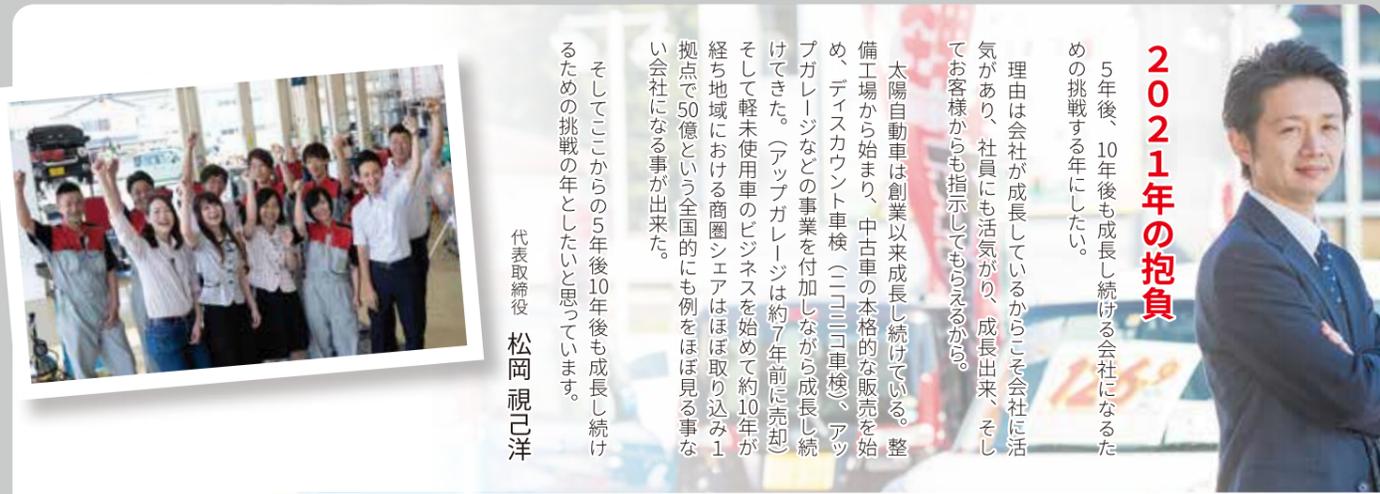




GENERAL CLEANING

2020.12.24

年末に太陽自動車では大掃除を行いました！
普段ではできないようなところの掃除をして、
気持ちがスッキリしましたね！新しい年を迎えました！
皆さん今年もよろしくお祈りします！



2021年の抱負

5年後、10年後も成長し続ける会社になるための挑戦する年にしたい。

理由は会社が成長しているからこそ会社に活気があり、社員にも活気があり、成長出来、そしてお客様からも指示してもらえらるから。

太陽自動車は創業以来成長し続けている。整備工場から始まり、中古車の本格的な販売を始め、ディスプレイなどの事業を付加しながら成長し続けてきた。(アップガレージは約7年前に売却)そして軽未使用車のビジネスを始めて約10年が経ち地域における商圏シェアはほぼ取り込み1拠点で50億という全国的にも例をほほ見る事ない会社になる事が出来た。

そしてここからの5年後10年後も成長し続けるための挑戦の年としたいと思います。

代表取締役 松岡 視己 洋

MISSION
新卒の任務

クリーンアップ 太陽

清掃委員会では普段掃除の行き届かない場所を中心に掃除を行って来ています！
活動内容はインスタでビフォーアフターなどが随時更新されているので見てみてください！




スタッフの素顔をのぞき見「冬休みの過ごし方は？」

スタッフに質問をしてみました！



営業
佐々木 春乃
Haruno Sasaki

冬休みは少し足を伸ばして草津に行ってきました！久しぶりの雪景色に実家の岩手を思い出しました！温泉にもゆっくり浸かってリフレッシュしたので繁忙期頑張りたいです！



钣金
長島 舞子
Maiko Nagashima

長期休みは自分でネイルをします。好きな色でどんなデザインにしようか考えている時間はたまりません♡手間はありますが完成の達成感は癖になります！



整備
亀井 義人
Yoshihito Kamei

冬は毎年スノーボードに行きます。あまり上手くはありませんが毎回楽しく遊んでいます。



フロント
藤本 真里奈
Marina Fujimoto

福島の温泉に行きました！雪景色がとても綺麗でした！ご飯もとても美味しかったので、皆さんにもオススメです！



整備
茂木 宗一郎
Soichiro Motegi

休日はスニーカー鑑賞、集めをしています。今は70足ほど持っています。みんなスニーカー好きになる！



コンシェルジュ
富士田 楓
Kaede Fujita

大晦日に生配信でやった嵐のLIVEを観ました！活動休止前最後だったのと、小学生の頃から好きだったので、途中から泣きながら観てました笑笑

フレンドリー 01

よく言っていたのは「スタッフがフレンドリー」。会社が「人」を大切に想っているからこそ、良好な関係が築きやすく普段から会話が絶えない。また達成会やBBQなど楽しい時間も沢山あって、フレンドリーさが生まれているのかな、と思います!



ハワイ旅行 02

憧れの海外旅行!! 太陽では2年に1度、ハワイで優雅なひとときを過ごせちゃいます!社員旅行なのにほとんど自由行動!笑 最高の思い出作りましょう!



太陽自動車の魅力

IT'S AN ATTRACTIVE COMPANY

地元密着 03

群馬に太陽があって良かった!とお客様に幸せと安心を届けられる企業になるために他県に店舗を増やさず地元で貢献し続けています!実は地元のクリーン作戦にも参加しています!「太陽のスタッフさん達が手伝ってくれて助かるよ!」と嬉しいお言葉を頂くことも!



“らしく”働ける 04

イキイキ働けるって素敵ですよ!当社はベテラン、若手関係なく意見を言える場が沢山あります!自分のアイデアが、スキルが、パフォーマンスが活かせる会社だから自分らしくイキイキ働けます!!



渡辺写真館



あしががフラワーパークのイルミネーションです。美しいイルミネーションをどう表現するかを考え、撮りました。一眼で撮ると被写体はクッキリ写り、背景はボケるので調整でボケないように撮っています。また、水面がありますのでイルミネーションが反射するように構図を考えて撮りました。ここまでが撮影現場でした事です。



現像の流れですが、現実そのままに捉えるか、抽象的に表現するかでやり方が変わるので、まずはどちらの表現で行くか。表現を決めたらそれに合わせて調整し、完成したらそれを数日後、見返します。そうすると、先日調整した時に気にならなかった箇所が気になる事があり、そこを微調整して完成になります。撮影から完成まで2週間程掛りました。

記事作成時でインスタでは「いいね」が700超。5人の方に写真を保存して頂いています。現実的か抽象的かで悩み、抽象表現で行きましたが、皆様に選んで頂いて嬉しい限りです。機材はざっくり書くと、新品で10万円位の物です。高っ!と思われる方もいると思いますが、プロ用機材だとカメラとレンズで10万円くらいです。そう言う世界ですが、そこまで掛けないでも皆様に観てもらえる写真は撮れます。また、買ったものは壊れない限りずっと使えます。10年前に10万くらいで買ったカメラとレンズは正常稼働しています。古い機材だからといって写りが悪いわけでもなく、インスタでの「いいね」は400を越えています。今は携帯でそれなりに写真が撮れます。と言うより、一眼で適当に撮るより、携帯で適当に撮った方がむしろ、良い写りの事もたくさんあります。ただ「カメラ」でないと撮れない写真は沢山あります。現像に2週間掛れたり、機材に10万円近く掛れたりせずとも、お気軽に綺麗に撮ることは可能です。



钣金部 中里リーダー

部署内で 行っている事は?

钣金 金塗装のファンを作ることにはもちろん、いろいろな事をしています。そのためやっていく事は早期納車と素早い修理です。早期納車をすることによって、いつでも代車が貸し出せる環境ができるからです。修理したいお客様を待たせることがないように、突然の事故でもすぐにお車を預けていただき、お困りの即時対応をしっかりとできるように心がけています。そして、金塗装は時間がかかるという印象がありますが、そういった悪い雰囲気ななく様に、素早い修理に挑戦しています。素早く修理をすることによって、自ずと数字も上がってくるので、この2つをメインに力を入れながら日々仕事に取り組んでいます。

他部署に 負けないところは?

他 部署に負けないところは、一番は雰囲気になります。钣金のイメージとして、一人一人が黙々と作業をしているイメージがあるかもしれませんが、我々はその様なイメージとはかけ離れているかもしれません。新人やタイ人研修生が数名配属されており、分からないこと、作業のスムーズな流れなどがとても聞きやすい環境づくりを目指しているためです。もちろん一人一人に目標粗利などが設定されてきますが、数字についてしっかりと話し合っていたりと、部署として「達成しよう」と協力し合っています。今後もしも言ったところが钣金部として他部署に負けない強みになっていける様努めていこうと思います。

どんな部署にしたいか?

私 つ目は、一人一人の技術向上と、育成できる土台作りになります。現在太陽自動車が積極的に進んでいる採用活動を通して、今後板金塗装が未経験の人が配属されても、教えることのできる環境や人材の育成ができる様な作業を増やしていくことです。こうすることで、いい人材を増やすことができたり、钣金部としての作業技術の継承につながりやすくなるからです。二つ目は、太陽自動車の一部門として、売り上げをさらに増やし、貢献していくことです。一つ目の目標に被ることもありますが、この技術を向上させることで安定した売り上げや部署の数字が大きくなっていくのではと考えています。今はまだこの目標売り上げや部署としての金額を達成することに目を向けていますが、いずれは整備部門ほどの売り上げになればと考えています。

リーダープレゼント! 私の部署の ココが スゴイ!!



保険部 味戸リーダー

部署内で 行っている事は?

継続 して行っていることは毎週金曜日の朝8時半から行っている部門ミーティングです。参加者は保険部全員と各保険会社の担当者に参加協力をして頂いております。このミーティングを通して長年の懸念材料であった大量の不備を減らすことが出来ました。内容としては直近一週間の不備案件の共有と改善対策の実行の繰り返しです。その地道な取り組みと保険会社の担当者の方々や他部署の方々との協力により今現在不備数を抑えています。しかし気を緩めるとすぐに増えてしまうので今後もしっかりとこの取り組みを継続しながら、次のステップとして部署内のスキルを標準化を目指して、まずは保険募集人の基本であるコンプライアンス研修を毎週1項目ずつ行っています。保険の取り扱いには細かく厳しいルールがたくさんあります。そのルールを守る上でたくさん判断が必要になりますが、その時に大切なことがコンプライアンスの知識や倫理観になるので、その部分をしっかりとミーティングを通して学んでいきます。また、部署内

他部署に 負けないところは?

少 人数の部署なので小回りが利くところだと思います。具体的には改善対策や新しく決めたルール等が部署内に浸透しやすく、即全員で実行に移せることです。また、出来てない人への声掛けや手助け等、部署内の協力や連携もスムーズに出来るようになってきました。

どんな部署にしたいか?

プ ロ意識をしっかりと持つ集団になりたいと思います。日々の業務の中には常に正確な判断力と作業が求められます。使用目的や免許証の色の申告が違ったり場合には保険金の支払いがされませんが、また年齢条件や運転者の限定の設定を間違っても当然支払われません。ほんの些細な事のように思いますが、しっかりと確認や判断をする事が求められます。仮にその部分を怠ってしまうと事故の内容によっては億のお金に関わる事もあり、その支払いが対象にならなかつたら...なぜ世の中に保険が存在するのか?保険とは万が一お客様が事故や災害に見舞われた時に、補償によって元の生活に戻れる手助けの為にあります。その為にはしっかりと商品知識を基にお客様の意向に沿った提案と正確な募集をすること、また事故に遭われた方の初期対応にはお客様に寄り添った対応をして安心感を持って頂くことが大切です。そしてそんなことが当たり前にできる部署を目指していきたいと思っております。お客様の日常を守る事を意識して欲しいと考えています。