

「人材」を「人財」へ!! 2015年度 新入社員の紹介



豊里店
後藤 ナツ
(酒田光陵高卒)

以前から自動車に興味があり「親から山形日産販売は接客がすごく良いと聞き志望した」と話す。車の中でも日産車は特にデザインに独自性があり好きだという。趣味はプラモデルを作ること。



両羽店
榎本 達希
(庄内総合高卒)

高校在学中の授業でも車に触れる機会があり「特に日産の車はカッコイイと思う」と話す。技術はもちろん、趣味の読書からもさまざまな学びを得て、一流の国家整備士になることを目指している。



美咲店
阿部 弘武
(鶴岡工業高卒)

小さい頃に親に連れられて来た日産のお店で受けたおもてなしが忘れられず、山形日産販売を志望した。「地元に残って就職したいと思っていたので理想の会社に入れた良かった」と話す。趣味はスキーというアウトドア派。



美咲店
鷹濱 遼
(日産栃木自動車大学校卒)

国家整備士のほか、学生時代に日産独自の整備資格も取得。趣味でラジコン製作にハマるほど車の整備が好きでこの道を志した。お客さま目線に立った整備を心掛けたいと決意を新たに。愛車は日産バルサー。



両羽店
梅川 祥人
(日産栃木自動車大学校卒)

国家整備士のほか、学生時代に日産独自の整備資格も取得。山形日産販売の「人材」を「人財」へという会社方針に感銘を受けたという。愛車は日産リーフ。趣味は楽器演奏で特にギターが得意だという。

今年は11名もの新入社員が入社。高卒の新卒者を多く採用したのも例年になく大きな特徴だ。入社後、研修にこそ、新入社員を直撃し、志望動機や目標などを聞いた。現在は、各配属先で汗を流しているの、各店を訪れた際には奮闘ぶりに注目してみては。



茅原店
菅原 沙恵
(鶴岡中央高卒)

元々、接客業に興味があり「特に車は生涯に何度かの高額な買い物。お客さまの信頼を得て、大切な決断のお手伝いをしたい」と入社。音楽鑑賞が趣味で、好きなアーティストのコンサートで気分転換している。



文下店
眞田 詩野
(鶴岡北高卒)

ドライブが趣味の車好き女子。車を購入する際に訪れた山形日産販売店舗の丁寧な接客が忘れられず「自分もそうしたおもてなしで、お客さまに快適なカーライフを提供したい」と入社を決意した。



茅原店
三浦 伶
(庄内総合高卒)

とにかく車が大好きで、特にエンジンの構造に興味を持ちこの道を志した。親も日産車に乗っていて、自分の愛車も奮発して日産スカイラインを購入。何と筋トレが趣味というストイックな一面も併せ持つ。



文下店
七森 秀
(鶴岡東高卒)

名門・鶴岡東高のサッカー出身の体育会系。現在も社会人チームで競技を続けている。昔から「どんな仕組みで車は走るのか」ということに興味があり、構造を詳しく学んでみたいと思っていたという。



美咲店
佐藤 隆哉
(鶴岡東高卒)

おじさんが乗っていた日産車に憧れて入社。自身も日産ノートメダリストを購入し、内装の広さや快適性、運転のしやすさに驚いているという。休日にはのんびりと釣りに出かけるのがリフレッシュ法。



茅原店
佐藤 大成
(鶴岡東高卒)

将来「スーパーカー・GTRに乗って整備もしてみたい」という夢を持ち、技術の習得に励んでいる。日産の高度な性能を万全のサポートでバックアップする。中学までサッカーを続け、現在は社会人チームに所属。

新入社員の積極的な採用には 若手の指導力を育成する狙いも

新入社員の積極採用は、在籍している若手社員のさらなる成長を促す狙いもある。同社では社員がマンツーマンで各新入社員の面倒をみるサポーター制度を導入し、若手の指導力育成も図っている。

庄内と共に歩み始めて68年!! 庄内に唯一本社を構えるカーディーラー山形日産販売

あなたの職場でも役立つビジネスヒント満載!!



従業員満足度を高めるための 新たな試みを追う

なぜ山形日産自動車販売(株)は「お客さま満足度調査」で毎年全国上位にランクインできるのか。質の高いサービスを安定して提供する「継続性」に加え、今年度からは新たな試みも導入。異業種でも実践できるので、あなたの企業でも参考してみてください。



目的は従業員満足度を向上させること 職場環境を整えて働きがいを生み出す

今年度、同社で取り入れたのは「管理者会議」と銘打ったプロジェクト。一見、どこでも行われているような会議だが、目的は「従業員満足度向上」の一点のみ。各店の店長と工場長、課長職以上の社員など計24人が参加し、管理者自身の意識改革を狙いとしている。この会議に上下関係はなく、全員が同じ目線で「リーダーとしての資質」について討論する。「社員が仕事に喜びを見いだせなければ、お客さまを心から喜ばせることはできない」。サービス業の本質にとことん磨きをかけている。

管理者会議の目的

チームをまとめるための資質磨き

店ぐるみでお客さまをもてなすために山形日産販売では接客時に「従業員同士の連携」を重視している。スムーズな連携を統率する指揮官としての資質を学ぶ。

局面に応じた具体的な指導法

よくある事例をもとに成功体験、失敗体験を共有して局面に応じた最適な指導法を探る。過去に自らが行った指導法の検証の場にもなっている。

部下目線で理想の上司像を考える

自分が部下だった時代にどう感じたか、こう言われた時に部下はどう感じるだろうかという視点に立って「上司はどう立ち振る舞うべきか」を考える。

業績を向上させるには…

お客さま満足度を高める



お客さま満足度を高めるには…

従業員の資質を高める



従業員の資質を高めるには…

社員満足度を高めて 働きがいのある職場を作る



社員1人1人にマンツーマンで 要望や日々の不満を聞き取り



管理者の意識を変える プロジェクトの創設

管理者会議は上司の立場だけでなく 部下目線でされて嫌だった事も議論

管理者会議は四半期に1度行う予定。参加者を3つに分け、グループワークを行う。事前に社員1人1人を個人面談し挙げてきた要望や不満についてどう改善すべきか意見を出し合う。ここで面白いのは、現在の上司としての立場だけではなく、自分が部下だった時代に上司にされて嫌だったことも議題となる点。「自分はそんな嫌な上司になっていないか」を見つめ直す場にもなっている。客観性のある意見を出し合うと、自分がリーダーとして悩んでいた日々の業務課題、人間関係問題も解決の糸口が見付かるのだという。

■営業時間／A.M.9:30～P.M.6:10

山形日産自動車販売株式会社
お問い合わせは…… **0120-055-023**

日産レンタカー
TEL.0235-22-8351
TEL.0234-92-3894
TEL.0234-92-4112

板金塗装のご用命は、**ニッサンカーメイク庄内**
TEL.0235-23-0523

NISSAN **カーパレス鶴岡に**
Ucars **文下展示場オープン**

■鶴岡

茅原店 美咲店 文下店 両羽店 豊里店
TEL.0235 TEL.0235 TEL.0235 TEL.0234 TEL.0234
22-3401 22-8311 22-5100 23-2323 33-0123
TEL.0235 TEL.0235
NISSAN **中古車の専ら** **Ucars** **カーパレス** **鶴岡** **22-2332** **亀ヶ崎(酒田)** **26-4551**

おかげさまで山形日産販売は、庄内に生まれ、庄内とともに歩み始めて68年
チェックするとお得な
情報に出逢えるかも! <http://www.yamagata-hanbai.co.jp/> 山形日産販売 で