

もっと、他のお店にも行ってみたい。
社内留学は学びが多く、社員交流にも繋がる！

毎月1回、社内で「輝くひと」にフォーカスし、社長との対談を通して「そのひと」の魅力に迫る「きらびと」第六号は、松本社長の発案で、本年度下期より運用を開始した「社内留学制度」申請、実施者第一号の本店TA戸越雄太さんにスポットを当てました。

〔松本社長〕

社内留学制度の、第一号利用ありがとうございます！今日は制度を利用した感想など、色々教えて下さい。

〔戸越さん〕

以前、社長面談の際に他店舗に行ってみたいの事を提案したので、自ら一番乗りで手を上げました。留学先は唐津店を選び、本店と比較し駐車場や工場も手狭なのに、入庫台数や新車販売台数は左程変わらな、その秘訣を知りたく、あえて忙しい土曜日に行き、主に工場の廻し方と、販サ連携を学ばせて頂きました。

〔松本社長〕

なるほど。事前に学びたい事を自分の中で整理しておくことは重要ですね。実際行ってみてどうでした？

〔戸越さん〕

入社して十二年目ですが、今回初めて唐津店に行き、思った以上に敷地が狭かったり環境が良くない中、お客さま誘導やクルマの出し入れ動線を皆さん工夫され、本店より「レベルの高い動きをしているな」と感じたと同時に、つくづく本店の環境は恵まれていると思いました。

〔松本社長〕

確かに唐津店は環境のマイナス部分を、チームワークと工夫で補い、プラスに変え成果に繋がっているよね。

〔戸越さん〕

他にも点検のお客さまへの用品提案へCAとTSが協力して行ったり、新車提案をしたいお客さまを朝礼時に共有し、販サ連携がしっかり出来ていると感じました。

〔松本社長〕

制度自体や運用について感じた事は？

〔戸越さん〕

目的を明確にしておけば、社内留学は学びが多く、また、社員間交流に繋がる。今後も他の店舗にも行きたいが、逆に若手社員の方は気軽に本店へも来て下さい！



入社 2013
本店 TA
戸越 雄太 さん



編集後記

愛車のエクストレイルにマッドテレーンタイヤを履かせ、無骨に仕上げるのが拘りの戸越さん。心倣しか社内留学後、ひとまわり大きくなった様な気がしたインタビューでした。

閲覧ありがとうございます

