

「ありがとう」の一言のために働くということ



株式会社 トヨタレンタリース新埼玉



“お客様を大切にする”を基本姿勢とし、
絶えず危機意識をもって改善・改革に努め、
地域社会に必要とされる企業を目指します。





トヨタレンタリース新埼玉で働くということ。

それは、
常に問題意識を持って取り組むこと。
仲間と協力し、より高い目標に挑むこと。

全ては、お客様の笑顔と満足のために…

私たちと共にチャレンジしてくれる
あなたを待っています。



レンタカースタッフはトヨタの豊富なクルマの中から「お客様に合ったクルマ」をご提案します。

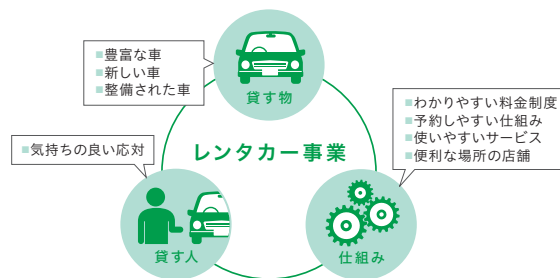
トヨタレンタカーの
強み！

※2016年12月末現在

お客様のご要望に合わせて、最適なレンタカーをご提案することが私たちの仕事です。全国の駅や空港、街のいたるところに合計約1200店舗を設置。多くのお客様に気軽にご利用いただけるよう取り組んでいます。

トヨタならではの豊富な“クルマ”と“サービス”

レンタカー店舗では、ハイブリッド車から福祉車両まで、豊富な車のラインナップで“あらゆるシーン”にピッタリのお車をご提供しています。また、ご利用いただくお客様の年代や性別、近年では海外の方など実にさまざまです。そのなかで私たちが心掛けているのは、誰に対しても分かりやすく、気持ちの良い対応です。



リース営業スタッフはクルマを通じて、あらゆる企業の「抱えている問題」を解決していきます。

お客様の要望を丁寧にヒアリングするコンサルティング営業スタイル。数年単位でお客様と契約を結び、クルマをお使いいただけるシステムです。またご契約いただいているお客様を担当スタッフが定期的に訪れ、より効果的な活用方法などをご提案。お客様の抱える課題解決につなげ、“深く長いお付き合い”をめざしています。

車両メンテナンスは全国の“トヨタ”で対応

お客様は、メンテナンスカードをご提示いただくだけで、全国に約5,000ヶ所のトヨタのサービスネットワークで高品質のサービスが受けられます。急な故障の際にも、すぐそばにあるサービス店舗（トヨタテクノショップなど）が適切に対応し、お客様の安心を支えています。

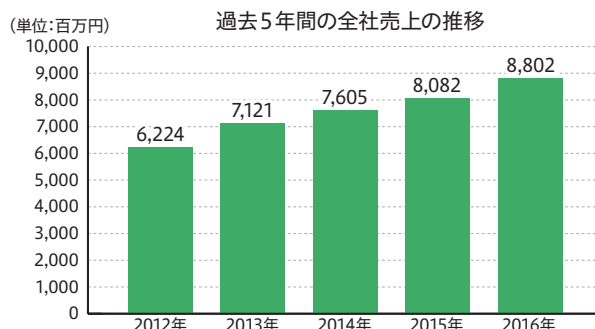
トヨタカーリースの
強み！

「車両を取り巻く環境の整備」をコンセプトに事業展開を進めています。

消費者の自動車に対する意識の変化もあり、レンタカーやカーリースの需要は高まっています。

当社の過去5年間の推移をみると、2012年度の全社売上は約62億2,400万円で、2016年度は約88億円と、2012年度以降増加を続けています。

私たちトヨタレンタリース新埼玉=自動車のプロとして「車両を取り巻く環境の整備」をコンセプトに事業展開を進めています。今後はさらに社員一同、お客様へレンタカー・リースのネットワークを活かしてお客様が安全かつ安心して頂けるサービスをご提供していきたいと思っております。





voice | 01

レンタル営業部 店長
(2010年入社)

田中 誠

Makoto Tanaka

お客様との『繋がり』を大切に。 さまざまなご要望に必ず応えられるよう

お客様の満足のため常に学び努力し続けるそのひたむきな姿勢は、部下からも厚い信頼を得ている、レンタル営業部田中店長。

変わらない情熱を燃やし続ける秘訣はどこにあるのか…？

当社とお客様ひとりひとりの「繋がり」を常に意識し、
1件のご予約に必ずお応えできるようにご提案をすること。
それがお客様の笑顔に繋がります。

お客様のご予約に対しては、「繋がり」を意識し、どうすればお客様の要望に応えることができるかを各スタッフに常に意識してもらっているように話しています。なぜ当社を選んでいただけたのか、どうすれば次も選んでいただけるのかを考え、1件のご予約に必ず応えることができるようこだわっています。

また、仕事の中で各店舗スタッフの仕事量を考え、業務過多が起きないように、一日の流れを業務予定表を用いて常に考えています。満足していただけるサービスを提供するには、店舗スタッフも万全の体調やメンタルであることが必須だと思っています。



voice | 02

リース営業部 スタッフ
(2006年入社)

土井 渉

Wataru Doi

去年よりも今、今よりも未来。 『目標』を持ちしっかり意識することで成長できます。

最善を尽くすその真摯な姿勢はお客様にも一目置かれる、リース営業部の土井スタッフ。常に先を見据えた彼の営業活動やお客様との信頼関係の構築方法、心がけていることは…？

お客様には決まった「方程式」はありません。
ひとつひとつの積み重ねが、お客様との信頼関係を
築いていきます。

お客様には決まった「方程式」はありません。お客様を知ることから始まり、最適なご提案をさせていただくことで、信頼を築けるよう日々営業活動を行っています。すぐに成果が出るものではないので、先を見据えた営業活動を心がけています。

カーリースでは、導入後が、最も大切であり、車両管理におけるお客様のご負担が出来る限りないようにサポートをすることが、私たちの大きな役目です。

肌で「トヨタ自動車」を感じたときは、
私自身がやってきたことを実感できた瞬間でした。

大口のお客様との契約が成立し、リース車両の登録台数が増え、初めてトヨタ自動車の表彰式に出席させていただいたときは、肌で「トヨタ」を感じることができました。

去年よりも今、今よりも未来という目標を持つことで、ひとまわりもふたまわりも成長し、仕事の幅を広げていきたいと思っています。

リース営業部スタッフのある1日のスケジュール

日々の地道な努力が契約に結びつく！

8:30 出社・スケジュール確認

朝は余裕を持って出社。
時間をしっかりと管理し、有効に活用
できるよう確認します。

9:00 朝礼

10:00 企業訪問

実際に訪問しお客様の現状を把握します。
現状を改善するご提案をし、お客様との
距離を縮めます。

12:00 昼食

午後に備えてリフレッシュ。
外出先でもお客様からのメールなど
しっかり確認します。

13:00 企業訪問

17:00 帰社・資料作成

会社に戻ったら、今日の訪問活動の振り返り。
訪問した際に依頼された資料や契約書を作成
します。

19:00 退社

※写真はイメージです。



こだわっています。

ただひたすら「一生懸命に」なれる。
新人としてできることは「元気よく挨拶」！
その姿勢こそがまずは社会人の第1歩です。

入社当時は、わからないことだらけだと思います。私も毎日が新しい出来事の連続で、それに対するための知識を得るのに大変苦労しました。新人としてできることは「元気よく」することで乗り切っていました。特に「挨拶」には力を入れています。

現在もスタッフとのコミュニケーションの中で「挨拶」や「返事」には、気をかけています。言葉ひとつでもスタッフが、どういう状況なのかを判断するように心がけています。「報・連・相」も大切なことですが、これからも挨拶は、心がけていきたいですね。

レンタル営業部店長のある1日のスケジュール



※写真はイメージです。

- 8:45 **出社・清掃・朝礼**
お客様をお迎えするための準備や店舗の清掃を行います。朝礼を行い、その日のお客様の注意事項を伝えます。
- 9:00 **スケジュール確認**
当日のお客様の出発や帰着、車両回送予定や洗車の管理、営業活動など各スタッフの一日の流れを確認します。
- 9:30 **フロント業務**
店舗での接客も店長の重要な業務です。スタッフと協力して、店長自らもお客様の出発・帰着の手続きを行います。
- 13:00 **店頭ミーティング**
お昼からのスタッフを交えて、店舗でのミーティングを行います。チームワーク良く仕事を進めるために、コミュニケーションは欠かせません。
- 15:00 **点検商品管理**
チェックシートを使用し、車の点検をします。お客様に安心安全に使用していただくために重要な仕事です。
- 16:00 **実績管理**
日々実績を管理し、対策を検討します。時間・天候・社会情勢などを考慮し、対応策を打ち出します。
- 17:00 **翌日スケジュール確認・退社**
翌日のスタッフのシフト、出発や帰着、回送予定などをチェックし、店舗体制に不備がないかを確認します。

お客様にとって『何が最善か』を
考えることにやりがいと面白さを感じます。

直接お客様と接する店舗業務。きめ細やかな心遣いと正確な状況判断でお客様満足度の高い、レンタル営業部金田スタッフ。
入社2年目、彼女の店舗での毎日や目標とは…？

誰かからの指示を待ってから行動するのではなく、
お客様のためにすべきことを常に考える。
接客の面白さや難しさが詰まっています。

学生時代に就職活動をしていたときに、会社内で事務職として、デスクワークするよりは、接客業に携わりたいと思っていました。レンタカーの仕事もお客様へ車を貸し出すという同じことの繰り返しに見えますが、誰かに指示されるというよりは、お客様に合わせたご提案ができるよう自分自身で考え、判断する場面が常にあります。今現在も、店長や店舗の先輩にフォローしていただける環境なので、ひとつひとつ丁寧に対応できます。

目標になる店長や先輩が身近にいる環境こそが、
私自身を成長させる『スイッチ』になっています。

店長や先輩に比べて、「この場合だったら、どう考えて、どう行動するか」と考えて、お客様の対応をしています。まだ店長や先輩の手を借りてしまうこともあります。これではそれぞれの仕事に力が出し切れないと思います。一人前のスタッフを目指して店長たちのように業務内容の幅や知識が増やせるよう日々取り組んでいきたいと思っています。

voice | 03

レンタル営業部 スタッフ
(2016年入社)
金田 糸以
Shii Kaneda



レンタル営業部スタッフのある1日のスケジュール

次にすべきことを意識して行動する。

- 8:00 **出社・開店**
平日の朝は特にビジネスでのご利用が多いので、お待たせしないよう早め早めに準備します。
- 8:15 **フロント業務**

- 8:30 **電話対応**
車種・期間・料金など、間違いがないか確認しながらご予約の電話対応をします。
- 10:00 **車両回送・引取**
ディーラーへレンタカーの回送や他の店舗への必要なレンタカーの引取を行います。
- 13:30 **洗車・点検**

- 15:00 **DM・店頭POP作成**
お客様へのDMのコメント記入や店舗内のPOPなど店舗管理も重要な仕事です。
- 16:00 **翌日スケジュール作成**
翌日のお客様の確認を行います。
- 16:30 **引き継ぎ・退社**



※写真はイメージです。

女性支援

女性の活躍を推進しています

Support a Woman

仕事と育児・家庭の両立ができる職場環境づくりのために様々な取り組みを行っています。

育児と仕事を両立させる女性社員が多いのも当社の魅力のひとつ。
夫と同じ会社で働き、育児と仕事を両立させる女性スタッフの本音とは...

出産・育児に関するサポート

ライフスタイルの多様化に合わせ、社員が仕事と出産・育児を両立させるための充実したサポート制度があります。

また、産休育休期間中に社内報を自宅に送付するなど、コミュニケーションを大切にしています。それらの取り組みにより、育児休業後は、ほとんどの社員が復職し、職場で活躍しています。

【サポート内容】

■産休育休制度

子どもが既定の年齢に達するまで休業できる制度です。

■育児短時間勤務

産休後に、所定労働時間について、会社との話し合いにおいて労働時間を変更することができます。

復帰をサポートしてくれると主人が
約束してくれたことは、今でも覚えています。

復帰する前は、出産し、育てることが初めてだったので、仕事との両立ができるか不安だらけでした。時短勤務での復帰ではありましたが、ルールや様々なことが変わっていたので、また以前のように仕事ができるか考えたこともありましたが、

仕事を变えようかと悩んだこともありましたが、産休や育休をいただき、周囲の協力と慣れている仕事ということもあり、仕事を辞めずに復帰することができました。

voice | 04

レンタル営業部スタッフ
(2013年入社)

小野寺 美鶴希
Miduki Onodera



人材育成

研修制度・社内報奨制度などについて

Training System / Incentive System

当社独自の研修を含め、新入社員のための充実の研修制度！
組織の活性化や社員のモチベーションを向上させる社内報奨制度や社員旅行

トヨタレンタリース新埼玉では、当社独自の研修を含め、新入社員のための充実の研修制度があります。

入社から3カ月間見習いとして様々な研修を受けて頂きます。配属後は、フォロー研修や年次別研修、マネジメント研修など階層に合わせた体系的な教育研修を行っています。

また、社員のモチベーションや意欲を高める取り組みとして「社内報奨制度」や「社員旅行」があります。

「社内報奨制度」は誰にでも表彰されるチャンスがあり、実績に応じた報奨が与えられます。「社員旅行」のほかにも、野球部やゴルフ部など社内クラブを通じて、コミュニケーションを深め、日頃の業務でのリフレッシュをしています。



研修体系	キャリアス	レンタカー
	① 初級総合営業スタッフ研修	④ 店舗オペレーションマニュアル、 e-ラーニングを活用した自社教育
	② 上級総合営業スタッフ研修	
	③ マネージャー研修	⑤ トレーナー研修

貢献

社会貢献活動について

Social Contribution

【東日本大震災復興支援】

▼海岸林再生プロジェクト

お客様の安全運転が被災地復興の支援に
“事故ゼロ”1店舗1日につき15円を寄付いたします。

東日本大震災で被害を受けた、宮城県名取市地区の海岸林を再生するため、「海岸林再生プロジェクト」を支援しています。このプロジェクトは、被災地の方々による「名取市海岸林再生の会」を中心に、公益財団法人オイスカが全面的にサポートしています。



【地域社会貢献・ボランティア】

▼こども110番のお店

「こども110番のお店」は、地域ぐるみで子供たちの安全を守っていくボランティア活動です。子供が「誘拐や暴力、痴漢」など何らかの被害にあったり、または遭いそうになり身の危険を感じ助けを求めてきたとき、その子供を一時的に保護し、警察・学校・家庭等へ連絡する役割を担っています。全店舗が「こども110番のお店」として、地域の安全を見守っています。



▼ユニバーサルトイレ設置

レンタカー店舗では、車いすをご利用のお客様や小さなお子様連れのお客様にも安心してご利用いただける、「ユニバーサルトイレ」の設置を進めています。

安心

採用実績について

Recruitment

ひとりひとりじっくりとお話しさせていただきます。
当社の雰囲気を感じてください。

トヨタレンタリース新埼玉＝「仲間とともに成長」です。私たちと一緒に「お客様の笑顔」のために働きますか？

【大 学】

跡見学園女子大学、関東学園大学、共栄大学、国土館大学、埼玉学園大学、埼玉工業大学、淑徳大学、尚美学園大学、十文字学園女子大学、城西大学、駿河台大学、聖学院大学、西武文理大学、拓殖大学 他

【短大・高専・専門学校】

青山学院女子短期大学、大妻女子大学短期大学部、大原情報ビジネス専門学校、大原法律専門学校、大原簿記情報ビジネス専門学校大宮校、川口短期大学、共立女子短期大学、埼玉女子短期大学、淑徳短期大学 他

先輩社員のインタビューや最新の採用情報はこちら ▶ <http://toyota-rlss.co.jp/recruiting/>





〒330-0854 埼玉県さいたま市大宮区桜木町4丁目206番1号
TEL:048-643-8282 FAX:048-643-8255

最新の情報は
HPをご参照
ください

トヨタレンタリース新埼玉

検索

<http://toyota-rlss.co.jp>