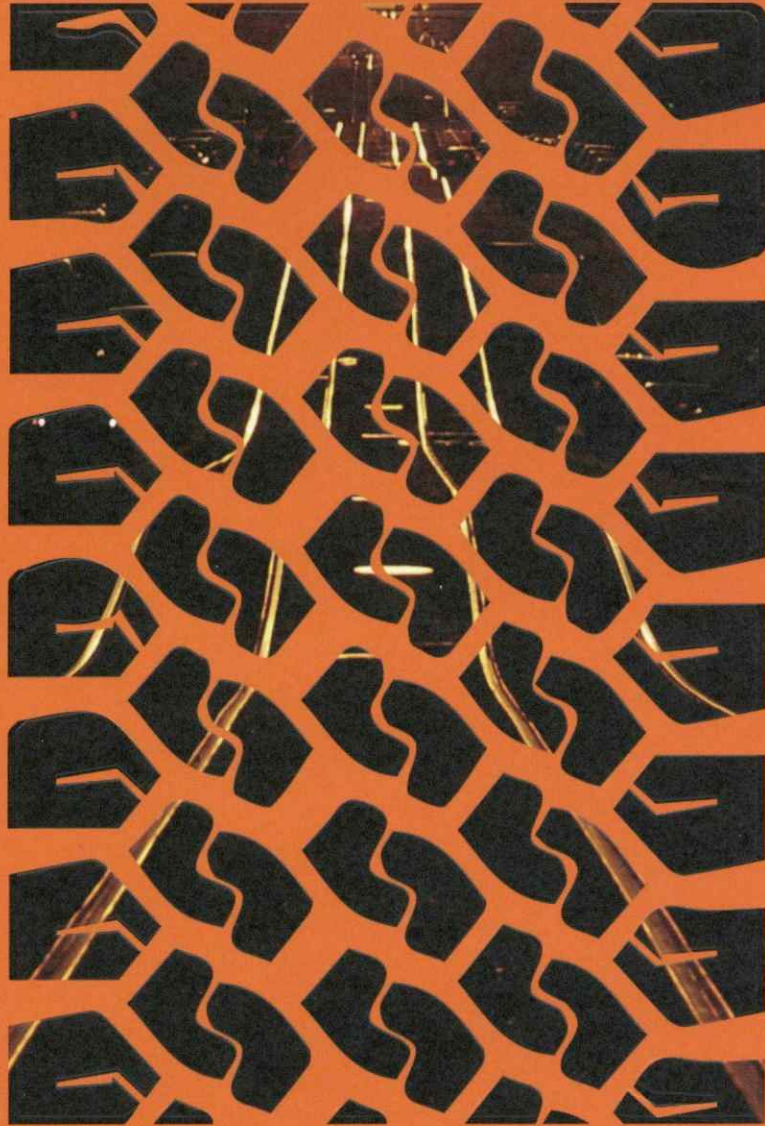




LIFE
CUSTOM

人も、車も、変えられる。



LIFE CUSTOM

人も、車も、変えられる。

CAR PORT MALUZEN

RECRUITING GUIDE

OUR WORKS

わたしたちの仕事

タイヤ、ホイールを店頭販売しているイメージの強いカーポートマルゼンだが、実は店頭売上は全体の4割程度。インターネット販売、雑誌通販、それを支える物流システムなど、カーポートマルゼンの事業は多岐にわたる。営業、物流、EC事業、ビット、企画、管理など、連携をとって業務を行うことで、カーポートマルゼンという組織は形成されている。

Sales

Logistics

E-Commerce

Pit

Planning

Administration

01 Sales 営業部

1店舗売上10億越え。
次の一手の先読みが鍵。



お客様にお気に入りの一点を見つけていただくために、商品の説明やアドバイスをします。営業は店内で接客するだけでなく、提案方法や商品の魅せ方に趣向を凝らして取り組む仕事です。お客様のクルマにホイールを置いて装着のイメージを掴んでいただいたり、商品を効果的にアピールできるよう展示方法を工夫したり。お客様が商品に目を留め、魅力に気づき、購入して満足するまでのすべてを手がけます。また店舗には、全国のお客様から電話による注文も寄せられるため、迅速かつ丁寧な対応でスムーズに販売へとつなげることも重要なミッション。将来的には在庫管理や仕入れ、販促企画など、店舗運営を一手に担う店長への道が開かれています。

02 Logistics 物流管理部

1日5,000本の出荷。
マルゼンの大動脈。



物流管理は、当社の強みである、豊富な在庫とスピード納期を支える重要な仕事です。日々入荷される商品の確認からオーダーに合わせた組み付け、出荷までの各工程を担当します。たとえ同じブランドでも、タイヤとホイールの組み合わせは数百通り。日々の仕事で磨かれた技術やセンスを発揮し、繁忙期には1日約5,000本にのぼるタイヤの出荷を支えながら、店舗からのオーダーミスを防ぐこともあります。お客様の手元にきちんと商品が届く。決して指示通りに繰り返す作業からは生み出せない、安心と満足を支える仕事です。

03 E-Commerce WEB・通販

事業拡大。
今最も熱い、未来事業。



当社の業績を牽引し、今後さらに注力していくのがWEB販売(EC)です。自社サイトと、楽天、Yahoo!などで運営する複数のショップ。2種類のECに関わる仕事は、企画、運営、ページデザインや販促活動、顧客からの問い合わせ対応まで多岐に渡ります。役割は、店舗での販売方法を再現することではなく、WEB販売専用の商品を仕入れたりと、競合との差別化を図るために商品を開発したり、ECサイト独自の方法で売上を伸ばすこと。一方で店舗と同じく、現場で培われる顧客理解と商品知識が活躍する仕事でもあります。

04 Pit ビット

お客様の笑顔をタイムリーに感じられる技術職。



タイヤやホイールの取り付け、メンテナンスを手がけるのがビットの役割です。整備士免許を保有するスタッフは、サスペンション関連の取り付けも担当。特性を理解したうえで、お客様の希望やトレンドなどを踏まえ、全体を最良のバランスに仕上げます。一つひとつが単なる作業ではなく、技術によってお客様の喜びが何倍にも大きくなり、ホイールの仕上がりを確認するお客様は、一瞬で目を輝かせます。ただし、どんなにデザイン性が優れていても、安全を確保できなければ意味がありません。お客様の理想と安全性、ときに対立する2つの要求を絶妙なバランスで実現させることこそ、ビットとしての腕の見せ所です。

05 Planning 企画部

独自のアイデアを利かせた
世界と勝負する自社ブランド。



販売企画、商品購買、商品開発から成る企画部では、各課が連携して新商品の開発・販促企画を手がけます。新商品の開発は、世界最大級のカスタムカーイベントやモーターイベントに焦点を定めて毎年行います。時流を捉えたコンセプトと、独自のアイデアを利かせた企画・デザインを打ち出し、幾度となく試作を実施。タイヤとホイールに込めた願いを商品へと昇華させます。開発と平行して、商品の価値を最も魅力的に伝える展示方法の検討や市場投入後の販売戦略、またそれを具現化させるための広報戦略を組み立てます。展示会終了後は、休むことなく次の商品開発へ。部署全体が一体となり、自社ブランドを成功へと導くことが企画部の使命です。

06 Administration 管理部

理想の組織を実現していく
キーパーソン。



人と組織に深く関わるのが、管理本部です。会社の未来を担う新しい人材の採用活動では、求人媒体の選定・発注・原稿確認、合同説明会の実施から応募者対応、受け入れまでのすべてを担当。誰よりも会社の強みや働く魅力を理解し、効果的で効率的な採用の実現を目指します。社員が活躍できる組織を作るために、就業規則や制度構築などにも深く関わるほか、各種手続きや勤怠管理などの総務業務を通じて、社員が仕事に集中できる環境を提供することも管理本部が担う大切な役割。組織を円滑に機能させるために欠かせない仕事です。人と会社をつなぐ架け橋であり、理想の組織を実現していくキーパーソン。会社の成長は管理本部の一人ひとりが支えます。

OUR MEMBERS

マルゼンメンバー紹介

成長速度、フルスロットル。

MEMBER INTERVIEW

壁を乗り越え圧倒的に成長する。

お客様への商品提案や購入までのサポート、担当商品をより良く魅せるための売り場作りが私の担当する仕事です。商品と専門用語の多さは、1年目の誰もが避けて通れない壁。正直、今も勉強中です。ただ、学んだ分だけ提案の幅が広がり、接客力も確実にアップしたと思います。入社当初は何でもすぐに先輩に聞いていましたが、先に調べてから相談するクセが身についたことは、自分なりに成長を感じる点ですね。そしてお客様の満足した表情や「また来るね!」という一言が、私のやる気を燃やします。

売上目標は、自分への期待値。だから必ず、達成したい。それが1億でも2億でも、自分に任されたミッションであれば、喜んでYESと答えますよ。売上アップのために今の自分にできることは、1日の接客数を増やすこと。知識や対応スピードの向上など工夫できることはまだまだあるので、圧倒的な成績を叩き出すためにスキルを磨いていきたいですね。

Q&A 研修制度について

新人研修制度として、外部講師を招いて社会人としての心構えや、報連相などの社会人スキルをしっかりと学びます。また、階層別研修の実施など人材育成にも力を入れています。

Q&A 休日の過ごし方は?

車が好きなので、休日はドライブにかけたりすることが多いです。他にも部署ごとでBBQもありますし、他店舗の人と遊びに行くこともありますね。

Q&A ノルマはあるの?

個人ノルマという考え方ではなく店舗毎の目標(予算)があります。それを達成するために社員一人一人が一丸となって売上に貢献しています。

20代で10億円店舗を率いる醍醐味

MEMBER INTERVIEW

自分が先頭を切って、活気のある店に。

販売スタッフとして実績が付いてくる前から、やるからには店長にならなくてはという想いが強くありました。店長になるために、宣言した通りの結果を出し、社内外問わず信頼して貰えるように努力してきました。そしてトップセールスになり、自信が付いてきたこともあって、自ら店長を志願しました。

販売スタッフから店長になり、打ち合わせや書類等の処理業務といった、店舗運営に関わる業務に時間を割くことが増えました。販売に関わる時間は少なくなりましたが、店長として意識していることは、販売スタッフ時代と変わりません。「何よりもお客様に喜んでもらうこと」を心掛けています。

そのためにまずは私が背中を見せる。「店長が頑張っているなら私も頑張ろう」とメンバーに言ってもらうために、店長である私が誰よりも成果を出し、成果を出すために行動し続ける事を心掛けています。

Q&A 社内の雰囲気は?

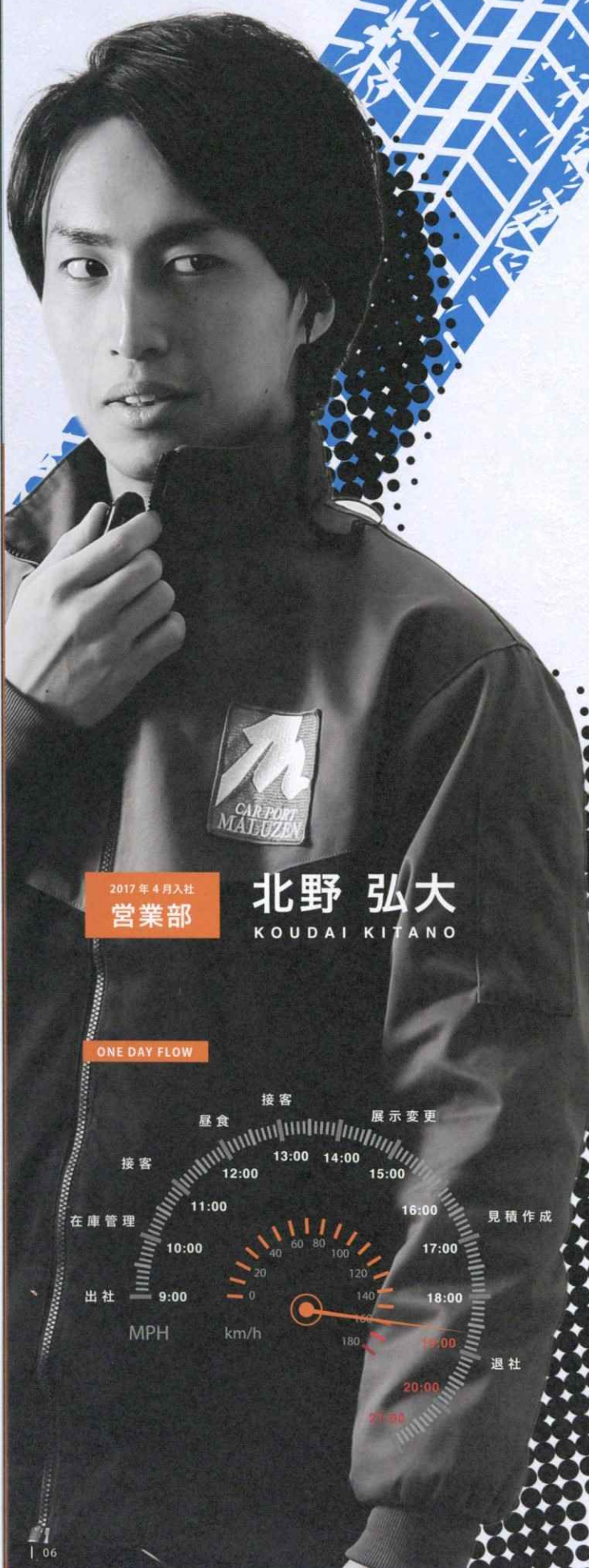
比較的年齢も近い人が多くアットホームでコミュニケーションがとりやすい雰囲気だと思います。他店舗の社員ともすぐに仲良くなれますし、すぐに馴染んでいただけたと思います。

Q&A 入社後どのくらいで店長に?

私自身が店長になったのは7年目のことです。最短で入社6年で店長に抜擢された方もいますし、熱意を持って仕事に取り組んでいれば、しっかりと評価してくれる社風だと思います。

成長できる環境

教育担当のスタッフが各店舗にいるので安心して業務を覚える環境は整ってます。また教育担当者や管理職向けの研修など階層別研修もあり成長を積極的に支援してくれる仕組みがあります。



2017年4月入社
営業部

北野 弘大
KOU DAI KITANO

ONE DAY FLOW



2017年4月入社
店舗店長

西口 直輝
NAOKI NISHIGUCHI

ONE DAY FLOW



OUR MEMBERS

マルゼンメンバー紹介

常識は自分達が 創ればいい。

MEMBER INTERVIEW

現場経験が生んだ成功の法則。

ネット販売を手がける WEB・通販店で、戦略構築や方針の決定、仕入れ、商品開発などを行っています。店舗で販売を約9年経験し、その後 WEB・通販に異動。当時は EC 売上が想定を大きく下回り、改革が必要な時期でした。ネット販売はまったくの未経験でしたが、サイトをみて感じたのは、商品や値付けの違和感。現場の勤を頼りに改善してみると、売上が倍増したんです。EC サイトのセオリーを知らなかったことが、結果的に大きな成果を生み出しました。このときから大切にしているのは、顧客理解と商品知識、目利き力などの現場経験をフル活用すること。今もセオリーを意識することはありませんね。もちろん、EC ならではの売り方や売れ筋商品などもあるため、EC の特性をつかみながら売れる仕組みを作ります。10年前、ケータイでタイヤを買う未来を想像していなかったように、この先も新しい手法が生まれるはず。どこよりも早く、私たちが仕掛けていきますよ。

Q&A 勤務地について

基本的に現住所を考慮して配属先は決定されます。将来的には他の店舗への異動も可能なので、様々な店舗を経験して成長につなげていく人も沢山いますよ。

Q&A ジョブチェンジについて

本人の希望や適性をもとに他部署への配属があります。現に私自身も販売から WEB・通販店へ移動しましたし、他にも多くのスタッフがジョブチェンジをしています。

魅力的な社内制度

【社員割引】
ホイールやタイヤを家族も含めかなり安い金額で購入可能。クルマ好きな社員が多いので新作ホイールが出たら買い替える社員も多数！

人と組織が 成長のカギ。

MEMBER INTERVIEW

攻めと守りでチャンスを生み出す。

人事課で採用業務を担当しています。ひとことで「採用」といってもやるべきことはとても多く、人材との接点を作り出すところから、入社式を迎える日までのすべてが私の仕事です。入社までの導線設計とアプローチのプロセスはマーケティングであり、目標と結果が明確に数値化される点は営業と同じ。人事の仕事は、想像以上に多面的なんです。私は社会に出てから人事のキャリアを歩み、その途中には大学でキャリアカウンセラーも経験しました。成長中の企業はある時期を境に「採用」と「組織化」に必ず注力します。今のカーポートマルゼンは、まさにその時期。私の経験を活かすならこの会社だと確信して入社しましたが、あのときの判断は間違っていなかったと言い切れます。カーポートマルゼンで働くすべての人が「この会社を選んで良かった」と思えるような採用と、組織作りを実現させることが私の使命。ダイナミックで躍動的に成長する企業を、人事の立場からリードしていきたいですね。

魅力的な社内制度

【スポーツクラブ優待制度】
スポーツジムの法人会員となっておりますので、月会費などかなり優遇された金額で加入できます。体を動かしてフレッシュしたいと思う当社のスタッフには魅力的な制度です。

【産休・育休制度】
産休育休制度を実際に利用している人も多く、復職率100%なのは安心できます。男性でも育休を取っているスタッフも多数おり若手からベテランまで取得しております。時短勤務制度もあって、子どもが小さくても働ける環境はありがたいですね。

Q&A 求める人物像は？

車に関する知識や技術は全く必要ありません。コミュニケーションがしっかりとれる人、元気で熱意を持った人と一緒に働きたいですね。

2002年5月入社
WEB・通販店

金澤 学

MANABU KANAZAWA

ONE DAY FLOW



2017年9月入社
管理部

幸喜 真弓

MAYUMI KOKI

ONE DAY FLOW



自ら変化し、 時流をつかんで成長する。

カーポートマルゼンの歴史は変化の歴史であり、その道は決して平坦なものではありませんでした。路上のパンク修理屋から始まり、カーオーディオなどトータルカー用品の量販店へ。その後、タイヤに特化して販売を行う今の形になりました。半世紀あまりの間に数え切れないほどの壁に行く手を阻まれ、その度に恐れることなく取捨選択をしてきました。変化を重ねた歴史の先に、現在の姿があります。

歴史から学んだ教訓は、時代は常に移り変わるということ。時代の波に吞まれず生き残っていくためには、そのときどきの時代が生む新しい価値観をいち早く捉え、自らを変容させることが不可欠です。取り扱う商品やサービス、販売方法、販売先に至るまで、永遠に続くものなどないでしょう。私たちが成長を続けてこられたのは、常に時代にフィットしたサービスを提供してきたから。そこに尽きると 생각합니다。

ここ数年の間に起きている、パソコンとスマートフォンの販売シェアの変化には目を見張るものがあります。タイヤやホイールをケータイで買う日が来ることを、10年前は誰が想像できたでしょうか。同じようにこの先も、想像を超える変化が起きるはずですよ。

だからこそ、昨日までの常識に縛られず、変化することを恐れない。いつの時代も自らを自在にCUSTOMできる会社であり続けたいと思っています。

米岡 功二

株式会社 カーポートマルゼン
代表取締役 社長

米岡 功二

KOJI YONEOKA



