

Kato通信

vol. 2

2021年9月1日発行



カラフル北島店 営業リーダー 幸田 海里

「人と関わりのある仕事に就きたい」という思いから、就職活動を開始した幸田海里。株式会社加藤自動車相談所に入社したのは2016年だ。訪れた会社説明会で明るい人柄の社員が多かったことが、選んだ一番の決め手だったという。現在は、カラフル北島店で営業リーダーを務める幸田の、入社後の日々と今後の目標に迫る。

「経験あるのみ」の新人時代

入社前のイメージ通り、社員同士の仲が良く、和気あいあいとした雰囲気の魅力のカラフル北島店。接客において幸田が大事にしているポイントの一つである「笑顔」が、自然と湧き出てくる店舗だ。

新人の頃に苦労したのは、むしろ接客以外の部分。車の情報収集やお客様への説明の仕方、ほかに

も見積書の作成から販売までの流れなど、覚えなければならぬことが山ほどあったのだ。

「身につくまでは、とにかく場数を踏むしかない」。

数をこなすことが最優先。日々接客を重ね、ときには先輩の商談を観察し、徐々に知識を自分のものにした幸田は、着実に経験値を上げていった。

スランプに陥った2年目

任される仕事は段々と増える一方で、販売台数の成績が伸び悩んでしまったのは、入社2年目のことだ。壁に突き当たり、問題点を探ってみたものの、どうすれば売れるのか全くわからず、モチベーションは次第に下がっていく。そんなとき、心の支えとなったのが先輩の存在。商談にいくたびにイ

大事なのは、会社全体の利益

気がつけば営業部門では一番の社歴になり、以前と比べると格段に安定した接客が行えるように。営業以外の仕事も多少なりとも覚え、役に立てる範囲が広がった。そんな姿が評価され、2019年にカラフル北島店の営業リーダーを拝命。8名いる営業担当の中で、毎月トップを争う成績を収めている。店舗の利益目標は月800万円。幸田は平均250万円前後で、最近では400万円という数字を叩き出した。成績を競い合うあまり、殺伐とした雰囲気になりそうなものだが、そうならないのが加藤自動車相談所の良いところだ。「向上心とライバル意識を持つことも大切になっていますが、優秀な成績を収めた者に対しては、称賛する気持ちの方が大きいのです」。個人の成績にこだわらず、お互いを認めて切磋琢磨し、会社全体



の利益を生むのだ。それを営業担当の皆が意識していることを幸田は誇りに思う。

先輩から受けた教育を、後輩へ

加藤自動車相談所で働き始めて早5年。今後の目標として掲げるのは、「人としての成長」である。「販売台数を伸ばし、利益を上げることを念頭に置いたうえで、頼りがいのある存在になりたいと思っています」。

新人時代に先輩に支えてもらったように、今度は自分自身が後輩の力に。営業のノウハウは包み隠さず伝え、万全のフォロー体制を整えていくつもりだ。先輩を即戦力として育て上げることが、営業リーダーとしての役割だと考える。

仕事で一番やりがいを感じるの、お客様の喜ぶ顔を見られたとき。車を買ったお客様が、幸田の顔を見に訪れることも案外多く、そ

れが何よりも嬉しい瞬間だという。「迷惑をかけるときもあるかもしれませんが、精一杯仕事に取り組みたい」と意欲を見せる幸田は、これからも加藤自動車相談所の発展に貢献し続けるだろう。さらなる活躍を、期待せずにはいられない。



幸田さんへ メッセージ



カラフル国府店
営業リーダー
さやま ゆきや
佐山 由希也さん

幸田さんとの関係は？

同期入社で同い年です。今は別の店舗で働いていますが、それまで長く一緒に働いていました。

幸田さんとの思い出

プライベートでは、家族ぐるみで仲良くしています。彼には息子がいるのですが、息子の前で見せる顔は、仕事では見せない顔でギャップがあります。仕事だけではなく、父親としても一生懸命なところは変わりません。可愛い盛りの息子に対しては、親バカな一面もあり、素敵なパパだと微笑ましく思っています。

近くにいるからこそ感じられる幸田さんの魅力について、同期の佐山さんと後輩の山本さんにお話を伺いました！



幸田さんはどのような存在ですか？

ムードメーカー的存在であり、知識も豊富で、同期の私から見ても「優秀な人材」だと思います！お客様や仲間の前では明るく元氣な幸田くんですが、陰では猛烈に勉強をしている努力家な一面があるのだと思います。また、彼はとにかく人柄が良く、お客様の中にもファンが多いため、指名を受けることがよくあります。同い年ではありますが、頼りにしています。

メッセージ

同期入社のなかで唯一の営業仲間でもある幸田くん。それぞれリーダーという役職についていますが、これからはもっと一緒に周りを引っ張っていけるような存在になれるよう、お互いに高めあって、販売部と会社を盛り上げていきましょう！



カラフル北島店
営業スタッフ
やまもと まゆ
山本 真由さん

幸田さんとの関係は？

同じ店舗の先輩です。一緒に働くようになってからもうすぐ2年になります。

幸田さんとの思い出

私は商談の内容やお客様とのコミュニケーションでまだまだ悩むことが多いのですが、相談をしたときは、真剣に私の話を聞いてくださり「そんなに重く捉えなくても大丈夫だよ」と、励ましてくれます。最近では、幸田さんの丁寧な対応を見習い、お客様に寄り添った会話をしよう意識しています。すると「また顔を見に来るよ」と言ってくれるお客様が増えてきており、幸田さんがいたからこそ、自分も成長できていると感じています。

幸田さんはどのような存在ですか？

カラフル北島店の「顔」です！わざわざ幸田さんを訪ねてこられるお客様もおり、「頼んでよかった！」「次も幸田さんにお願いします！」というお声はよく聞きます。幸田さんの丁寧かつ迅速な対応は、目の前のお客様にご満足いただけているだけでなく、新たなお客様も呼び込んでいて、その輪が広がっていくのを実感しています。

メッセージ

普段から周りを明るくしてくださり、ありがとうございます。幸田さんのように、店舗を盛り上げられるよう、私も頑張って努力していきます。そして、まだまだ未熟なところではありますが、これからもご指導いただければ幸いです！よろしくお願いします！

教えて！ 加藤社長！



コバック国府店
よしざき ゆうり
吉崎 悠里さん
コバック徳島店
おかだ なほ
岡田 菜穂さん
コバック北島店
なかにし りょうこ
中西 棕子さん

加藤社長になんでも質問できるこのコーナー！
加藤社長のプライベートな一面や、普段はなかなか聞けないエピソードが明らかに……！？

Q1 仕事をする上で、最も大切にしていることを教えてください！

信用です。「お金を失うことは小さく、名誉を失うのは大きい。そして、信用を失うことは全てを失うことだ」と聞いたことがあります。**どんな小さな約束でも必ず守る**。その姿勢が、結果的に大きな信用を得ることにつながると思います。「あなたに任せていれば大丈夫」と言われるようになりましょう！

Q3 休日の過ごし方を教えてください！

63歳になった私は家でゴロゴロして、美保さんによく叱られています。みなさんは若いので、時間を大切に**休日は自己投資にあてて欲しい**と思います。**人間が成長するスピードは、20代と50代では全く違います**。読書、映画鑑賞、体力づくり、ツーリングでリフレッシュなどなど。数十年後には、自己投資してきた人とそうでない人に大きく差がついていることでしょう。

Q5 日常生活で大切にしているモットーは何ですか？

家庭円満です。物事がうまくいくかどうかは、全て「家庭から」と考えています。家庭がガタガタしていると、良い仕事は出来ません。夫婦だけではなく、兄弟や義両親との仲、借金、お酒、賭け事など、様々な要因で家庭の空気はおかしくなります。しかし、本人は「些細なこと」と思っていることがほとんどです。**一事が万事**。そのような感覚は、仕事でも同じでしょう。些細なことだと思わず、しっかりと向き合い、明るい家庭を築く努力をする。それが、全ての面において成功していく糧になるはずです。

Q2

過去一番のご苦労と、それを乗り越えた方法を教えてください！

四国では1号店となる、**コバックとのフランチャイズ契約をしたとき**のことです。オープンするまでの3ヶ月間は、精神的に今までで一番しんどい時期でした。これまで一緒に勉強してきた同業者に対して申し訳ない気持ちがあるものの、それとは相反し「**自分に経営者としての力量がどれだけのものか試してみたい**」「**コバックでチャレンジしてみたい**」という強い気持ちもありました。周りにどれだけ批判されようとも、やってやろうと覚悟を決め、この頃から人に好かれようとするのをやめました。そしてずいぶんと気が楽になりました。今でも、**あのとき覚悟を決めて良かった**と思っています。

Q4

この業界は今後どのように変化していくと思いますか？

私が教えて欲しいくらいです！電気自動車が町中を走っているでしょう。車が空を飛んでいるかも？この業界の社長さんもみんなわからないことだと思います。この業界に限らず、世の中の変化が激しいなかで、ついていくのに必死な経営者ばかりなのではないでしょうか。だからこそ、いつでも変化に対応できるように、**カメレオン経営**をしていくのです。良い情報をいち早く仕入れ、勉強し、最新の設備を導入し、お客様に喜んでもらえるお店作りをし、働き甲斐のある会社を徹底的に追及していく……。その姿勢がある限り、会社は発展していくだろうと考えています。**「100年企業、売上 100億円、徳島の田舎にピカリと光る企業カトウ有」**ここを目指していきたいですね。

代表取締役
かとう けんじ
加藤 健司さん

