

# \新風を呼び込む!/ フレッシュな新入社員を

## 一挙大公開!

この春、新たに加藤自動車相談所の仲間に加わった、  
期待の新入社員3名を大公開!  
ぜひご一読いただき、会話のきっかけに活用してください!



カラフル国府店 営業  
やまもと けいすけ  
**山本 溪介さん**

ニックネーム  
やまもっちゃん



**Profile** 出身地 ..... 徳島県徳島市  
学生時代の部活動 ..... ソフトテニス(中学~高校)、  
アメリカンフットボール(大学)  
趣味、最近ハマっていること... 筋トレとサウナ  
好きな食べ物 ..... 鶏肉(特にせせり)

### 加藤自動車相談所に 入社したきっかけ

大学3年生になる前に、徳島県内で就職活動をする上で車が必要になると考え、加藤自動車相談所で購入をしました。その後、営業職で仕事を探す中で加藤自動車相談所の求人を見つけ、縁を感じて会社見学に来ました。その際に皆さんがイキイキと働かれている印象を受け、温かい職場と感じたことが入社決め手です。

### 自分の前向きさを活かして 頑張ります!!

切り替えが早い性格なので、もし落ち込むことがあっても、すぐに切り替えて次に繋げていきたいです。とにかく前向きにひたむきに、教えていただくことを吸収していきます。



コバック北島店 メカニック  
まきもと こうき  
**槇本 孝綺さん**

ニックネーム  
マッキー



**Profile** 出身地 ..... 兵庫県洲本市  
趣味、最近ハマっていること... バイクのカスタムや  
ツーリング/釣り/ゲーム  
好きな食べ物 ..... お母さんの作った焼きうどん

### 加藤自動車相談所に 入社したきっかけ

兄が洲本のコバックで働いていたことがきっかけです。そのツテで同じ系列のラビットでアルバイトをすることになったのですが、そのときの雰囲気は良く、入社したいと思うようになりました。先輩方も皆さん優しく、何人かいた外国人スタッフとの交流も楽しく、良好なコミュニケーションをとれる会社であると感じました。

### 自分の几帳面さを活かして 頑張ります!!

これは長所でもあり短所でもあるのですが、1つのことに取り組むことが得意です。アルバイト時代は主に車内の清掃を行っていましたが、隅から隅まできれいにするという作業は、自分の几帳面さが活かされていたと感じます。



コバック北島店 フロント  
いかわ ちさと  
**井川 知里さん**

ニックネーム  
ちーちゃん

**Profile** 出身地 ..... 徳島県上板町  
学生時代の部活動 ..... 吹奏楽部(中学)、  
演劇部(高校)  
趣味、最近ハマっていること... アニメ鑑賞  
(とくに『ワンピース』)  
好きな食べ物 ..... いくら

### 加藤自動車相談所に 入社したきっかけ

就職活動に苦労していた際に当社の面接を受け、その後「良かったです」とお褒めの言葉をいただき、大変嬉しく思い入社を決めました。スタッフの方の人柄も非常に良く、お客様に対しても真摯に対応していらっしゃるため、ここでなら安心して楽しく働けるだろうと思いました。入社後も、わからないことがあればすぐに教えてくれ、困ったことがあればすぐに助けてくださいます。温かく受け入れていただき、本当に感謝しています。

### 自分の真面目さを活かして 頑張ります!!

毎日真面目にコツコツと頑張っていくことが強みです。お客様に対しても自分の仕事に対しても、真面目に責任感を持ってできることを精一杯、行うように努めます。そのためにも、お客様が考えていらっしゃることを最大限理解し、ご要望に対して自分に何ができるのかを考えるように心掛けていきます。

教えて先輩!

# 新入社員へのアドバイス

新入社員の皆さん。新しい生活にワクワクする反面、不安に感じることもあるのでは…？  
今回は3人の先輩方に、1年目にやっておいてよかったことや  
仕事のやりがいについて聞きました。温かいメッセージも必見です。

カラフル国府店  
営業リーダー  
こうだ かいり  
**幸田 海里さん**

## 新入社員の皆さんへ

入社1年目はわからないことが多く大変だと思いますが、新人だからこそ学べることもたくさんあります。どんなことにもチャレンジ精神をもって突き進んでください。壁にぶつかってしまうこともあると思いますが、そんなときは先輩社員に相談してください。快く対応してくれると思います。皆と一緒に頑張りましょう!

## 1年目にやっておいてよかった!

### コミュニケーション能力の向上!

営業として仕事をする上で、人とのコミュニケーションはなくてはならないものです。社内外問わず、あらゆる人と関係を築く必要があります。コミュニケーション能力を向上するために、**まずは挨拶から始めるのがおすすめ**です。挨拶は当たり前のことですが、声のトーン、大きさ、顔の表情によって印象が変わるため、心がけてやってみてください。

### この仕事のココが好き!

アットホームな雰囲気、社員の皆が明るいところが気に入っています。新入社員の皆さんもすぐになじめると思います!営業職はお客様と接する機会が多くありますが、**お客様から感謝の言葉をいただいたときに仕事のやりがいや楽しさを強く感じます**。自分の努力が報われたと感じる瞬間でもありますし、営業マンとしての能力が認められる瞬間でもあります。

コバック北島店  
メカニック  
きむら しょう  
**木村 匠さん**

## 新入社員の皆さんへ

わからないことがあれば何でも聞いてください!

## 1年目にやっておいてよかった!

### メモを欠かさない!

仕事に関することは、欠かさず**メモをとっておいた方がいい**と思います。

### この仕事のココが好き!

**できなかったことができるようになったときや、自分が思ったよりも早く作業が終わったとき**に楽しさを感じます。

コバック北島店  
フロント  
たかやま あいり  
**高山 愛璃さん**

## 新入社員の皆さんへ

最初はわからないことだらけで不安だと思いますが、気軽に何でも、先輩方に質問してください。一緒に頑張りましょう!

## 1年目にやっておいてよかった!

### アドバイスをノートにまとめる!

1年目で先輩から教えていただいたことをメモにとり、**わかりやすいように自分なりにまとめたノート**が今も役立っています。

### この仕事のココが好き!

車検でお預かりしたお車を在庫する際、お客様から**「すごく気持ちが良い接客をしてくれてありがとう。また2年後もよろしく!」**との言葉をいただき、とてもうれしかったことを覚えています。より多くのお客様にそう思ってもらえるよう頑張ろうと、仕事へのやりがいを強く感じました。

# こんなときどうする?

若手社員のお悩みをベテラン社員が解決!今回のテーマは、保険解約でのクレーム。起こりがちなトラブルと対処法について、保険部の西木さんが答えます!

保険の  
解約編

## あるあるトラブル

## 保険解約の手続きでお客様とのすれ違いが生じ、クレームになってしまった…

春先になると車の購入や乗り換えが増え、「他社に乗り換えたいから」と保険解約の希望が相次ぎます。ペーパーレス化が進む保険業界ですが、解約手続きには書面によるお客様のサインが必要。若手社員にありがちなのが、**電話だけで完結すると思込み、解約希望日に間に合わず、クレームになるケース**です。

## 西木さん流対処法

トラブルが発生した場合は、**速やかに保険会社に報告し、お客様に今後の対応をご案内**します。ただし、遡っての対応は不可能なため、発生した超過保険料の返金はできない旨を丁寧に説明しなければいけません。電話での解決が難しい場合は、訪問してお話しする場合も。いずれにしても、こちらの非を認め、心からの謝罪を行うことが大切です。

## 特別な知識は不要!

## まずは基本を頭に叩き込みましょう!

当社は自動車保険サービスの代理店でもあります。保険のルールと知識を理解し、適切にお客様に対応していきましょう。「保険のことは難しい」と敬遠せず、積極的に学ぶ意識を持ってください。わからないことは、保険会社の営業担当や保険部のスタッフに相談してみてください!

## 若手社員への応援メッセージ

トラブルには迅速に対応し、1人で解決できないと思ったらすぐ上司に報告してください。初めての事態は誰しも不安を感じるもの。経験豊富な上司や先輩に相談し、知恵をもらいながらやってみることが、成長への近道ですよ!

一度ハマったら  
抜け出せない……

# 私の沼を紹介します

にしおか みはね  
コバック国府店 **西岡 美羽さん**

ようこそ  
「**岩盤浴**」の沼へ

初めて「あらたえの湯」の岩盤浴に行き、土曜日限定の「超(スーパー)灼熱ロウリュ」を体験しました。始まった瞬間、スタッフの人の掛け声で熱したサウナストーンにアロマ水がかけられ、一気に室内の温度が急上昇!掛け声の盛り上がりのすさまじさと、汗をかいた後、外に出たときの体がスッパリする感覚にハマりました。

## おすすめポイント

スタッフが一人ひとりにうちわで熱風をかけてくれるのが一番熱く、終わった後の耐え抜いた感覚に達成感があります。アロマの匂いが毎回違うのも楽しみの1つ。ちなみに、座るところは2段あり、上段の方が暑いので、ぜひチャレンジしてみてください!