

## 特集① 店舗別地域貢献活動のご紹介★2019年度の取り組み

昨年度から始まったそれぞれの地域に沿った「地域お役立ち活動」の一環として、店舗ごとにスタッフが考え、実行する地域貢献活動の実施内容をご紹介します。この活動は、各店舗の予算を単に募金や寄贈するのではなく、スタッフが参加して汗をかいて、地域の方の顔が見えることがポイントです。「ネット富山いいね」と感じていただけるよう、それぞれの地域色が出ている活動に今後も期待しています！

<p><b>本店</b></p>  	<p><b>ハーバリウム体験会</b></p> <p>★実施内容 新庄地区にあるフラワーコーディネーターに依頼し、店舗で実演・体験していただくことで、当社以外のお客様にも気軽に来店できるようなきっかけづくり</p> <p>★得られた効果・反応 当店のお客様やそのご友人の方もご参加いただき、喜んでいただいた。ディーラーの敷居が高いというイメージを少し払拭できたのではと思う。今後はPRの仕方を考えてより幅広い年齢層へ展開していきたい。</p>	<p><b>富山南店</b></p>  	<p><b>子どもたちの笑顔のための遊具づくり</b></p> <p>★実施内容 地域の保育園の広場に遊具を設置し、子どもたちに元気よく成長してもらうため、「Netz House」と称した木製遊具とタイヤの丘を保護者、保育士の方々と一緒に制作</p> <p>★得られた効果・反応 大きな喜びは、子どもたちの笑顔！これは何物にも代え難いものだった。ブログを見た保護者の方からもご連絡いただき、活動が理解されていると実感した。</p>
<p><b>富山西店</b></p>  	<p><b>ファミリーパークさとやまの木道</b></p> <p>★実施内容 ファミリーパーク内の池の周りに「さとやまの木道」と名付けた木道をみどり幼稚園の園児とその親御さんと国際大学の学生さんたちと一緒に作り上げる</p> <p>★得られた効果・反応 園児や親御さんたちから、また来年もやってください！と喜びの声をいただき、スタッフはみんなでやりきった感があり、自分たちの作った物が残っていくことが嬉しく良い思い出になった。</p>	<p><b>高岡店</b></p>  	<p><b>もみ子先生の実験教室</b></p> <p>★実施内容 お客様との交流を深めると共に、お子さんたちに化学の不思議さ、面白さを知ってもらい興味を持つきっかけづくりとして、スライムづくり体験教室を実施</p> <p>★得られた効果・反応 実施後のアンケートでは、「楽しかった！もっとやりたかった！」の声が数多くあり、今後も開催してお子さんたちに親しんでもらいネットファンを増やしていきたい。</p>
<p><b>高岡西店</b></p>  	<p><b>自動ブレーキ体験会</b></p> <p>★実施内容 自動車の踏み間違い事故が多く世間の関心が高いため、小矢部市主催のイベントに参加し、試乗車のプリウスでのICS体験をしてもらう</p> <p>★得られた効果・反応 年配の方での参加者が多く、「次はこんな車に乗りたい」とカタログを持って帰られた方もいらっしやう。小矢部市役所のスタッフの方からは「次回実施する時もぜひ！」と喜ばれた。</p>	<p><b>砺波店</b></p>  	<p><b>元オリンピック選手による技術指導</b></p> <p>★実施内容 県内の小・中学生を対象に、元オリンピック選手から「心技体」を学び、さらに選手が集まることによる地域交流を図る</p> <p>★得られた効果・反応 元オリンピック選手に会えることは滅多にない経験だったため、お子さんだけでなく親御さんにも大変喜んでいただけた。</p>

<p><b>魚津店</b></p>  	<p><b>しんきろうロード海岸清掃</b></p> <p>★実施内容 地元の美しい景色や景観を守るため魚津しんきろうロードの清掃活動を行なう。社員がデザインしたウエアを作成し、魚津店スタッフの一体感演出と魚津店のPRとして着用。</p> <p>★得られた効果・反応 海岸を中心に清掃を行ない、たくさんのゴミを集めることができた。天候にも恵まれていたので、さらに大変清々しい気持ちになった。今後も美しい景観を守るため活動していきたい。</p>	<p><b>U-CAR 富山</b></p>  	<p><b>新庄地区センターへ本寄贈と朗読会</b></p> <p>★実施内容 新庄地区センターの図書館を利用する人に多くの書籍を寄贈し、幸せな気持ちになってもらう。未来の子供たちに交通安全やクルマの本を朗読しクルマに興味を持ってもらう</p> <p>★得られた効果・反応 新庄幼稚園の子どもたちへの読み聞かせでは、みんな真剣に聞いており「はたらくクルマ当てクイズ」では活発に発言する姿に職員の方からは感謝の言葉をいただいた。</p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Thanks MVP 賞** NEW

店長プレゼン！サンクス MVP 賞スタート★

スタッフ同士でありがとうを伝えるサンクスカードに加え、スタッフの行動やプロセスに関心を持ち、承認する風土づくりの一環として、スタッフのちょっとしたいい話を各店長が推薦してプレゼンする「サンクス MVP 賞」を新設することになりました。さっそく8月の月末店長会議からスタートし、店長会議出席者の投票により、U-Car ステーション富山の佐伯亜久里さんが見事月間 MVP 賞を受賞しました！



U-CAR STATION 富山  
細呂木店長

佐伯さんがお客様に納車する時の話です。そのお客様の下取り車がVOXYで、「長い間VOXYにはお世話になりました」と言ってくださり、その時佐伯さんが『VOXYと購入されたヴェルファイアと一緒に写真を撮ってはいかがでしようか？』と提案しましたが、夜7時ごろだったので外は暗くてフラッシュをたいてうまく撮影することができませんでした。そこで佐伯さんが『少しお待ちいただいてもいいですか？』とお客様にお伺いし、工場の中へ2台の車を移動させ、工場の灯りで綺麗に写真を撮影することができました。佐伯さんの機転でお客様より感謝のお言葉をいただきました。

第1回という記念すべき受賞という事で大変嬉しく思います。お客様対応において日頃から取り組んでいる事はスピード感です。お客様の貴重な時間の中でどう丁寧に説明するか考えながら対応しています。今後もストレスなサービスでお客様に感動してもらえるお店作りに取り組んでいきたいです。



U-CAR STATION 富山  
佐伯さん

## 特集② 育休イクメン村田さんにインタビュー！



VC 支援 G  
村田さん




Q 育児の為に休暇を取得されましたが、育児と仕事との両立について聞かせてください。

A 両立とよべるほど育児に参加できていない分が分かりませんが、毎朝保育園へ送ること、帰ってからの風呂と寝かしつけは日課となっています。育児への参加や育児の取得は、周囲の理解があってこそだと思うので、寺島GMやVC支援Gの皆様には本当に感謝しています。

Q オフの日、プライベートの過ごし方は？

A 最近は暑くは行っていませんが、3才の娘と近所を散歩するのが楽しみです。道端のタンポポを見つけたり、電車が通るたびに嬉しそうに手を振る姿に癒されます。あと、月に数回は趣味の釣りに行っています。あ、もちろん子ども達に食べさせるためですよ（笑）

Q 今後の目標、目指す姿は？

A 運動会などの行事には積極的に参加したいですし、当社で開催されるイベントはできるだけ子ども達を参加させたいと思います。当社は子ども向けのイベントが多いのでクルマだけでなく、色々なことに興味を持つきっかけになると思います。まずは自分の子ども達にネット富山ファンになってもらい、その輪を周りの友達へと広げていけたらと思います。

当社では有給取得の一環として育休としての取得も促進しています。2歳までのお子さんの育児や行事のためのお休みをぜひ育休(1日有休・半休)として申請してください！今後もイクメン特集させていただきますので、自薦他薦問わず募集中です★

## 特集③ 外観リニューアル・女性更衣室改装工事

■魚津店外観リニューアル



NEW



■魚津店・高岡店 女性更衣室改装工事

女子更衣室をもっと癒しの空間にしたいと改装工事を行いました。女性スタッフの増加に伴い更衣室が手狭になり同時に休憩を取れない状態になっていましたが改装後は広々と快適になりました。女性スタッフからは、こんなに素敵な空間ができて休憩時間がより楽しくなったと大好評です。




魚津店  
モスグリーンのクロスは癒し効果♪

高岡店  
大きなドレッサーと姿見で身だしなみチェックも完璧★

今までの白を基調としたスタイリッシュな雰囲気から白とチャコールグレーのシックな装いに変わりました。夜はネットのロゴもライトアップしショールームから漏れるライトが車を際立たせてくれます。新たな装いでパワーアップしてお客様をお迎えします。

## 笹山社長 mini コラム

毎月の AMIEGOO にて笹山社長にミニインタビュー♪

Q 営業スタッフに求めることは何ですか？

A 「営業活動とは顧客の求めているものから発想」「販売活動は自分たちの売りたいものから発想」という言葉を聞いたことがあります。当社には、販売目標や販売台数という言葉はありますが、販売員や販売スタッフと呼ばれている人は居ません。営業スタッフに求めるものは今も昔も変わりません。「営業」という仕事です。販売は結果であり、お客様が買ってきた物を提供するのには販売員の仕事です。今はネットで情報が得られるので、お客様の方が情報を持っている事も多いですね。そんなお客様がご存知のことを1から説明すると嫌がられるでしょう。じゃあネット販売をすればいいの？ 答えはイエスです。販売は出来るでしょう。すでに KINTO で売ってます。でもネットで営業は出来ません。営業は、お客様の潜在的なニーズを引き出し「ウォンツ」に転換する役割だと思っています。その為には、お客様一人ひとりに対して、深い洞察力が必要です。観察眼や想像力と言ってもよいでしょう。お客様視点とよく言いますが、その視点も、老若男女、ライフスタイルや価値観によって様々です。その全てのウォンツに対し、最適解を導きだせる人が営業です。顧客にとっては、コンサルティングやソリューションも営業の大事な仕事です。営業スタッフの皆さんには、まず人の気持ちがかかる人であってほしいし、同時に高い人間力を養っていただきたいと思っています。この分野はAI(人工知能)にも負けないと思います。そんなスタッフが、「あなたから買って良かった！」「あなたじゃない！」と言われるんじゃないでしょうか。

