

Kato通信

vol. 15

2022年10月1日発行



立見 隼人

コバック徳島店

コバック徳島店で働く立見隼人は、フロントマンとして日々お客様と接している。卒業してすぐに株式会社加藤自動車相談所へ就職した立見は、どのような経験を積んできたのか。入社の経緯やその人柄、仕事に対する思い、目標について話を聞いた。

意外と向いていた接客業

加藤自動車相談所の存在は、就職活動をはじめてから知った。多くの会社が集まる合同説明会で、ベースに足を運んだことがきっかけだ。担当者から説明を受け、働きやすい雰囲気を感じて入社を決めた。

最初に任されたのは、お客様に自動車を販売する営業職だ。しかし実のところ、接客業はハードルが高いと思っていた。それでもこの仕事を順調に進められた背景には、立見の明るさと人当たりのよ

る範囲で修理しましようか」と提案する。無料でできる範囲でナンバープレートを修理し、お客様に車を返すと、「こんなにまっすぐになると思わなかつた!」と喜んでもらえた。

「日頃から気になる点があれば、でも確認を徹底している。お客様にお話を伺うようにしています。このお店で修理してよかつたと思つてもらえるよう、笑顔で明るく気持ちのよい接客をすることが、仕事へのこだわりです」。

立見はリーダーとしての役割も担う。現在フロントマンを務める立見がとりわけ得意とするのは、周囲の仲間意識を高め、より働き

やすい環境を作ることだ。学生時代は副学級委員長を務めていた経験があり、小学生から高校生まで続けたサッカーでは、集団の中で協調性を育んできた。そうした経験が現在の仕事にも活かされて

さがある。

「営業を担当したのは2～3年ほどでしたが、実際に仕事をしてみると、接客業は自分自身に向いている職種だとわかりました」。

営業から整備部へ

仕事への慣れが招いた失敗



フロントマンの仕事について5年ほど経ち、仕事にも慣れてきた頃、立見はお客様の車検の請求書を誤つて発行してしまい、そのことに気づいたのはお客様が帰つたあとだった。すぐに連絡して返金手続きを行つたため、大事には至らなかつたものの、あつてはならない失敗だ。

苦労や失敗も多いが、整備部の仕事には嬉しい経験も多い。ある日、車のオイル交換を希望して来店した年配の女性客の車を見て、立見は異変に気づく。前面のナンバープレートが大きく変形しているのだ。そこで、オイル交換の完了した車をお客様に渡す際、変形している理由について尋ねてみた。

丁寧な目配りと気配りがモットー

「縁石の段差にひつかけてしまつて、角度が変わってしまったよ」。話を聞いた立見はすぐに、「でき

店長職を目指して

立見はリーダーとしての役割も担う。現在フロントマンを務める立見がとりわけ得意とするのは、周囲の仲間意識を高め、より働きやすい環境を作ることだ。学生時代は副学級委員長を務めていた経験があり、小学生から高校生まで続けたサッカーでは、集団の中で協調性を育んできた。そうした経験が現在の仕事にも活かされて



立見さんへ メッセージ



車検のコバック北島店
店長

さかた かずひろ
坂田 和大 さん



立見さんとの関係は？

年齢は立見さんが上ですが、入社歴では私のほうが1年ほど早いため、上司と部下という関係です。実際の店舗状況を見て、月間目標を達成できるのかどうかなど、数字の管理を立見さんが主に担当しており、私はそのサポートをしています。また、仕事の反省会という形でたまに飲みに行く仲です。

立見さんはどのような存在ですか？

非常に明るく、ムードメーカー的存在です。少し抜けているおちゃめな一面も……(笑)しかし、お客様からの評判も良く、接客業という観点で言うと、社内トップクラスだと思います。実際に「明るい接客で私も元気を貰いました!」というお客様からのコメントをいただいたこともあります。



車検のコバック国府店
フロント

みつはし なほ
三橋 菜穂 さん



立見さんとの関係は？

数年前に立見さんが勤務する徳島店に私が異動して、1年ほど一緒にフロントの仕事を担当しました。徳島店は他店舗に比べてロードサービスが多く苦手意識があったのですが、立見さんに相談して的確なアドバイスをいただいたことで、克服できたように思います。

立見さんはどのような存在ですか？

リーダーとして店舗を支えてくださっている存在です。予約が重複するというトラブルが発生したときに立見さんに相談をしたところ、すぐに表に出てお客様と直接お話をしてください、とても助かったことを覚えています。また、徳島店は年配のお客様が多いこともあり、はきはきとした口調でわかりやすく説明をするなど、相手に合わせ柔軟な対応ができる気配り上手な人です。

近くにいるからこそ感じられる立見さんの魅力についてお話を伺いました!立見さんをよく知るお二人からの素敵なメッセージです!

立見さんとの思い出

過去に、立見さんが後回しにしてしまった仕事を取締役に指摘され、私が解決したということがありました。お客様に迷惑はかかるいませんが、仕事を後ろ倒しにしてしまいがちになることがあるので、気をつけてくださいね(笑)



メッセージ

結婚をされて、これから家庭を築いていく中で、立見さん自身が仕事もプライベートでもしっかりといかなければならぬと思います。まずは店長を目指して、私もサポートしていきます!これからも頑張ってください!

立見さんとの思い出

徳島店に異動したばかりのとき、初めて予約獲得のためのテレコールの業務を担当することになり、不安を隠せない私に「好きなようにやってみな」という言葉をかけてくれたことが印象的です。この言葉で、不安が軽くなりました。「ダイレクトメールを送ってからテレコールをするといい」というアドバイスは現在でも大切にしています!

メッセージ

ご結婚おめでとうございます!現在は別店舗ですが、同じフロント勤務同士これからも頑張っていきましょう!

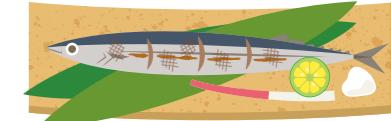
秋の味覚といえば?

美味しいものが揃う秋。3名の皆さんに、秋の味覚の楽しみ方を教えていただきました。制約のある生活でも堪能しやすい「食」で、ストレスを発散しましょう!



カラフル北島店 保険
にしほら まこと
西原 真さん

私の秋の味覚 さんま

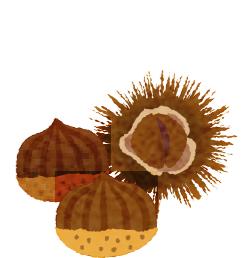


秋のさんまは脂がのっており大変美味です。オススメの食べ方はやっぱり焼き。グリルでこんがり焼いたさんまに、大根おろしと徳島名産のすだちをかけて食べるのが一番おいしい食べ方です!



鍛金専門店Dr.HOPS! 店長
しみず しげとし
清水 重利 さん

私の秋の味覚 栗、さんま、松茸



栗は、栗ご飯や焼き栗、年中あるものではモンブランも好きです。
さんまは、焼いて地元産のすだちをたっぷり絞っていただきます。
(最近価格が高騰し始めていますが……)
そして、秋の味覚に欠かせない松茸は、焼き松茸や土瓶蒸しにする
のが私にとって一番のごちそうです。



カラフル! 国府店 リーダー
くすもと こうた
楠本 幸大 さん

私の秋の味覚 月見バーガー



うまい! 学生時代からこの時期になると毎年食べてきました。月見バーガーのCMを見ると、毎年もう秋が来るんだなあと感じます。