

先輩社員 座談会

TABLE TALK

企業の先輩社員たちが集まる座談会に、応援団が潜入！座談会では、さまざまな考え方や意見が飛び出すので、企業や仕事内容を多面的にとらえて見ることができますよ。

株式会社ホンダオート新発田



新発田市と新潟市秋葉区で計4店舗を展開する株式会社ホンダオート新発田。「シンプルリラックス空間・Small Store」がコンセプトの新発田店。元気と明るさとチームワークに自信ありの新発田南店。軽自動車からミニバンまで豊富に取り揃えた新津中央店。安心の特選中古車が集まったU-Carセンター。地域に密着した各店舗が特色を打ち出しながら、お客さまのカーライフをサポートしています。

車を販売しているだけと思われがちなカーディーラー。実際のところは、それ以外にも大切な仕事がいっているとあります。入社2～3年目の若手営業スタッフ2名に語っていただきました。

基本データ

設立／1973年11月16日 資本金／1000万円 本社所在地／新潟県新発田市小舟渡字神明前139番地 連絡先／0254-24-4556
社員数／60名（2015年2月現在） 売上高／29億5000万円（2014年8月期）

座談会参加メンバー



松沢 拓也
新津中央店
営業担当
2014年入社



田中 敬斗
新発田店
営業担当
2015年入社

車を売る前に、自分を売る。



応援団：皆さん営業担当ということですが、お仕事内容を教えてください。



松沢：平日は乗り換えのご提案や新車のご案内などお客さまのお宅への訪問活動、土日は店頭での商談などを行っています。個人宅が多いですが、法人を訪問することもあります。あらかじめお聞きしておいたお客さまの要望に対して、「この車はいかがでしょうか?」「今ならこんなお得がありますよ」と提案するようなスタイルです。また、車の販売以外にも、整備や車検、保険についての提案やご説明もします。お客さまとは長いお付き合いになりますので、たまに雑談に行くことも。特に先輩から引き継いだお客さまは、雑談を通じて関係性を築くことを意識して活動しています。



田中：私はまだキャリアが浅いため、担当するのは自分が納車したお客さまや、新規でご来店された方のみです。車の提案よりも、まずお客さまと仲良くなることに重点を置いています。





応援団：実際に働いてみて、入社前のイメージとギャップはありましたか？



田中：入社前は、車売るだけの「売ってナンボ」の仕事だと思っていました(笑)。実際に仕事してみると、まず自分を売れないと車も買ってもらえないことが分かりました。自分の魅力を売っていかないといけないですね。



松沢：学生時代は、社会人になってからは勉強しなくていいと思っていました(笑)。車については車種くらいしか知らなかったので、エンジンやパーツの名前から勉強しています。その他にも、保険などの知識も必要。ニュースや時事ネタも仕入れておかねば、お客さまとの会話も続きません。結局、学生時代よりも勉強しています。ローンや役所の手続きについても、詳しくれば詳しいほどお客さまからの信頼は厚くなります。先輩の接客を見ていて、痛感しました。

心の中で「ありがとうございます！」



応援団：嬉しい瞬間はどんな時ですか？



松沢：訪問活動をしている中で、それまでは玄関先で終わっていたお客さまに、「どうぞ上がって」と言ってもらえた時は進歩を感じます。また、お客さまに「次を買う時お願いしますね」と言ってもらえると、信頼していただけたのかなと嬉しくなりますね。



田中：朝礼でお客さまアンケートについて発表されるのですが、「今回担当してくれた1年目の新人さんの対応がすごく丁寧だったので、またよろしくお願いします」とあったんです。当時1年目は私しかいないので、もう嬉しくて嬉しくて。心の中で「ありがとうございます！」と言いました(笑)。



応援団：この会社を選んだ理由は何ですか？



松沢：いくつかのディーラーに会社見学に行ったんですが、その中でも特に雰囲気が高く、働くイメージが湧いたのが当社でした。若いスタッフが多く活躍していたのも印象的でしたね。



田中：合同企業説明会で巡り会いました。会社説明をしていた店長の話がとてもインパクトが強く、こんな方が上司だったらいいなと思って、今に至ります。その出会いがなければ、全く違う業界にいたかもしれませんね。



「笑談」をできるようになりたい。



応援団：会社の魅力はどこだと思いますか？



松沢：各店舗それぞれに特色があるところですね。厳しい部分もありますが、刺激がある。だから、この仕事を続けられているんだと思います。



田中：私は入社するまで、エンジンルームも全く見たことがなければ、点検報告書もカタカナばかりでさっぱり分かりませんでした。そんな私にも、先輩たちは優しく丁寧に教えてくれました。そのことがとても励みになっています。



応援団：今後の目標を教えてください。



田中：入社時に教えてもらった「笑談（しょうだん）」という言葉があります。とてもいい言葉だと思いました。車の商談ばかりではなく、お客さまにも楽しんでもらえる。そういった「笑談」ができるようになりたいです。



松沢：お客さまだけでなく、従業員からも頼られるようになることです。店舗では保険の推進委員も担当しているので、何かあればみんなから質問してもらえるように力を付けていきたいです。





応援団：最後に、就職活動中の学生にアドバイスをお願いします。



松沢：やる気次第で結果が全く変わるのは営業と同じ。本当に入りたいと思う会社では、面接でも自然と言葉が出てくるはずですよ。自分の意志をしっかりと持てば、結果は必ずついてくる。がんばってください。



田中：ぜひ個性を大事にしてください。私は面接の時に「夢は何ですか？」と質問され、「老後、沖縄で海の家をやりたいです」と答えました。その時に笑ってもらえて、当社に合格することができました。そこで個性が伝わったんだと思います。ありのままの自分が大事です！

取材を終えて…

最初は緊張気味の2人でしたが、さすがは営業スタッフ。質問した内容に留まらず、どんどん話を広げながら座談会を盛り上げてくれました。普段はそれぞれ別々の店舗で仕事をしているものの、入社年や年齢が近いこともあり、お互いの活躍も意識している様子。切磋琢磨し合う、いいライバル関係のようです。

若手社員がイキイキと活躍する会社。そんな社風が表情や雰囲気からも十二分に感じ取れる取材でした。

にいがた就職応援団を 2018

(C)Kohoshien Co.,Ltd. All rights reserved