

なんでJOB



さ か う え は る ひ こ
守口店 主任 **坂上 晴彦**

守口店で主任を務めている坂上晴彦さんは、2016年に中途社員として株式会社ジョブカーズへ入社しました。以前は自動車整備士の仕事やパチンコ店での接客などに従事しており、営業職は未経験。そのため、入社したばかりのころは販売台数が伸びずに悩んだこともあったそうです。今回は当時のエピソードをうかがい、坂上さんの苦労の乗り越え方や仕事に対する姿勢を探りました。

ジョブカーズに 入社したきっかけを 教えてください。

知人からの紹介です。実は入社を決めた2016年の数年前にもお誘いを受けていましたが、当時はタイミングが合わずに断ってしまったのです。一度「入社は難しい」と返答した会社の採用試験を受けるのは少し勇気がいりましたが、整備士の資格や経験が活かせる仕事がしたいと考えていたため、会社の仲間入りを希望し、現在にいたります。

これまでに苦労したことはありますか。また、その壁をどのように乗り越えたのでしょうか。

入社直後、販売台数が伸びない時期が続いたことです。中途採用、かつ年齢を重ねているなかで、初挑戦の営業職。そのため、お客様への営業活動がうまくいかないことに焦りがありましたし、当時の上司からも「営業よりも事務作業が向いているのではないか」と心配されてしまい、自分でも「ダメな営業担当者」だと思っていました。ですが、私は前職時代から「苦手な分野があっても、諦めずに継続していれば道は開ける」と信じて取り組んできたことを思い出し、このまま営業職で働き続けようとの決意を新たにしました。ターニングポイントとなったのは、入社2年目くらいのときに参加した販売キャンペーンでした。私は当時の店長とチームとなり、一緒に1位を目指して営業活動に尽力。ただ、私が途中で体調を崩したため、店長が一人で販売してくださった時期もありました。結

果は2位となり、1位を獲得できなかったことが心残りでした。

その後、キャンペーンの2位入賞者の庶民ツアーで訪れたオカマバーのショーを見たのも、転機となったように思います。自分をさらけ出してパフォーマンスをしているスタッフの姿に感銘を受けた私は、そのキャンペーン以降、自分の殻を破ることができ、営業活動に対する姿勢も変わりました。その変化がだんだんと販売台数に結びついていくと同時に、上司から新しい業務も任せられるようになり、仕事が軌道に乗りはじめました。

2022年の 販売キャンペーンで得た 学びについて、 お聞かせください。

前回は27台を個人的な目標数字に定めて行動しており、結果は29台と本来の目標は達成することができました。しかし、2021年の32台という自身の記録を越えられず、やや悔しく思ったのも事実です。チームでもよい結果が出ず、まだまだ力不足だと痛感したた

め、チームで上位になるにはやはり個人の成績をあげなければならぬと学びました。

個人の結果を伸ばすためには、お客様への計画的なアプローチが重要です。販売キャンペーンが行われる数月前から準備をはじめ、8月と9月に契約できるような段取りも必要となるでしょう。この反省を活かして2023年はしっかりと準備をしてきたため、とにかく結果を出したいと思っています。

最後に、今後の目標や 仕事に対する意気込みを お願いします。

今後の目標は、副店長になることです。本来はもっと目標を高く設定して、店長を目指すべきなのかもしれません。しかし私はトップとして先頭に立つよりも、店長をサポートする役割が向いていると考えています。副店長を任せられた際には二番手として、店舗全体に目を配りながら店長の助手としても多岐にわたる業務に取り組み、会社に貢献していきたい



とっています。また、人材育成に力を入れていきたいという思いもあります。現在は、店長から後輩社員への指導方法を学んでいる最中。自分の目標でもある副店長の業務を行ううえでも、必要なスキルだと思いたい、着実に経験を積んでいきたいと考えています。

自分の強みを活かせるポジションにふさわしい人材となるべく、挑戦を続けている坂上さん。飽くなき向上心を胸に、これからもコツコツと努力を重ねていくに違いありません。

販売キャンペーンのチーム名発表！

今回も面白いチーム名が続出！全13チームで競い合い、晴々とした気持ちで社員旅行へ行けるよう頑張りましょう……！

東海道山陽新谷線 この電車は博多発→新大阪行 ひかり592号です。

リーダー：新谷主任

和歌山大学ヴィトン部！

リーダー：前川店長

サムギョブサル渡辺！

リーダー：楯店長

パクチー中尾！

リーダー：中尾副店長

センチメンタルオッサン岸本！

リーダー：小野店長

伊藤もなあ〜、お〜！

リーダー：伊藤店長

東南西北！

リーダー：岡田店長

鈴虫が泣いてるピリピリアグリーン♪

リーダー：鈴店長

西田が止まらない！

リーダー：西田店長

お前誰や？中田です！

リーダー：田中副店長

坂上！誰の車や！

リーダー：川村店長

必殺！FAXソーシ！

リーダー：江村主任

花より仕事？ほんまか？

リーダー：佐伯副店長



販売キャンペーン 出場者に聞く!



HIROSHI SATO

COOL店 主任

さとう ひろし

佐藤 紘士さん

最下位を取ってしまった 要因として考えられること

新規顧客の獲得に遅れが……

当店と枚方北店はトラックの専門店になりますので、乗用車を販売している店舗に比べ台数的には少ないという前提があります。私個人の販売台数に関しては、前々回のキャンペーン時と前回とでは大きな違いは見られません。ですので、台数的には目標をクリアしていたけれど金額的な部分では未達成だった、というのが要因だと認識しています。また私の場合、ユーザー数(同じ営業担当のもとで2台目以降を購入されるお客様の数)に対して店頭販売台数(新規顧客および業者・オークションへの業販の数)が著しく少ないため、**店頭での顧客獲得に対するアクションが不足していたことや、買い取り・下取りの案件を掴めていなかった**というのも原因にあると思います。

前回のキャンペーンから 学んだこと

一台にかける熱量を常に維持

ユーザーのお客様にも店頭に来られる新規のお客様にも、**変わらず同じ熱量で取り組まなければならない**ということです。振り返ってみると、買い取りや下取り案件に対しては、そこまでの重要性を認めていなかった部分もあったと思います。しかし前回の結果を受けて、どのような業務に対しても、積極的に取り組むべきであると強く再確認しました。



前回のキャンペーンで1位となった吉村さん、また残念ながら最下位となってしまった佐藤さんにインタビュー。お二人の話には、今すぐ仕事に還元できるような着眼点やヒントが盛りだくさん。ぜひ今回のキャンペーンの参考にしてください!

学んだことをどう活かす?

まず注力すべきは、**店頭販売の数を伸ばして新規顧客開拓を進めること**だと考えています。具体的には、当社の中古車検索サイト「カーセンサー」「グー」での商品掲載を、

①もっとお客様の目に届くように 魅力的なものに変える!

修理後の美しい状態の写真を複数枚掲載できれば、お客様の購買意欲に働きかけることができると考えています。

②掲載数を底上げしていくこと!

中古車の受け入れから仕上げまでのスピード感を向上させることが求められます。店舗内でメンバーと情報共有を行いながら生産性を上げていくことが、今後の課題です。

チーム一丸となって駆け上がる

当店は2023年の2月にオープンしたばかりです。そのためCOOL店としてキャンペーンに参加するのは初めてになりますが、当店の存在感をアピールできるような結果を残したいと思っています。また、キャンペーンは店舗の中でチームを組んで行う総力戦です。営業担当だけでなく、工務スタッフや事務員も含めての戦いになるので、いつも以上にコミュニケーションを綿密に取りながら、キャンペーンを一気に駆け上がれるように頑張りたいと思います!



より多くの車を売るために 工夫していること

足と時間を使って 台数を増やし、頭を使って 売れる車を見極める!

バイヤーとして、とにかく1台でも多くの車を仕入れることです。そのために、関東エリアだけではなく、全国の会場を見るようにしています。もちろん時間はかかりますが、出会う車の数を増やすことが、仕入れ台数の確保につながっているのではないのでしょうか。しかし、ただ闇雲に台数だけ増やしても、売れなければ意味がありません。そのため、**自社9店舗の売買実績や売れた車の価格設定を研究するなど、マーケティングにも力を入れています**。今売れている車はどんなものか、適正価格はいくらなのかを知り、1台でも多く、お客様のニーズに合った商品を手に入れられるよう、日々工夫しています。

せっかく会社が企画してくださったイベントなので、やるからには日頃の取り組みの成果を発揮し、1位を獲りたいと思います!



自身の強みはココ!

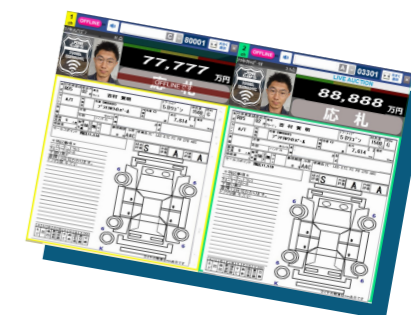
PDCAサイクルを 回し続けられていること!

論理的に物事を考えることと、実行力ではないでしょうか。無計画にがむしゃらに行動するのではなく、**目標達成の近道になる手段はデータを基に熟考しています**。そのうえで、**アクションを起こし、失敗をしても、原因を考え、それを踏まえて次の一手を考えます**。行動を起こさないと検証はできませんし、経験なくして成長はありません。色々なことに挑戦し、すべてを糧に前進し続けられることが私の強みだと考えています。

今回のキャンペーンで注力 すべきは?

チームワークを大切に、 普段どおり全力投球 するのみ

正直、キャンペーンだからといって特別なことをやろうとは思っていません。常日頃から全力で仕事と向き合っていますので、日常と変わらず業務に励むだけです。しかし、チーム戦となりますので、**メンバーが困っていたらフォローするなど、チームの力になれるような行動はしていきたい**と思っています!



枚方本店 バイヤー

よし むら よし あき

吉村 義明さん

YOSHIAKI YOSHIMURA

