ネッツトヨタ富山 CS 情報誌 - アミーゴ♡-

AMIEGOO

WITH YOU

NETZ TOYOTA TOYAMA A HAPPY RELATION BETWEEN A PERSON AND A CAR TIRES TO CHANGE.

vol.127
2025.4.27

01 2025 年度 新入社員 10 名が仲間入り

２０２５年度　営業職 4名、技術職５名、本部スタッフ１名あわせて１０名が入社しました。新入社員の皆さまを紹介します。
①学生時代がんばったこと　②意気込み

営業職　荒木　悠那さん
①アルバイトです。ショッピングモールの飲食店で５年間アルバイトをしていました
②失敗を恐れず、自分から積極的に行動していきたいと思います！

営業職　稲村　風李さん
①ストレッチトレーナーのアルバイトです
②元気よく精一杯頑張ります！

営業職　久世　南帆さん
①吹奏楽部で６年間ファゴットという楽器をやっていて、東日本コンクールで金賞をとりました！
②元気いっぱい頑張ります！

営業職　島田　圭祐さん
①バスケのサークルを頑張っていました
②みなさんに負けないように頑張ります

技術職　片山　夏希さん
①ダンスを小学校１年生の時からやっています！歌も得意です！
②女性ならではの目線を活かしてエンジニアとして活躍したいです！

技術職　北野　翔大さん
①剣道部で部員皆をまとめることを頑張りました
②仕事を早く覚えれるよう頑張っていきます

技術職　小島　甚栄さん
①野球です。小学校３年生から高校３年生まで９年間続けました！
②笑顔で全力で精一杯頑張ります！

技術職　齊藤　聖心さん
①レーシングカートのサークルに所属していて、ドライビングテクニックには自信があります！
②先輩から安心して仕事を任せてもらえるように頑張って行きたいです

技術職　藤倉　秀真さん
①幼稚園から専門学生時代まで続けていたサッカーですかったです
②少しでも早く会社の役に立てるように頑張りたいです

一般職　松本　虎哲さん
①高校生の時にフットサル部に所属していました
②色々と仕事に挑戦したいです

入社式の様子

６月の配属に向けて日々研修に励んでいます

02 保険メソッドプロジェクトについてインタビュー

保険メソッド開発
田村さん

－活動内容－

保険はお客様と当社との絆を深めるための大切なツールであり、その保険を通じてお客様を【守る・増やす】というスローガンを掲げた取り組みが「保険メソッドプロジェクト」（通称：保険メソプロ）です。
【守る】は自社加入のお客様に対しての募集品質向上取り組みです。長期保険にご加入いただいている入庫のお客様の、補償内容に変更が無いかを丁寧に確認したり、継続手続きのクオリティを上げたりする事でお客様からの信頼を勝ち取ります。
【増やす】は受注や登録、入庫のお客様に対してのアプローチ状況を社内で共有する仕組みです。マネージャーがスタッフと対話しアプローチ状況を Excel へ入力する事で、店舗・スタッフ毎のアプローチ傾向の分析が可能となります。得手不得手を明確にすることで、全体的な保険獲得スキルの底上げを図る取り組みに繋げる事が出来ます。
従来の「結果重視」スタイルから脱却し、プロセス管理に焦点を当てた活動を行っています。

－今後の展開－

昨今の保険業界の動向を踏まえ、早急に保険募集に関する体制整備をしていく必要があります。保険募集に関する規定・ルール等の策定、教育体制の整備などやるべきことが山積みです。上記の【守る・増やす】活動もそういった取り組みに深く関わってくる内容になります。
保険メソッドの浸透・定着に向け、皆様と一緒に頑張っていきたいと思っていますので、どうぞよろしくお願い致します。

02 ソシオテック研究所 販売店研究会

ソシオテック研究所 販売店研究会の「売れない時代の新たなバリューチェーンを考える　ー次世代も勝ち残るためー」というテーマの研修に参加し、モビリティ企業のバリューチェーンを研究しました。

新規事業開発室
荒井さん

人口減少に伴いターゲットとなるお客様が減少し、販売店同士の競争が激化することが考えられます。現在の VC とは異なる新たな付加価値を提供することで、新しい販売店の形・サービスを考える必要があります。ネッツトヨタの強みと、地域のニーズを考えて新たなサービスを考えました。このサービスに正解はなく、それぞれの販売店の強みや地域のニーズによってさまざまな VC が予想されます。
最終日に５人で考えた VC アイデアを、笹山社長・村井専務に提案しました。様々なフィードバックを受けながら、ネッツトヨタ富山の新しいあり方として今後さらにブラッシュアップしていければと思います。

提案内容のイメージを AI（チャット GPT）でイラストに生成

永年勤続表彰式

４月 23 日に永年にわたり会社で尽力いただいた社員の方を称え、表彰式と食事会を ANA クラウンプラザにて開催しました。

勤続 45 年
BSC
小栗さん

採用面接の時にバスを降りる場所を間違えて本社まで走って試験を受けたことが記憶に残っています。入社１年目は事務職でしたが、２年目からは営業職になりここまでやってきました。楽しかった事、つらかった事たくさんありましたが、会社の同僚や先輩に励まされて今日を迎えることができました。自分の会社人生を振り返って当てはまる言葉は『一生懸命』です。この言葉は一所懸命（自分に与えられた一つの土地を守るという武士のルーツ）が始まりだと言われています。その言葉通り自分もこの会社でずっと頑張ってこれました。この先ネッツトヨタ富山の益々の繁栄をご祈念申しあげます。

富山グラウジーズ HOME GAME

オフィシャルパートナーズを務めている富山グラウジーズの４月５日・６日に開催されたホームゲームにて特別スポンサーを務めました。綱引き大会が行われ、会場は大いに盛り上がりました。

カターレ富山スペシャルマッチ

オフィシャルパートナーを務めているカターレ富山の４月２０日に開催されたホームゲームにてスペシャルマッチパートナーを務めました。インスタグラムをフォローしてくれた方にアミーのカターレ富山限定ステッカーをプレゼントしました。

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

本店
高尾さん

チョーさんと本店で仕事をしていた時、いつも助けていただきました。大変な仕事でも快く受け入れてくれて感謝しています。また、お客様からもお褒めの言葉をたくさんいただきました。富山南店でも活躍されていると聞いています。また一緒に仕事を出来る日を楽しみにしています。

TO

富山南店
ウェーヤンチョーさん

入社してから高尾さんには本当にお世話になりました。外国人として右も左も分からない状態から一つずつ丁寧に教えていただきまして本当に感謝しております。いろんなことにも誘われまして嬉しかったです。また一緒に仕事したいです。

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！

高岡西店
瀧尾店長

今回のありがとうスタッフはエンジニアの沼良樹さんとＢＳＣの沼克彦さんです。３月の日曜日、あるスタッフが担当しているお客様からエンジニアの沼さんに「エンジンがかからないけど、どうしよう」と連絡がありました。沼さんとお客様は友人関係です。そこからの連携が素晴らしかったのです。出勤日で外出できない沼さんは休みのお父さん（沼克彦さん）に連絡し、車が動かなくなった場所に行ってくれないかと助けを求めました。途中までは動いて、その後エンジンがかからなくなったと経緯を伝えたところ、お父さんは快く救出に行かれたとのことです。結果、現地で車を確認し、エンジンのかぶりと判断、無事エンジンをかけお客様は嬉しそうに帰られたそうです。沼さんに「次、車買う時もネッツでお世話になるね、ありがとう」と連絡があったということです。機転を利かせてお父さんにお願いした沼良樹さん。素敵な親子連携本当にありがとうございます。是非今回はこのお二人にサンクスＭＶＰを送りたいです。

BSC
沼さん

高岡西店
沼さん

身内のやり取りでサンクスＭＶＰ賞を頂いたこと、大変恐縮しております。息子から連絡があった時は、私は妻と移動中でしたが妻が快諾してくれたので現地に向かいました。プラグがかぶっていたのとバッテリー上がりで始動できない状態でしたが、エンジンが掛かった時、息子の友人から「ありがとうございます。助かりました。」とお言葉を頂きました。（私はエンジンが掛かって良かったと安堵していましたが…）普段、私はお客様と接することのない部署で働いていますので久しぶりにこの様な対応を出来た事が良かったです。また、今後も自分の仕事を通してお客様から喜んでいただけるよう努めて参ります。この度は本当にありがとうございました。沼　克彦さん

今回はサンクス MVP 賞に選んで頂きありがとうございました。これからもお客様と社員の皆さんに頼られる様に日々勉強していきます。沼　良樹さん

3月エントリーされた方

本店／稲川さん	富山西店／中村陸さん	砺波店／本部 浦さん・林さん
富山南店／ 山本啓二さん・若林さん	高岡店・U 高岡／米正さん	高岡西店／沼さん・BSC 沼さん
婦中店／渡邊さん	魚津店／野口さん	U 富山／田中さん