

グループ会社

徹底解剖

SUENAGA Group各社を毎号徹底解剖してご紹介。
 実は知らないあんなことやこんなことを教えちゃいます！
 今回は「株式会社トヨタレンタリース新岡山」をご紹介！

会社名	ロゴマーク	代表者	従業員数
株式会社トヨタレンタリース新岡山		代表取締役社長 末長一範	115名
所在地	TEL	創立	Webサイト
岡山市北区久米158-2	086-805-0055	1990(平成2)年1月	トヨタレンタリース新岡山 検索

<p>営業拠点</p> <p>レンタリース部門</p> <ul style="list-style-type: none"> ■岡山駅前店 ■イオンモール岡山店 ■岡山久米本店 ■伊福町店 	<p>カーリース部門</p> <ul style="list-style-type: none"> ■倉敷美観地区店 ■水島店 ■新津山店 	<p>トヨタレンタリース新岡山の強み</p> <p>組織活性化</p> <p>企業風土改革、待遇改善により、個の仕事に対する意識変化で業績向上。</p>	<p>トヨタレンタリース新岡山のサイトはこちら</p> 
---	--	---	---

グループスローガンについて

トヨタレンタリース新岡山スローガン
 『**チャレンジには、ちょっといい未来につながるドアがある**』

独自性を図り、ブランディングを高め、お客様に認知してもらい、いかに共感を得るか。そのためには殻を破り、成長しなければなりません。人は得てして変化を好まず、現状を守ろうとしがちです。「0」に何をかけても「0」。小さいことでもいい、まず一歩目を踏み出しましょう。
「さあ、みなさんドアをノックしに行きましょう。」



環境の変化で業績もアップ

職場環境の良さが売上UPにつながる!

お客様に信頼いただき愛される会社になるためには、まずは従業員が働きやすい会社作りが必要不可欠です。休憩室やオフィスなどの環境整備を実施。また、上司に相談しやすい空気作りにも注力。シナジー効果で、会社全体の売上アップに繋がっています。



年次	売上
2015年3月期	4億100万円
2016年3月期	42億6,300万円
2017年3月期	46億4,500万円
2018年3月期	49億1,800万円
2019年3月期	52億7,500万円
2020年3月期	55億5,000万円
2021年3月期	54億4,700万円
2022年3月期見込み	58億1,000万円

7年間で総売上18億8,000万円UPしました!

職場環境の改善が社員の頑張りにつながり、目標達成意欲が強くなっています。

例えばこんな福利厚生が充実が!

- 休日や勤務時間といった待遇面を改善!
- ・残業時間は拠点長の管理で20時間以内に。
- ・年間休日数“108日”の完全消化。
- ・全スタッフ年5回の年次有給休暇の確実な取得。

ママさん社員の働きやすい環境!

- ・子どもが小学校入学まで短時間勤務可能。
- ・管理職も定時退社を推進。

ライフワークバランスのとれた企業!



軽四輪からマイクロバスまでオーダーメイド

リース車管理台数1万台以上!

カーリースとはお客様の要望に合わせたオーダーメイドのクルマを貸すこと!

カーリースでは車種、仕様、期間、各種点検、保険など、すべてお客様のご要望、ご都合に合わせた設定で契約します。さらに、お客様の会社のロゴマークや商品のパッケージをラッピングしたり、パンの荷室を作業スペースや趣味の空間に改造することもあります。

実はこんな車も取り扱ってます!

トヨタレンタリース新岡山のカーリースはトヨタのクルマのみの扱いと思われがちですが、実際は国産メーカー全車種、1人乗りのコムスから軽四輪、29人乗りのコースター(マイクロバス)、トラック、フォークリフトまで幅広く対応しています。



超小型EV COMS

年度顧客満足度NO.1

全国1200店舗の顧客満足度調査で1位に

お客様を大切にすることを念頭に、顧客満足度(CS)の向上を目指す取り組みに力を入れてきました。

店舗ごとにCSリーダーを一人ずつ決め、2カ月に1回、研修会を実施。目標に向けて、反省と振り返りを重ねて、次月に備えるという、地道な取り組みを行っています。その甲斐もあり2021年の4月から6月、10月から12月の2回において、顧客満足度調査で1位を獲得しました。

例えば

- 取り組み目標、進捗状況、好事例を紹介し、情報共有を図り、手本となる取り組みがあれば各拠点で導入。
- 高齢の方、ビジネスの方、リピーターの方、レジャーの方など、それぞれに合わせた接客を徹底。

レンタカー部門はカーリース部門より女性従業員の比率が高い!

- ・女性ならではのきめ細かな気配り・心配りを実施し、幅広く活躍中!
- ・女性管理職の割合は、帝国データバンク『女性登用に対する企業の意識調査(2020)』の女性管理職比率7.8%よりも高い、18%(2020年7月)!
- ・30代で管理職に登用チャレンジ出来る職場環境。

たくさんのお客様にご満足いただけたことが証明され、励みになり、やる気につながっています。

西日本豪雨やコロナ禍を経験して

環境の変化や災害を機に新たな取り組み

カーリース部門の変化 新たな仕事のやり方を模索

これまで訪問が一番大事という昔ながらの営業方法でした。ところが、新型コロナウイルスの影響で訪問しづらい状況になるケースもあり、医療関係などは電話や、メールといったデジタルを活用することで効率アップも図っています。ただし、お客様を訪問して人間関係を深めることは今後も大事にしていきます。

レンタカー部門の変化 レンタカー部門はクルマの在庫がないと商売が成り立ちません

ここ数年、豪雨や感染症といった相次ぐ災害でレンタカー需要が高まったり、減少したりと先が見通せない状況の中で適正保有台数をいかに保つかがレンタカー事業を進めて行く上で大切な取り組みとなっています。

そうした経験から 車両購入に特化した会議を毎月1回から2回に増やし、現場からの要望もタイムリーに取り入れた情報共有、交換の場になっています。

西日本豪雨の時には、他県のトヨタレンタリース店からの協力

西日本豪雨の時には、エリア内で無数のクルマが水没したため、他県のトヨタレンタリース店の方に大変お世話になりました。以来、短期的にクルマが足りない時や弊社のお客様が他県で困っている時などに協力し合い、ビジネスの輪が広がっています。

ざっくばらんな交流会を定期開催

年齢問わずの「集合交流会」を開催

カーリースの拠点は岡山と倉敷と津山にあり、合わせて20名の営業マンが所属しています。

しゃべることで良いストレス発散にも!

今まで他部署の営業マン同士の交流はほとんどありませんでした。そこで、3年前から定期的に「集合交流会」を本社で行っています。動続1年目の人から20年目の人までの営業マンと役員、次長も加わり、5人ほどのグループに分かれて、雑談のような話をしています。若手からは「仕事に行きたくない日はどのようにしてモチベーションを保つのか」「コロナ禍で営業活動がしづらい。どのようにしているか」、またベテランからは若い人に向けて「どのような指導をしてもらいたいか」などを知る、交流の機会になっています。

今後の活動につなげていきたい、仕事に対するモチベーションが上がるなど、いろいろな意見も出ています。

