

応援団が見つけた注目企業

PICKUP COMPANY

新潟の企業の隠れた魅力・実力を、応援団が徹底リサーチ！
企業研究・企業理解をさらに進めるヒントが詰まっています。
関心のある企業については隅々までチェックしてくださいね。

スズキ新潟販売株式会社

軽自動車の製造・販売はトップクラス 「スズキ」のクルマの魅力を伝える



新潟店 営業部/大嶋 隼平さん (2016年入社)

「軽自動車といえば」の筆頭に名前が挙がるスズキ株式会社。実際、軽自動車の製造・販売ではトップクラスの歴史と実績を誇ります。その代理店として1961年に設立したスズキ新潟販売株式会社は、下越・佐渡エリアに拠点を絞り、身近なディーラーとして地域に密着した営業を展開しています。

今回は営業職の先輩社員に、仕事の具体的な内容や教育制度、同社で働く面白みなどを聞きました。

基本データ

設立/1961年11月17日 資本金/3500万円 本社所在地/新潟県新潟市中央区紫竹山1-3-23 連絡先/025-240-1011
社員数/123名 (2021年2月現在) 売上高/62億8000万円 (2020年12月期)

仕事の内容を教えてください。

スズキの営業は、ユーザーであるお客様に車を販売する「直販」と、スズキの看板を掲げる地域の販売店を対象とした「業販」に大きく分かれています。私は直販営業に属し、ショールームにご来店されたお客様への接客販売をメインとしています。

また車の販売以外にも、点検・整備の案内や任意保険の紹介なども大切な仕事の一つ。既存のお客様には定期的に車の調子をうかがうなどして、コミュニケーションをはかっています。営業職はお客様の窓口であり、最も近い距離でお話を聞く立ち位置と言えるでしょう。その結果、「スズキ＝〇〇さん」と営業担当個人との結びつきが強くなるため、常に自分はスズキの代表であると自覚しながら仕事に取り組むようにしています。



入社の動機やきっかけは？

東京の大学に進学しましたが、上京するときから「就職は新潟で」と決めていました。就活に入ると、新潟市に拠点を置く会社を中心にリサーチしていましたね。当時、帰省するたびに改めて感じていたのは、新潟は車社会であること。どこかへ遊びに行くにも車がないと不便です。そこで、車に関わることは地元寄り添いながら働くことになると思い、ディーラーへの就職を決めました。

とはいえ、当時は車の知識などほとんどなし。マニュアル免許も持ってはいましたが完全なペーパードライバーでした。でもスズキには、入社1年目、3年目、5年目、7年目に「スズキ塾」という研修プログラムがあり、段階に合わせた学びを得ることができます。このように教育制度が整っていることも入社決め手となりました。

だから車の運転や知識に自信がなくても心配はいりません。入社後にしっかりと勉強できますし、運転についても時とともに慣れるものなので大丈夫ですよ。



自身の流儀やモットーはありますか？

常に意識しているのは、お客様の考えを理解するためにアンテナを張ることです。車を必要とする理由や用途は人それぞれ。毎日の通勤に使ったり、小さなお子さんがいらっしゃったり、そういった様々な情報をいち早く引き出し、常に最適な提案ができるよう心がけています。

入社3年目のころ、車の調子が悪くなってご来店されたお客様に対応したところ、3カ月後に今度は指名で声をかけていただき、その方の娘さんの車をご購入いただきました。さらにその後も、息子さんの車、奥様の車のご成約へとつながり、ご家族の皆さま全てが大切なお客様に。「私たちの考えを理解してくれるから安心して任せられる。車を買うとなったら大嶋さんの顔しか浮かばなかったよ」と言われ、とてもうれしかったのを覚えています。この仕事に正解はありませんが、自分のやってきたことは間違っていなかったと実感できた出来事です。

入社前から「営業は大変」というイメージが私にもありました。確かに大変なこともあります。お客様から感謝の言葉をいただいたり、目標を達成したときは、それを凌駕する喜びがあります。



今後の目標を教えてください。

スズキでは、全国の営業社員の成績ランキングがいつでも確認できるようになっています。現在の私は約3700人中900位くらい。当社では2位の成績です。まずはランクアップが身近な目標なので、より一層お客様の声に耳を傾け、それをもとに行動することを継続して躍進につなげたいと考えています。



また、私が勤めるスズキアリーナ新潟は他店舗に比べて若手が多く、それぞれが切磋琢磨しあってともに成長しています。人と話すことが好きだったり、人の役に立ちたいと思う方にはやりがいを見い出せる職場なので、そんな皆さんと一緒に仕事をし、ともに伸びていくことが私の目標であり楽しみでもありますね。まずは車の知識がないことをハードルと考えず、少しでも興味があったら、ぜひ一度のぞいてみてほしいと思います。

【採用責任者の加藤正彦本部長にインタビュー】皆さんに伝えたい、2つのこと。

まずは、「車に詳しくないから」という理由でこの仕事を選択肢から外すのは大変もったいないということ。敬遠するよりも自ら考え、調べ、知識を持てば、未知の面白い世界に出会えるはずですよ。新潟は車社会ですから、仕事で得た知識は、家族や身近な人のためにも役立てられますよ。

そして、この仕事は明るさや元気が大事ということ。当社の教育の基本方針は「ペーパーレス教育」。座学での研修は少なく、現場で先輩とコミュニケーションを取りながら学ぶことに重点を置いています。その意味でも、明るく元気なら大丈夫とお伝えしたいですね。

一度説明会に参加して、私の話を直接聞いてほしいと思います。たった3文字の社名「考える」の意味や、当社が考える仕事とはどういうものか。ぜひお会いしてお話ししましょう。



取材を終えて…

同社トップクラスの成績をキープし続けている大嶋さん。優しい物腰と、歯切れの良い受け答えを見ていると、名指しで車の相談を持ちかけるお客様が多いのも納得できます。また「営業は確かに大変だけど、それを越える喜びがある」との正直な言葉に、入社から約5年、様々な経験を通じてこの仕事の面白みを噛みしめていることを感じました。

通勤範囲での異動が基本なので転勤がないことや、女性ユーザーが多いため、その気持ちをくみ取りやすい女性社員が活躍できそうなことも同社の魅力。そして「車の知識がなくても入社後の研修でカバーできるから大丈夫」という先輩社員の言葉は、何より心強いメッセージだと思います。