

失敗を恐れず、 まず「やってみる」を大事に。

学生時代に、部活やアルバイトを経験する方が多いと思います。その経験は社会に出たときに必ず何かしらの形で役に立ちます。。私も学生時代にバレーボール部に10年間所属していました。その活動の中で体験し身についたことが、とても役に立っています。失敗から学び、成長することが、とても多いなと感じています。初めから何でもできる人はいません。失敗を恐れずにいろいろなことに挑戦してほしいです。まず「やってみる」ことで、物事を理解し、次の段階へステップアップしていけるとと思います。

阿部 拓人

あべ たくと

矢巾町出身。富士大学経済学部経営法学科卒。入社3年目。現在は村崎野店営業スタッフとして、車両販売、お客様サービスを担当。

学生記者の 社員インタビュー



学生記者
小野寺 えみり
【岩手県立大学】

——入社のきっかけを教えてください。

阿部 企業説明会で事業内容の説明を聞いたときに、お客様のことを第一に考えている会社だと感じとても興味を持ちました。学生時代の接客のアルバイトを通じて、お客様とのふれあいや信頼関係を築くことに喜びを感じていましたので、魅力的な仕事・会社であると考えて志望しました。

——現在のお仕事はどのような内容ですか？

阿部 車両販売やお客様のご愛車の調子伺いや点検の誘致などです。また、お客様それぞれのご希望やお悩みの解消に、できるかぎり臨機応変に対応します。

——お客様のお悩みの多いのは？

阿部 多機能車についての説明に関するものです。お客様のご愛用車によって様々なものとなっています。

——どんな時にやりがいを感じますか？

阿部 どうしたらお客様に喜んでいただけるのか、受け身ではなく自分で積極的に考えて行動した結果、お客様

から「ありがとう」と喜んでいただけた時に一番やりがいを感じます。接客を経てお客様から信頼をいただき、私を訪ねてご来店いただいた時はとても嬉しく思います。

——職場の雰囲気はどのような感じですか？

阿部 スタッフ間の仲がよく、特に私の所属する店舗はスタッフの年代が比較的近いこともあり、相談のしやすい雰囲気です。店内の雰囲気が暗いと、お客様のお気持ちも暗くなってしまうと思うので、笑顔で明るい職場になるようスタッフとのコミュニケーションを心がけています。

——これからの目標を教えてください。

阿部 より多くのお客様に喜びと安心を提供できるよう、提案力や知識を高め、さらなるサービス向上に努めたいです。自分よりも車について詳しいお客様とお話している時に、さらに知識を高める必要があると切実に感じさせられます。



電話越しのお客様にも、心づかいが伝わるよう、「笑声」を意識している。

❖経営理念

CSRを遵守し、お客さまの期待に応える会社

ネットトヨタ盛岡株式会社は、「トヨタビスタ岩手株式会社」として1979年に設立して以来、岩手県のクルマ社会を支える企業としての在り方を追求し続けています。岩手県では生活必需品ともいえる自動車の販売やメンテナンスだけでなく、お客様にご満足いただける提案やサービスの提供を通じてお客様の暮らしに寄り添い、地域社会の中で信頼され必要とされる会社であり続けるために事業活動を推進します。

❖経営戦略

カーライフの次の姿を創造する

ハイブリッド車、燃料電池車、予防安全装備など、自動車は常に進化を遂げており、それにとまってお客様のニーズも多様化しています。お客様一人ひとりのニーズに応えられるよう、人材育成と技術向上に力を入れ、また安心の整備でカーライフをサポートします。さらに女性社員による女性視点チーム「ラ・フェ・ブルー」の活動など、さまざまな角度からお客様に喜んでいただけるサービスを模索する活動も行っています。

❖将来ビジョン

CS向上、地域CSナンバーワンを目指す

お客様が感動するサービスとは、お客様ご自身も気づいていない「こうしたい」「こうだったらいいのに」を察知し、応えてこそ生まれます。当社は地域CS(お客様満足)ナンバーワンを目指し、一人ひとりがお客様へ奉仕する心を持って、満足と感動をお届けすることを目標としています。特に女性社員や女性のお客様の視点を大事に取り組んでいきます。



お客様とのコミュニケーションを通じ、さらに喜んでいただけるカーライフを模索する。



朝は展示車の清掃から。車がきれいになると清々しい気持ちになる。

代表者からのメッセージ

今、若者のクルマ離れや、人口減少に伴う自動車市場の縮小を心配する声がありますが、岩手県においてクルマは、これからずっと欠くことのできない大切な移動手段です。トヨタ自動車中興の祖と言われる豊田英二さんは、「理想の車はさんと雲だ」とおっしゃっていました。そんな夢のあるクルマを、お客様との絆を大切に、皆さんと一緒に岩手県のお客様にお届けし、豊かなカーライフの実現をお手伝いしたいと思います。



取締役社長
竹村 正昭

ネットトヨタ盛岡株式会社のキラリ、ここが強い！

- お客様第一主義！ お客様の一人ひとりにあったサービスで、頼れる販売店を目指す。
- 日本が誇るブランド・トヨタ自動車の車を取り扱い、お客様に安心と安全をお届けできる。
- 若手社員が多く活躍する、生き生きとした活気と切磋琢磨し向上しようという社風。

》Company DATA

事業内容	トヨタ車の新車販売、中古車販売、自動車部品・用品の販売、修理整備&钣金塗装、損害保険代理店、他
資本金	7,000万円
従業員数	108名
平均年齢	35歳
設立	1979年10月
売上高	約47億円
初任給	170,200円(大卒) 160,100円(短大卒) 160,100円(専門学校卒) 150,000円(高卒)
福利厚生	社会保険完備、雇用保険、健康保険、労災保険、厚生年金、家族手当、財形貯蓄制度、単身者用寮制度、永年勤続表彰制度、車両購入補助(営業スタッフ)
休日・休暇	毎週月曜日(定休)と火曜または水曜(交代休)その他休暇(GW連休、夏期休暇、冬期休暇、誕生日休暇、リフレッシュ休暇等)



最近の若者採用者数(概ね30歳未満)

25年度	8名	26年度	9名	27年度	7名
------	----	------	----	------	----

最近の離職者数(概ね30歳未満)

25年度	2名	26年度	2名	27年度	5名
------	----	------	----	------	----

【本社所在地】〒020-0862 岩手県盛岡市東仙北2-14-20
☎019-635-5000