでJOB



野元 政輝
のもとまさき
枚方北店

枚方北店の野元政輝さんは2023年に株式会社ジョブカーズへ新卒入社しました。入社2年目に売り上げ台数伸び率240パーセントを達成し、夏の販売キャンペーンでも優勝するなど、めざましい成果を上げています。伸び盛りの野元さんに、営業職として大切にしていることや、今後の目標について伺いました。

夏のキャンペーンでの優勝は、やはり印象深い経験でしたか。

優勝したという実感はあまりありません。たまたま台数が売れた時期に、夏の販売キャンペーンが重なって一位が取れたと思っています。特に意識して数字を上げなければと動いたわけではありません。

普段通りだったと。

ではお仕事でいつも

心がけている点は何ですか。

お客様のちょっとした要望にも真摯に向き合うことですね。何か

急いでください」など、具体的に言葉を添えなければなりませんでした。

最後に、今後の目標について聞かせてください。

今までは新卒の立場でのびのびと営業をしてきましたが、私にも先輩ができました。後輩には上にプレッシャーをかけるぐらいの気持ちで頑張ってもらいたいし、私も先輩として負けずに切磋琢磨していきたい。

2025年からはバイパス店に異動になります。ジョブカーズの中でも一番大きい店舗で、その分台数を売らなくてはなりません。新店舗のオープニングスタッフとして、店舗を盛り上げていきたいと思っています。

顧客の細かい要望に応えるために日々奔走している野元さん。数字を意識せずとも結果がついてくるのは、顧客との良好な信頼関係が築けているからなのでしょう。新店舗

あったら電話一本ですぐに駆けつけるようにしています。車はふいに故障するときもあり、困ったときにお電話をいただけるのは、数ある車屋さんの中でも自分を頼ってくれたという証。ないがしろにすれば「他の所に行くからいいよ」と、お客様が離れてしまいます。細かい作業は時間もかかり大変ではあります。そこで決して嫌な顔をせず「行きます」「やります」と即答し、「この人なら任せられる」と信頼してもらえるように心がけています。

新規の一台を売るために何が大事だと思いますか。

クロージングをしっかりとすることです。入社以来「クロージングが重要」と繰り返し教わりましたが、営業経験が浅いうちは何のことがさっぱりわかりませんでした。実際に現場に立つと、「持ち帰って検討する」といわれ、ずるずると流れてしまう商談が多いのです。その場で決めきるのが一番ですが、もし持ち

での活躍にも期待せずにはいられません。



▲キャンペーンの賞金で、同期と一緒に店舗の皆さんにマクドをご馳走しました！

帰りになってしまっても、いつまでに返答いただけるか期日を伺って、その日までにしっかりクロージングすることを心がけています。トラックは架装の変更もあるため、お客様に少しでも満足していただけるように、日ごろから業者さんとも良い関係を作るようにしています。助けてほしいときに助けてもらえる関係性が理想ですね。

営業という数字が見える

仕事でメンタルを

どのように保っていますか。

まだ2年目で役職についていないせいか、プレッシャーをそこまで感じることはありません。店長など上の方は当然違うと思いますが、今は若さを強みにして、のびのびと営業させてもらっています。プレッシャーがなく商談ができていて、数字もついてきてくれているという状態だと思います。

入社2年を振り返ってみて、挫折や失敗した経験は。

つい最近のことですが、新しくバス事業を始めるお客様が、ローンを組んで2台目のバスを購入してくださいました。納車に間に合わせるためにローンの申し込みを先に進めていましたが、お客様側で事業の開業届の申請に思いのほか時間がかかり、ローンがキャンセル扱いとなり、数十万円のキャンセル料金が発生してしまいました。

「申請が遅ければキャンセルになる」とはあらかじめ伝えていましたが、細かいキャンセル料金までは伝えていません。正直、「間に合うだろう」と思ってしまったのです。幸いお客様が良い方で、トラブルにはなりませんでしたが……。

もっと先を見越して段取りを組んでおかないとダメだと反省しました。マイナスな面を伝えるのが怖かったところもありますが、先にお話しておけば気も楽になるし、納得してもらいやすくなる。「キャンセル料がこのくらいかかりますから、

企業情報

設立年：1985年7月
年商：69億円
※2024年2月時点

野元さんってどんな人?

巻頭インタビューを飾った野元さんの魅力を掘り下げるこの企画。同じ枚方北店で働く田中さんと北村さんの目には、どのような人物に映っているのでしょうか? 踊ったり甘党だったり、意外な一面があるようです!



枚方北店 副店長
たなか さとし
田中 聡さん

野元さんを一言で表すと?

**筋が通った性格の中に
光る天然**

曲がったことが嫌いな性格。時折、天然なところが垣間見えます。バイクが欲しくてまだ仮免許もないのに購入。その後免許取得したのに怖いからと、あまり乗っていないようです(笑)

尊敬しているところ

**やると決めたら
最後までやり遂げる**

以前、午前1、2時頃にレッカーでお客様の乗り物が運ばれてくるという出来事がありました。詳細がわからずにいると、野元さんは「僕がやります。3時でも全然待ちます」と言っていました。パタパタしている中でもお客様のところに飛んで行くなど、やり抜く姿勢はすごいと思っています。

野元さんとの思い出

**白装束?に身を包み
デカンショ踊りを舞う**

キャンペーンのご褒美で丹波篠山に旅行したときの話です。真っ白な衣装を着て踊るデカンショ踊りがあり、野元さんの姿は衣装を彷彿させる上は白のシャツ、下は薄いベージュといった装い。道中は終始デカンショ踊りを真似して笑わせてくれ、大変楽しい旅行になりました。



メッセージ

おそらく2025年から新店舗に行くと思います。そこでも頑張ってもらえるよう、ここにいる間はいろいろとサポートしながら教えていきたいと思います!



野元さんを一言で表すと?

**仕事に対して
真面目に向き合う!**

お客様との商談で要望を聞き、対応方法がわからないときなど、上司にすぐ質問して、その答えをすぐ行動に移しているのが、真面目だと思います。

意外な一面

実はめっちゃ甘党!

仕事の合間にコンビニで買ったアイスを食べたり、私がおやつを口に運んだりすると、「何食べてるの?」と聞いてきます。先日豪華ツアーに行ったときは、お昼ごはんを食べる前にソフトクリームを食べていました。



枚方北店
きたむら ちひと
北村 千仁さん

メッセージ

いつもいろいろと気にかけてくださりありがとうございます。事務として未熟ですが、一生懸命サポートするので、遠慮せずいろいろと頼んでください。頼れる人になるよう頑張ります!

野元さんとの思い出

名前の漢字を間違えて注意されてしまった

私が入社したの頃、名前の漢字を「野本」だと勘違いし、野元さんに「俺の名前、本とちゃうぞ」と言われたことがあります。野元さんは最初、無口な印象だったので、ツッコミがとて怖かったのを覚えています。徐々に、慣れてきて話すようになってからは、親しみやすい印象に変わりました。

来年への野元

最下位チームの悔しさを胸に



枚方北店
きしもと としや
岸本 俊也さん

2024年8~9月に実施した販売キャンペーン!

最下位になったチームを代表して1位チームのご褒美ツアーのドライバーをされた岸本さんに、キャンペーンの振り返りや最下位になった悔しい気持ちをお聞きました。来年へ向けてリベンジの炎がメラメラと燃えているようです。

ドライバーとして参加した気持ち

**同店舗の別チームが
優勝して少し複雑な気分**

私がドライバーを経験するのは今回が2回目。2年前は他店舗のチームの運転で、しかも数字に直結する営業担当でしたので素直に悔しい気持ちでいっぱいでした。しかし、今回1位になったのは同じ店舗の別チームだったため、リアルタイムで送られてくる写真を見て虚しい気持ちになりました……。

ただ、素直に祝福の気持ちも大きくあります。ドライバーとしては「その場の雰囲気壊さんようにせなあかん」と気を遣いながら運転。昼食は1位の皆さんと同じテーブルに座っていたものの、自分だけメインのヒレカツなしでご飯とスープのみ。やはり屈辱感が込み上げてきましたね。

販売キャンペーンを振り返って

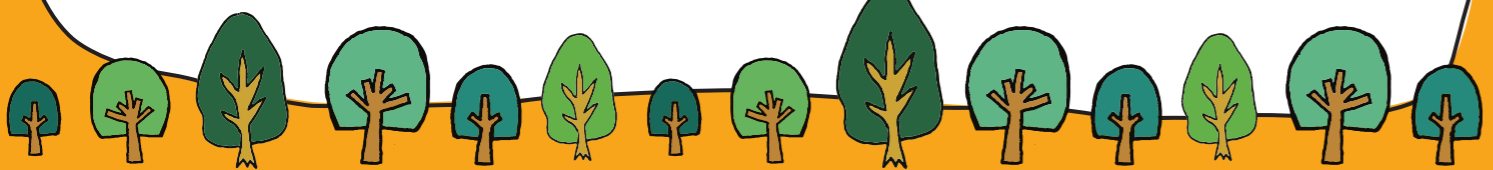
**個人の数字よりも
後輩への指導不足が反省点**

今回は初めて営業担当以外での参加でした。今までとは少し勝手が違いましたが、自力で4件の作業を受注。馴染みの食堂や個人

来年の販売キャンペーンへ向けて

**声を出して指摘し合える
チーム作りを目指す**

他店のチームや自分が所属する店舗のチームの運転手もしましたので、運転手はもうこりごりです……!そのために、営業担当に対しては、それが直属の上司であっても、同じチームメンバーであれば今やるべきことを言葉にして伝えたいと思っています。少し乱暴な言い方になるかもしれませんが、「作業終わりましたか」だったり、滞っている処理があれば「これはいつまでですか」だったり。また「次に納車準備する車を教えてください」など、率先して声を上げてチームを優勝まで牽引していきたいと思っています!



販売キャンペーンお疲れ様でした!

豪華&庶民 ツアーに密着!

8~9月の「販売キャンペーン」で見事1位・2位を獲得したチームのご褒美ツアーに密着!楽しい思い出を3人に振り返ってもらいました。

Go!



庶民ツアーの内容

- 1 社長宅に10時半に集合!社長含め4名が参加しました。
- 2 お昼ごはんを食べに「ますや」というレストランへ。
- 3 「天狗堂」と「まるき製パン所」という社長おすすめのパン屋を巡りました。
- 4 京都水族館でゆっくり!
- 5 「ソフレ」という喫茶店でおしゃれなサイダーを飲んで一休み。
- 6 その後、おいしいシュークリームを食べにカフェに立ち寄ってから、「竹香」という中華料理屋でコース料理をいただくことに!
- 7 シメに「からふね屋珈琲店」でパフェを食べました。食べていない時間がないくらいおいしいものを食べ続けましたが、どれも本当においしく、素敵なツアーでした!

庶民ツアー

社長おすすめのパン屋 などなど、京都でグルメ3昧!

守口店

岡田 大空さん

今回のツアーで印象に残ったこと

普段は関われない社長と一緒に過ごせたことが新鮮!

いつもは近くで働いたりお話ししたりできない社長と、少人数で一日中一緒にできて新鮮に感じました。道中、どの社員の話題が出て、人柄をしっかりと把握されていて、社員のことをよく見てくださっていることが伝わってきました。



このツアーを経て2位だった感想

次こそは1位を獲得して豪華ツアーへ!

2位のツアーでこれだけ楽しい時間を過ごさせてもらい、逆に豪華ツアーの内容が気になるように……。次回はずいぶん豪華ツアーに参加できれば、と感じました。



来年の販売キャンペーンへの意気込み

チームに貢献して良い結果へつなげたい!

直接営業をする立場ではありませんが、チームに貢献できることをより増やしていきたいです。社内のサポートだけでなく、友人など身近な人へアピールもして、お店に足を運んでもらうなどでできればと考えています!



豪華ツアーの内容

- 1 10時半に社長宅へ集合!社長、小野取締役、田中副店長の挨拶後、丹波篠山へ出発しました。
- 2 お土産屋とレストランの複合施設「大正ロマン館」で昼食を。
- 3 篠山城跡を見て回った後、城下町で但馬牛の炙り肉寿司などを食べ歩き。
- 4 青山歴史村へ行き、有名な民謡の祭り「デカンショ」の踊りについて学びました。
- 5 40年前まで裁判所だった「丹波篠山市立歴史美術館」へ行き、当時の服や刀、兜を見学。
- 6 夕飯は「如月庵」でぼたん鍋をいただきました!栗入りの味噌で食べる最上級の猪肉は、脂のうまみとコクがありました。
- 7 最後に高槻の「からふね屋珈琲」でパフェを食べ、最下位チームの岸本さんの運転で家まで送っていただきました!



豪華ツアーで一番印象に残っていること

ウォーリーでなく「野元を探せ」!

野元さんが単独の写真をたくさん撮っており、途中から「野元さんの写真集を作れそうやな」とみんなでふざけはじめ、「野元を探せ」ゲームが始まりました。例えば、野元さんがデカンショの踊っているポーズで隅っこに行き、写真のどこかに写り込んでいるという(笑)うまく隠れるので、思っていた以上に楽しめました。

来年の販売キャンペーンへの意気込み

事務としてレベルアップし営業をサポートします!

来年は事務として営業の方をよりサポートできるよう、たくさん知識を蓄えてレベルアップを目指します!



枚方北店

北村 千仁さん

このツアーを経て1位になった感想

普段できない経験ができ大満足

今回初めてのキャンペーンだったこともあり、こんなに豪華だとは思っていませんでした。おいしいものをたくさん食べるなどめずらしい経験や、チームの人たちとゆっくりお話ができたので、行ってよかったと思っています。



枚方北店

野元 政輝さん

豪華ツアーで一番印象に残っていること

一人前1万円の豪華ぼたん鍋に舌鼓

今回の豪華ツアーは、チームの5~6人と日帰り丹波篠山に行きました。特に印象に残っているのは、夜ご飯に食べたぼたん鍋。一人1万円ぐらい+1万円でおかわりもし放題、という豪華な内容です。私も含めてほとんどのメンバーが初めてぼたん鍋を食べたのですが、臭みなど感じられず、シメのうどんまでおいしくいただきました。お腹いっぱい食べたはずなのに、その後高槻でパフェを食べる余裕もありました。



いつも以上に気合が入ったチーム戦

私たちは普段、個人で営業をしていますが、チームの勝利がかかっていると、いつも以上に気合が入ります。営業以外のメンバーもいますが、やはり営業が中心になって引っ張っていくべきだと肝に命じて頑張りました。メンバーが一つの目標に向かい、一致団結して1位を取れたのは、このキャンペーンがあったからこそ。ご褒美をいただけたことに感謝しつつ、来年も行けるように頑張りたいと思える、おもしろい企画でした。

来年の販売キャンペーンへの意気込み

前年度の自分を超えられるように

入社1年目の販売台数は少ないため、2年目はかなりの伸び率を記録する絶好のチャンスです。実際、私たちもダークホース的な存在ではありませんでした。しかし問題は3年目以降。来年も1位を獲得するためには、お客様の車検や乗り換えのタイミングを意識することが大切です。購入してくださったお客様が戻ってきてくれるように、自分なりにアプローチしながら台数を増やし、前年度の自分を超えられるよう頑張ります。