

総合職の若手社員にインタビュー！

営業一課より1名、企画課より1名の先輩が答えてくれました！

【営業部 営業一課】高橋さん

— 日の丸自動車興業を選んだ理由は？

最初は大学の先生から紹介されたことがきっかけです。

日の丸自動車と聞くとタクシーハイヤーや教習所などのイメージがありますが、サービスエリアや無料循環バス、大型、中型、トイレ付の貸切バス、二階建てのスカイバスや水陸両用のスカイダックなど、さまざまなことに取り組んでいることを知り、とても魅力的に感じたことが最終的な決め手となりました。

— 仕事内容を詳しく教えてください。

貸切バスの営業をしています。直接取引をするのは旅行会社です。学校の遠足や修学旅行、会社の社員旅行、町内会の旅行、募集型企画の旅行など、旅行会社より受注の依頼がくるので、内容確認した上で見積もりを算出、バスの手配するのが私たちの仕事です。旅行会社へ営業し、交流を深め、情報を収集したり、今後の受注拡大につなげています。

— この会社で良かった！と思うことを教えてください。

この仕事を通じて、旅行会社の方々、他のバス会社など、たくさんの人たちと出会えることができたことです。話を聞く度に新しい知識を得ることができるので、勉強になります。

優しい上司や先輩たちに囲まれていて、わたしは恵まれていると思います。困ったときは助けてくれたり、間違ったことは指摘してくれたり、仕事のアドバイスをもらったり、悩みや不満も聞いてくれます。恥ずかしくて直接は言えないですが、いつも感謝しています。

— 今後この会社で挑戦してみたいことはありますか？

現在、新型コロナウイルスにより、貸切バスの利用が格段に減ってしまいました。バス車内は密と懸念されていますが、貸切バスは消毒はもちろんのこと車内換気システムも装備されています。安全ということをお客様皆様にPRしていきたいです。

そして以前のようにバスを貸し切って旅行をしていたお客様に戻ってきて頂きたいです。



営業一課 高橋さん (入社5年目)

次はスカイバスやスカイダックを取り扱う都市観光部企画課へインタビュー！

【都市観光部 企画課】猪瀬さん



— 最初から観光業界で就職活動をしていましたか？

旅行自体は好きですが、観光業界の枠で就職活動はしていませんでした。業界に関わらず会社説明会で気になった企業のエントリーをしていました（本当はあまり良くないやり方だと思います）。学生時代の専攻も観光と関係ない分野です。

車好きも多い当社ですが、私は車自体にはあまり興味がなく、日の丸自動車興業に興味を持ったきっかけは「何か面白そうなことやっている会社だな」と思ったことでした。

— 仕事内容を詳しく教えてください。

2階建てオープンバス「スカイバス」や水陸両用バス「スカイダック」の営業その他諸々の業務をしています。特殊車両ゆえ、いわゆる観光利用以外にもテレビ取材やイベント利用も多いので、それらの対応もしています。とあるニュース番組の取材を受けてテレビに映った時、遠方に住んでいる親戚から3年ぶりくらいに連絡がきたこともありました（笑）

— 仕事をするうえで大切にしていることはなんですか

一般的な観光利用以外も多い部署なので、特殊案件ではなるべくお客様のご希望に沿えるようにする一方で、乗務員に極端な負荷がかからないよう調整に努めています。

以前 MV の撮影でスカイバスをご利用いただいたお客様に「やっぱりこういう仕事は日の丸にしか頼めないね！」というお言葉を頂いた時はとても誇らしかったですし、今後もそういう存在であり続けたいと思います。

— 今後この会社で挑戦してみたいことはありますか？

都市観光部で扱っている商品は屋根のないバスであったり、そのまま水に入れるバスであったり車両そのものが持つ個性がとても強いです。せっかく特殊車両を扱う部署にいたので、これらの個性をさらに生かすツアーを企画したいと思います。

私の作ったツアーが皇居・銀座・丸の内コースのように15年以上愛され続けるものになるかも、と思うと夢が広がりますね。

