

加藤 智之 氏

山形県自動車販売店リサイクルセンター

潤沢に良質部品を準備し 地域の整備業界への貢献果たす



▲社屋は学校の体育館イメージで堂々たるもの

▲加藤智之主任

先月号に引き続いて山形県自動車販売店リサイクルセンター庄内事業所から加藤智之氏(35歳)に登場をお願いします。加藤氏が勤める庄内営業所は総員25人で月間解体台数は200台、部品の在庫は9000点の規模。主に軽自動車と乗用車の部品を扱う。2年前に現住所に移転し活発な営業を展開中である。

同社の場合は先月号で登場いただいた山形営業所が総員40人体制で並行して稼動しており、潤沢に良質の玉を保有している強みをふたつの営業所で遺憾なく発揮している。

◇異業種で品質管理を長期経験

今回のキーマン・加藤氏は平成19年4月の入社。今年で6年目の社員だが、担当は検品、商品撮影、梱包、在庫データ管理、クレーム対応、と地味な作業の全般を受け持つ、文字通りの縁の下力持ちである。

同氏は同社に来る前まで衣料のユニクロで店頭接客を二年間、半導体のエプソンで品質管理を5年間、それぞれ携わってきた。頭の中には顧客対応と品質管理の基本が埋め込まれている。

その感覚で自動車リサイクル部品を眺めたらどうなるか。「もともと自動車が好きだったので基礎研修後に自分流に研究を重ねると、意外にも新しい発見が続いて、いまではこの仕事が面白くて仕方ありません」という。

製品の質の管理という点では半導体よりも自動車部品は、サイズは大きいし、要点を掴み易い。仕事の成果を計るのが正確にできる点がうれしいともいう。

◇最終ユーザーの心境を想定する作業

「製品は最終ユーザーがどういう心境でそれを使うかをしっかり掴む必要があります。中間のお客さまである整備工場さんのお気持ちと同時に最終のカーユーザーの心境もイメージできるのは過去の経験から身に付いています」としている。

入社後まもなく、緊急にと店頭で部品を探しに来たトラックドライバーの要望に手持ちの部品で即応したところ、「ありがとう。助かった」と声をかけられた経験が今も耳に残っている。張り切るキーマンの典型例だ。

職場

山形県鶴岡市寺田字大道下15
TEL0235・22・5566