ネッツトヨタ富山 CS 情報誌 - アミーゴ♡-

AMIEGOO

WITH YOU

vol.119
2024.8.30

01 村井専務へインタビュー

村井専務

■今後の取組みについて考えを聞かせてください

私は入社以来、店舗でエンジニア・アドバイザー・サービスマネジャー・店長を、本社ではサービス・関連商品・人事総務・BR 戦略でマネジメント業務を担当して参りました。専務職は会社経営を永続・円滑に進める役割ですから、自身の視座を更に高める必要があると感じています。幅広い分野で活躍される皆さまのご意見を聴かせて頂き全体最適な判断をして参ります。色々お声がけさせて頂きますので、ご教示いただければと思います。

県内では、新規オープンする店以上に閉店に追い込まれる店が多いと聞きます。地域に必要とされる組織でないと商売継続が困難な時代です。先輩たちが築いてくれた伝統や教訓に最大限の敬意を払いつつ、地域に必要とされるスタイルへの進化が重要です。働き方やサービス提供の現状に課題は尽きませんが、私たちにはネッツ富山企業理念という素敵なモノサシがありますので、全ての行動を企業理念に照らして判断して参りましょう。先が見通しにくく何が正解かわからない時代と云われますし、人のコミュニケーション形態も変化しました。ちなみに村井家は全員、家に居ながらラインで連絡取ることも多いです（笑）。しかしながらネッツ富山では時代に抗って面着会話を増やしたいと考えています。当社をご愛顧頂けるお客様に感謝の気持ちを伝えるために、お出迎えと面着できる環境を更に整えて参ります。社員やお客様との会話を活動のド真中に据え、遣り甲斐のある職場を構築して参りましょう。

■プライベートは如何でしょうか？

最近、親や家族に愛犬までも入院が重なりバタつきました。職場の皆さんに迷惑を掛けましたが温かい言葉と共にサポート頂きました。皆様への感謝と共に自身も役に立ちたいと考えております。

02 大野常務へインタビュー

大野常務

■トヨタファイナンスではどのようなことを担当されていたのでしょうか？

2022 年 6 月から 2 年間トヨタファイナンス株式会社に出向させていただきました。
1 年目はこの町いちばん企画室に所属し、地域通貨・サブスク・クラウドファンディング・アップサイクル事業に従事しました。皆さんの店舗で販売しているヘッドライトから作るサングラスやエンジニアウエアから作るカバンなどを企画にも携わっていました。
2 年目は CV（カスタマーバリュー）企画部に所属し、割賦推販・法人カード・車両リース・中古車ＥＣ（電子商取引）サイトの取組をしていました。同時に財務ソリューションＧにて販売店の財務状況の勉強をしていました。
2 年間で他県の販売店や企業を訪問する機会が多く、勉強させていただきつつ、たくさんの方と知り合うこともでき、自分自身の知見と人脈を広げることができました。2 年間出向させていただいたことを今後の業務に役立てていきたいと思います。

■今後どのようなことに取り組んでいきたいですか？

常務取締役に就任にさせていただき、最初にお客様、社員に皆さんに心から感謝いたします。財務・地域貢献・CS 向上・カイゼンを担当として、挑戦し変革に取り組んでいきます。

【財　　務】　安全性の観点より危機管理体制を強化。業務プロセスの見直しによるコストの削減。
【地域貢献】　地域・環境への配慮や社会的責任を考慮し、地域より親しみを持って必要とされる企業づくり。
【　ＣＳ　】　フィードバックの収集と改善策の提案。
【カイゼン】　変革する柔軟性と適応力を高め、コミュニケーションによる職場環境のカイゼン。

総じて言えば、効率よく業務ができるよう、過去に囚われずムリ・ムダ・ムラを省くことによって、しっかり働いて・しっかり休みが取れる職場環境にしたいです。私もしっかり休んで英気を養い、しっかり働いて自分も仕事も大切にメリハリをつけたいです。
2 年間名古屋にいただけで、浦島太郎状態になっています。（笑）私のことを誰なのだろうという社員の方もいらっしゃると思いますし、ご無沙汰している方もいらっしゃいます。お声がけするので、ぜひ話してください！
皆さんと「First Penguin Spirit」で一緒に汗かいて行きたいと思います！

03 第 1 回＆第 2 回エキスパート講演会開催

「本当にバリュー商品は必要なのか？」をテーマにネッツ富山のエキスパートの方からお客様との面着時のバリュー商品提案方法やノウハウ、考え方、実践に繋がる仕組みなどを話していただく講演会が開催されました。第 1 回は 7/3（水）に本店の土肥さん、第 2 回は 8/2(金) に高岡店の尾田さんの講演会が行われました。今後は 9/4(水) に第 3 回、10/2(水) に第 4 回、11/5(火) に第 5 回の講演会を予定しています。

土肥さんは「残価をきっかけに商談をつくる」をテーマに、割賦の大切さ、切り出すタイミング、アプローチ方法、お客様のニーズは 2 種類ある事、残価割賦を獲得するために必要な事、具体的なセールストークの話をされました。

尾田さんは「ＶＣ商品をお得に感じる提案話法」をテーマに、マストポイント、人の良いところを真似る、マイナスからプラスになるように話し方を変える、助詞の使い方、ＶＣ獲得のカギは商談時などの話をされました。

04 NETZ TOYAMA FESTA 2024 開催！

7 月 27-28 日に「NETZ TOYAMA FESTA 2024」を本社敷地内で開催しました。当社スタッフ以外にもご協力会社様の社員や来年度入社予定の内定者、地元の学生アルバイトなど、約 250 名のスタッフで体験コーナー 30 種類以上のコーナーを運営しました。

2 日間で 3000 名近いお客様にご来場いただきました。暑い中、ご来場いただいたお客様、運営いただいたスタッフの皆さん、ありがとうございました。

THANK YOU RELAY

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♡

FROM 営業支援 G 村井さん

私が不在の時、忙しい中でも電話応対・来客応対をしてくれています。他質問なども丁寧に教えてもらいありがとうございます。今後ともよろしくお願いします。

TO 営業支援 G 長津さん

所有権のお客様の来店や問い合わせは多いので、周りのフォローは必要です。村井さんが不在時にご来店があっても、対応できるように処理されていますので、こちらも安心してお客様の対応ができます。逆に私の不在時にもしっかりと対応していただいていますので、私の方こそ、いつもありがとうございます。

THANKS MVP

スタッフのちょっといい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！

本店
伊藤店長

本店では昨年から「JA マルシェ」と称して地元富山の取れたての野菜の販売を、本部の寺島さんのもと月 1 回行っております。今までコンコースの工場側で販売していたのですが、立ち寄らずにショールームに行ってしまう方も多く、少し工夫が必要ということで今月からもっと目立つ場所にしたいと 2 人から提案がありました。入り口から入って目の前へ設置場所を変更し、ただ野菜を置くだけでは寂しく、盛り上がりにかけるということで、2 人は野菜の栄養価やポップを作成してくれました。そして、各野菜のレシピ集を作成してくれました。さらに森さんは、トマトの無水カレーを実際に自分で作って、その写真も掲示してくれました。
お客様からは大変好評で、前回よりもたくさんの野菜を販売できました。レシピのカードを持って帰られた方も多く、「こんな企画があったのを知らなかった」、「次回もまた買いに来たい」という嬉しい声もたくさんありました。
これがきっかけで多くのお客様に認知され、お店を利用していただける方が増えればいいなと考えております。フロアスタッフの 2 人が積極的に行動して、前向きに取り組んでくれたことが非常に嬉しいです。

本店
押田さん・森さん

昨年からコンコースで行っている「JA マルシェ」の野菜販売。今回から入口正面で販売し、POP も作成しました。
POP には、当日販売される野菜を使用したレシピを何種類か作りました。どれも簡単にできるもので、気軽に作ってもらいたいという思いから持って帰れるようなレシピカードを作成しました。押田さんとも相談しながら、よりお客様に喜んでいただけるものを考えました。次回からも新しいレシピに挑戦したいと思います。（森）
以前お客様から野菜の選び方について聞かれたこともあり、また効能や保存方法など野菜の良さをより知っていただけたらと思い、POP を作成しました。野菜ソムリエとしても野菜の良さを伝えることができ嬉しく思います。POP のデザインも森さんと見やすくなるよう考えました。今後も野菜の良さを伝え、JA マルシェをきっかけによりお店を利用していただける方が増えたらいいなと思います。(押田)
サンクス MVP に選んでいただきありがとうございました。

6 月エントリーされた方
本店／押田さん・森さん
富山南店／窪さん・平野さん
婦中店／小林さん
富山西店／中村陸さん
高岡店・U 高岡／今方さん
魚津店／松田さん
砺波店／谷山さん
高岡西店／平塚さん
U 富山／髙月さん