

無料版

5月号



毎月1日発行  
 第37号 定価 540円 (本体500円・送料別途)  
 本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6階  
 ☎ 03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp  
 本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは  
**☎03-3371-9340**  
 発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

# ウチの会社は白慢社員に聞いた



社員に聞いた  
 だから私は辞めない

世の中では、サービス残業だ、ブラックだなどと、自社の短所を発信するのが常になっている。そこから得るものはないので、本紙では「ウチの会社自慢」を取り上げたい。「ウチの会社はここが凄い!」「他社には絶対、ここが勝てる!」など自信を持って言える長所を取材。さらにアンケートも実施した。ただし、話を聞く対象は社長以外に限定。社長の独りよがりではない、内側の社員が語る本音のトークとなっていることを強調したい。

年間休日140日!?  
 あるの、そんな会社……

他社に自慢できることを教えて下さい。——。そんな質問で始めていった今回の調査。返って来た答えは千差万別なのだが、意外な傾向が見える。

《2面へつづく》

最強買取店の実商談 《3・4面》  
 他店に行ったお客様が戻ってくる!! その③

《23面》  
 カンパ 売れてる店の画像処理方法  
 TPPPはどの影響するの?!  
 《7面中古車輸出》

**AIS** Automobile Inspection System CHECK

## 査定技能スキルアップで収益確保

修復歴見落とし防止      社員教育のために      小売り査定サポート

<p>調べる編 AISテクニカルキャビネット</p> <p>AIS検査のノウハウ、車両カタログ情報をインターネットで閲覧できます。知識を得て査定ミス撲滅!</p>	<p>学ぶ編 AIS検査研修</p> <p>基礎から応用の一貫した検査研修プログラムです。確かな検査技術を身に付け査定ミスを撲滅!</p>	<p>依頼編 下取り検査代行サービス</p> <p>ユーザー宅への検査員を派遣し販売店に代わって下取車を検査します。遠方ユーザーへの対応強化! ※オークネット会員限定サービス</p>
---	---	---

AISは、販売店の査定、買取、中古車販売を検査技能で強力サポート 詳しくは AIS検査 検索 お問い合わせ 株式会社AIS 営業開発部 TEL.03-3512-6118



販売店スタッフの自慢話で多いのは (写真はイメージ)

《1面からつづく》

て取れた。まずは紹介していこう。

うらやましい話が続く。これらの回答は、あ

る程度、聞くことができらるだろうと予想していた。の自慢話だ。ただ、予想と違って、数は少なかつた。主流を占めたのは、それよりもの話だった。

こちらの会社は、社員の定着率も非常に良いそうだ。また、

非常に理解のある販売店も結構、あった。色々な社員さんに話を聞いてみると、

「う自慢の仕方だった。い

まの時代は、こうした考え方なのかも知れない。ちなみに、

が多いと、社員のやる気は自然に出るそう。次は、もう少し抽象的な話。

福利厚生  
の自慢話  
「自由に使える」

ここで、漠然とした自慢話ではなく、福利厚生に絞った会社自慢を紹介したい。一番、多かったのは

社長のコメントではなく、社員がこう答えるところに、この会社の強さを感じた。

を挙げているのだが、本紙は福利厚生で嬉しいと思うことは?と聞いているのがポイント。ということになる。

また、

「毎月1回の懇親会をはじめ、会社主催の食事はすべて会社負担です」(神奈川県買取店) などが、これらの行事も社員間のコミュニケーション強化が図られ、満足度が高いことが分かる。このほかでは、

(東京都買取店) こうした取り組みでは、社員同士のコミュニケーションが深まることになり、うまく作用すれば社内雰囲気も明るくなる。それによる能力アップが無視できないと言う、部長クラスの話も聞かれた。

社内に自動車検定制  
度は多い

次は、社員教育に絞った自慢話。中古車販売店は、よく小規模経営の会社が多いと言われる。そのため、社員教育を自慢する会社は少ないのでは、と思ったのだが、どうしてどうして、各社それぞれ実施しているようだ。レベルアップを志す向上心のある企業には、会社の規模は関係ない。埼玉県のある販売店では「

「と話す。こちらの会社は、社員が5名もいないという小所帯だ。一方で、千葉県のあるディーラーでは「

どもあり、買取店に負けないように頑張っていますよ」と、

また、規模にかかわらず、

有料版では、モザイクの部分を全てお読み頂く事ができます。お申し込みは17面、または電話03(3371)9340まで

「(京都府の買取店) また、関東で4拠点を

展開する買取店では「毎週の接客研修のほか、考え方の研修、査定研修、マナー研修」など、かなり力を入れていた。話を聞いていて感じるのは、社員自身がスキルアップに対して前向きで、現状に物足りないと思っている方も多いようだった。

とくに、

さて、各社の自慢を色々紹介してきた。ここまで読んで、何か一つでも参考になったことがあれば幸い。ぜひ、自社に採り入れて、長所を一つでも多く増やして頂きたい。

ボカシの無い「有料版」申し込みはこちらから! 『定期購読』のおすすめ

大好評頂いているユースターNEWSでは、「無料版」と定期購読者様向けの「有料版」を分けて発行しております。無料版では、前後4ページ、合計8ページの記事の一部がボカシとなっておりますが、有料版では、すべて読めるようになっております。御社の利益向上や社員教育、あるいは有益な情報を得るためにも、毎月お届けする「定期購読」のお申込みを宜しくお願い申し上げます。

迅速に発送をさせていただきます。お申込みは、17面、または電話03(3371)9340まで。