

増田憲一郎さん

増田憲一郎さん (34)

一、小学校から大学

姉がサッカー好きだった影響を受け、小学生の時にやるようになった。小六の頃、リーグ発足、将来Jリーガーになりたいと思っていた。中学でも続け、市・東部・県選抜に選ばれた。しかしそこで小野伸二に出会い、自分はプロにはなれないとあきらめた。高校でもサッカーは続けた。大学は東京に行きたいという気持ちで強く、経営学部に入った。サッカー部にも入り、二年間やった。その頃TVの電波少年で、猿岩石がヒックハイクをしてたのに感動し、次は自分が行く番だと思った。サッカーをやめ旅に出た。長期休みを利用して放浪した。タイやベトナムなど二年半位は友人と行ってたが、途中から一人で行くようになった。マレーシア・シンガポール、ネパール、チベット、パキスタンなど行き当たりばったりの観光旅行で、ネパールに行った時に宿の主人からヒマラヤ登山を勧められ、装備を買い登ったこともあった。夏休みに大学の語学研修プログラムを使って、アメリカのロサンゼルスに一ヶ月間留学したことも。大学三年の夏に、シドニーにいる従



弟からオリンピック観戦に誘われたため、オーストラリアに行った。たまたまバーで知り合った日本人男性に、人生長いんだから、就職だけではなく大学院や留学などいろんな選択肢があると言われた。大学院は勉強が大変だったため選択肢から外した。丁度その頃留学の話も来ており、また、これからは中国の時代だと言われ、「行きます」と即答。中国上海に留学。

二、卒業後中国へ留学そして就職

留学生を集めたクラスに所属し、一年半中国語を勉強した。留学生の中にはその後現地の大学に進学している人も多いが、自分の中で満足したためもう就職しようと思



い帰国。父親の知りあいの北海道札幌のホンダディーラーへ就職。営業マンとして三年勤務した。社会に出たら自分はそこそこイケるんじゃないかと思っていたが、全然ダメだった。売れない営業マンだったが、修業に来ているということで、色んな店舗を回らせていただいたことは、とても良かったと思う。今では北海道ナンバーの営業マンと言われている神みたいな存在の人に気に入ってもらえ、色々教えてもらえたことが本当に良かった。この先輩のように周りの人達に恵まれ、いい修業になった。

三、富士、父の会社へ



帰郷し父の会社へ入社。総務の仕事を担当。入っていきなり課長職。北海道での経験を富士で活かしたい、今よりもっと良く改善したいという思いで行



働いたが社員から反感がおきた。社内がギスギスし出し、色んな事が重なり九人も辞めてしまった。いくら良いシステムを持ってきても、社員一人一人と人間関係を作る事が大事だと、身をもって経験した。その後人を好きになることを実践し、自分が変わった瞬間にその社員との距離が縮まった。

四、仕事をしたい

新車が出るたびにメーカーの勉強会があり大変で、ハイブリッドも三年位でシステムが変わる事も多く、サービスマンも研修しなければならぬ。総務として新卒の採用や研修、その後のフォロー(採用後一年半位までの)。営業職とサービスマン(整備)半々ぐういの比率で採用。整備は毎年二三人採用。営業職はファイトのある人がいないため、いい人材が確保できない。派手でイケイケの営業マンが売れそうだが、お客様も十人十色、話が上手でなくても、一生懸命対応してくれる人かいいと思う人もいる。トップセールスマンにも色んなタイプの人がある。二三年では結果が出ない。お客との信頼関係を何年もかけて作って行くことで、その後の販売や営業(紹介)となる。

五、今後の夢、若者へ

東京オリンピックピックまでを一つの区切りとし、従業員が百人いるような会社になりたい。障害者雇用にも取り組みたい。社長になったら人材育成を主に、売上也上げていきたいが、この会社で働くことになって良かったと思ってくれるように。まず人を好きになって欲しい。どんな人でも興味を持って接し、その人の良い所を見つけていると、自然と自分の周りに仲間が増え、自分を支えてくれる人となる。自分の財産となります。

自動車販売業スタッフになるには

<自動車販売業について>

- ・新車や中古車を小売りする事業者（販売店）のことである。中でも、自動車メーカーと特約店契約を結んだ販売業者のことを指す。自動車ディーラーと呼ぶことが多い。
- ・販売だけでなく、点検整備などのサービスも提供する。
- ・自動車販売業の業務は、おもに車の販売を行う営業部門、車の定期点検や修理を行う整備部門、自動車保険やローンを扱う事務部門などがある。この他にカー用品の販売、下取りした中古車の販売もある。
- ・整備部門でメカニックを経験してから、セールスエンジニアとして営業部門に移るケースも増えている。
- ・自動車販売方法は様々で、ショールームで接客の他、企業・個人宅へ訪問しての営業もある。
- ・自動車を購入した人に対して、アフターフォローをするのも大切な仕事である。
- ・スタッフになるには、車のメカニックに精通しておくといよい。また店頭での販売が主流になっていることから、消費者が何を求めているのかを調査するマーケットリサーチも大切である。

<自動車販売業スタッフになるには>

(営業部門の場合)

- ・各都道府県にある、自動車販売会社に就職するのが一般的。
- ・多くの場合、ディーラーに入社した後、メーカーの研修を受ける。
- ・その後、各ディーラーにおいて基礎訓練機関として自動車一般の知識、法律知識、販売、登録などの教育を受けてからセールス活動の実務を学んでいく。
- ・試乗や納車を行うため、自動車運転免許証は必要。

(整備部門の場合)

- ・必須資格：自動車整備士技能検定試験3級
- ・試験を受けるには、自動車コースのある高校や専門学校を卒業するか、自動車整備工場で見習いとしての経験を積むことが必要。
- ・自動車整備工場、自動車販売会社の整備部門が主な職場となる。

<年収について>

- ・自動車ディーラーの給与は、厚生労働省の資料によれば年収平均440万円あたり。
- ・多くの自動車販売会社で固定給に加え、営業成績により給与が上がる歩合給を導入しており、実力次第では比較的高い収入を得ることも可能である。

(参考 URL) ウィキペディア <http://ja.wikipedia.org>

JS日本の学校 <http://school.js88.com/>

年収ナビ <http://income-navi.info/index.html>

職種大辞典 <http://job.j-sen.jp/jobpedia/index.htm>