

# 01 55周年の年を迎え、笹山社長へインタビュー

2014年7月から約9年、記念すべきAMIEGOO100号ですね。実は、今から約15年前、品川社長（現会長）より社内報を作ろうという指示を受け、初代編集長は私だったんです。入社して間もない私だったので、会社のことを知ってほしいということだったのかなど。その時の社内報は編集や印刷は外注で年4回の発行でしたが、現在はすべて内製で毎月発行となり、内容もよりスタッフの皆さんにフォーカスするよう変わりましたね。以前のタイトルは、「PlaNetz（プラネット）」、planet（惑星）+netzを掛け合わせて、星のように各店舗・職場がそれぞれ輝いているというという意味を込めて作った造語でした。その後、AMIEGOOに切り替わり現在に至りますが、年明けに話したスタッフから「年始に届いたプラネットが！」と今も言っている人がいました（笑）ちなみに、AMIEGOOの語源は、AmieとGOO（CSの取り組みの頑張り方・お客様・対応）を掛け合わせたもので、梅沢さん（GR Garage 富山新庄）が名付け親です。

社内報は、私にとって想いを伝える発信ツールのひとつでもあります。皆さんは、広く社内で起こっていること、他の店舗の様子などを知る新聞ではないでしょうか。自分の職場から見るネット富山と、AMIEGOOで見るネット富山は、また少し違うと思うので、そのことに気付ける媒体でもあると思います。AMIEGOOは当社HPにもアップされていて、就活生はじめいろんな人に見てもらっています。ぜひ時間のある時に第1号から読み返してみてください。これからも200号、300号とAMIEGOOは続いてほしいですが、そのためには当社が未来永劫続いていかなければなりません。ある調査によると、10年続く企業は約5%、50年後は0.7%と言われています。節目の55年を迎えられるのも、当社がトヨタ自動車の正規販売代理店であること、長らくお付き合いいただいているお客様やお取引先、OB・OGなど先輩の方々、そして現在一緒に働いている皆さんのおかげだと思っています。

拝賀式でもお伝えしましたが、無限大と55を掛け合わせたアニバーサリーマークを作りました。永遠に続いていくためには、無限に成長し続けることが必要です。7月に行くディズニーランドは「永遠に完成がない」という哲学に共感し、周年旅行にふさわしい行き先だと思っています。誕生日は周りの人に感謝する日ですので、ネット富山の55歳は、全ての方々へ感謝を伝える1年にしたいです。

コロナの影響で不自由なことが多い3年間でした。コミュニケーションを取る場が作りにくかったということもありますが、一方でSNSやバーチャルでのコミュニケーションは加速しました。世の中は常に移ろい変わっていくもの、いろんなことに嘆くよりも、自ら楽しいことを見出すため「ポジティブ変換」をしていくのがポイントです。一流アスリートやオリンピック選手などが「自分が楽しむこと」と言うように、最大限努力してきた人の境地でもありますが、大変な場面でも楽しむマインドが大切だと思っています。職場環境や雰囲気も、「誰かがしてくれる。」ではなく、「自分がどういったスタンスでとらえて行動していく。」のかで楽しさが伝播されていくのだと思います。こんな時代だからこそ、楽しさとポジティブ思考を携えていきましょう！

「well-being（ウェルビーイング）」という言葉をよく耳にするようになりました。直訳すると「幸福」「健康」という意味がありますが、ウェルビーイングの定義として、世界保健機関（WHO）憲章の前文で「健康」とは、病気でないとか、弱っていないということではなく、肉体的にも精神的にも、社会的にも、すべてが満たされた状態をいいます。心身ともに健康で、会社や家庭の中の自分、社会の中の自分、「ここにてよかったな。」「なりたい自分になっていく。」ということがウェルビーイングではないかと思っています。自分で自分を認める自己肯定感、成長による自己実現を経て、幸せになってほしいです。楽しさも一人だけより、仲間やお客様・地域の皆さんと感じていきたいですね。ネット富山の55周年は、感謝と共に成長していく年にしたいと思っています。



# 02 店舗での取り組み好事例！ in 富山西店

店舗での取り組みを紹介する新コーナー！富山西店の書類の管理を個人管理から店舗管理へ改善した好事例をご紹介します。

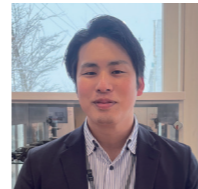
課題	取り組み内容	得られた効果
書類は担当スタッフが個人管理 担当スタッフが不在だと対応できない…	共通のファイルにファイリングし、 <b>店舗管理へ（誰が見てもわかるように）</b>	書類紛失の危険性が減り、机の上や中にあった書類がなくなりスッキリ！スタッフが不在でも情報共有が可能になった！
お客様とのやり取りなど情報共有されず…	専用鍵付きのロッカー内に <b>所定保管場所</b> を決めて管理（ <b>書類の紛失防止と机上整理</b> ）	担当スタッフ各ごと
	お客様とのやり取りを日付と共にすべて記録に残し、 <b>情報共有</b>	鍵付き

Before

After

# 03 営業職初の育休取得！富山西店 林さんへインタビュー

Q1. お子さんが誕生されてから、気をつけているところや、頑張っているところを教えてください



富山西店 林さん

第1子が生まれた時は育休は取得しておらず帰宅時間も遅く妻に任せっきりでした。今回、第2子が生まれて育休を取って妻の大変さが身に染みて分かりました。今では効率よく仕事をこなして、なるべく早く帰宅できるようにしています。これからもお互い支え合える家族になりたいです。



富山西店 島倉店長

■島倉店長からの応援メッセージ  
「パパ休暇」という制度は、原則一度しか取得できない育休を男性は2回に分けて取得できるシステムです。産後8週間以内に男性が育休を取得すると期間内にもう一度育休を取得できる仕組みを利用して10月と12月に分けて取得しました。営業職では初めての取得とのことで「積極的に育児に参加」することで「子育て中のウェルビーイング」を奥様と一緒に実現してほしいと思います。

Q2. 育休取得にあたり、営業スタッフとして気を付けたところや今後の意気込みを教えてください

仕事を残さないように育休に入りましたが、やはりお客様からの電話はありました。お客様へ育休取得中であることを説明したところ直接お電話に電話すると言っていただけだったり、商談も店舗のスタッフに協力してもらいながら休みをとることができて感謝しています。営業という仕事の中で実績は大事ですが、まずはお客様へ迷惑がからないよう対応しました。今回、営業スタッフとして初めて育休取得したので、これから育休取得する営業スタッフにアドバイスできたらいいなと思います。もし、第3子が生まれたら今回よりもう少し長く育休を使って頑張りたいです。



## NEWS 全社オンライン講演会開催

1月13日（金）に「男性の家庭進出や家事負担の軽減」、ジェンダーをテーマにしたオンライン講演会が開催されました。従業員の家事や育児についての思い込みを解消し、男性の家事育児への参加や女性の負担軽減につなげることを目的とし、講師の瀬地山先生がCMなどの事例用い、切り込みながら解説していただきました。



## 緑寿祝い

数え年で66歳を迎える現役世代と高齢世代の節目となる年齢で新たな社会活動への参加を促すスタートラインに位置づけられたお祝いです「66→ろくろく→緑緑」

Q. 勤続40年を振り返っていかがですか？  
仕事をしていて苦しい事や楽しい事、嬉しい事といろいろありましたがいい会社人生だったと思います。

Q. 今後の過ごし方のご予定は？  
少し休息をとり、後は簡単な仕事をしながら趣味の鉄道模型を楽しみたいと思います。



勤続40年 U-Car 支援 G 松村さん

# THANK YOU RELAY

FROM BSC 小栗さん

西田さんは私が入社4年目の時に入社され、高岡営業所中古車センターと一緒に仕事をしていました。私にとっては最初の後輩なので仕事は勿論、釣りや〇〇などプライベートで遊びに行ったり…西田さんはU-Car販売一筋に努力され、累計販売台数3000台を達成されました。現在我が家の3台の車も西田さんにお世話になっており、無理なことも聞いてもらい、ありがとうございます。健康に気を付けてこれからも昭和入社世代のリーダーとして頑張ってください。ファイト「さいちゃん」(笑)

TO U-Car 高岡 西田さん

小栗さんには会社に入社して初めて同行訪問していただいた時、今は無きインディアンカレーでポークカツ定食を奢っていただいたことを鮮明に覚えています。その後も当時の高岡店で宴会部長として大活躍していただいて盛り上げてもらいました。富山勤務は大変でしょうけれど、今後もお体に気を付けて、またアドバイスお願いいたします。

日頃の感謝の想いをアミーのバトンで繋ぐ企画！感謝の想いを伝えてください♡

# THANKS MVP

スタッフのちょっとした話を各店長が店長会議でプレゼンし、投票によってMVPが決定！受賞者にはクリスタルトロフィーとバッジを贈呈しています！

富山西店 島倉店長

SMBが予約で埋まっている12月中旬に新型コロナウイルス感染により、エンジニア1人、フロント1人の欠員が出ました。このままでは仕事がまわらなくなり、お客様にご迷惑をかけてしまう可能性があるということで野口副店長と話をし、本部の寺島さんに救援要請をしたところ承諾をいただいて、救援にきてくださったのが高城さんでした。タイヤ交換など受付が混雑中、チップを作成したり、外観検査などにも積極的に取り組んでくれ、お客様の評判も上々でした。言われたことだけではなく、自ら考えて行動する姿を見て、さすがだなと思いました。翌日は婦中店からの救援要請で婦中店に行く予定でしたが、「富山西店のほうが今は大変だろうから」と高城さんの富山西店救援継続を了承していただきました。連日遅くまで自分の抱えている仕事と富山西店の救援で大変だったと思います。そんな高城さんを今回のサクスMVPとして推薦させていただきました。

営業戦略 G 高城さん

サクス MVP にお選びいただきありがとうございます。AMIEGOO 初代編集委員としては、記念すべき100号目のれたことも嬉しいです。店舗応援に行ってお客様やスタッフのみなさんと話したりお店の様子を見たりすることは、私自身励みになりますし、学ばせていただくことも多いです。ディーゼルジュで来店があると、スタッフのみなさんが気付いてすぐにお車までお出迎えしており、忙しい中でもお店に来ていただいたお客様に満足していただけるよう、くつろいでいただけるように気配りされている姿に、さすがだなと敬服いたしました。今回学んだことを活かし、本部業務でも自分ができることに取り組んでいきたいです。

12月エントリーされた方 本店/廣田さん 富山南店/山本啓二さん 婦中店/渡邊さん	富山西店/高城さん 高岡店・U高岡/武内さん 高岡西店/田中さん 魚津店/竹内さん	砺波店/佐野さん U富山/青石さん 外商G/窪田さん・高尾さん
--	--	---------------------------------------