

Jグループの求める人物像

自分で事業を立ち上げてみたいと思う

エステ事業部

三井さん

チャレ元



スクール事業部 吉越さん

あ!

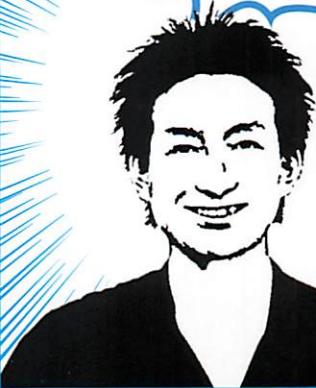


人に聞かれると
聞かれていないことも
教えてしまう

自動車事業部

柴田さん

一流



好きな話になると
何時間でも語れる

リサイクル事業部

吉川さん

ヤル氣



10年で10人の
社長が生まれる
会社に
興味がある

Jグループ創業者 高木社長

社長!



気になった方は次のページへ進んで下さい

あなたの人生に 与えられた時間は、 何時間？



1日24時間

1ヶ月720時間

1年8,640時間……

「社会人」でいる時間って、
いったい人生の何割になるのか
考えたことはありますか？

実は、人生の約54%が社会人でいる時間。



与えられた時間を使って、
どのような社会人時代を過ごすのか。

それは、どのような会社に入るかによって、
大きく左右されると言っても
過言ではありません。

Jグループ
社員の
好きな言葉

決めるのは、
あなた自身です。



しつこい
ですが……

どんな会社に
入るのかは、
あなた次第です。

Jグループは、
そんなあなたの時間の価値を
最大高めるために、

会社が社員に投資

してくれる、珍しい会社です。

現在は、

- ・自動車事業部
- ・リサイクル(ジュエリー)事業部
- ・スクール事業部

があります。

この間、

エステ事業部を
1人の社員が立ち上げました。

今ある事業部でがんばるも良し。
ゆくゆくは、自分の“やりたい”を
仕事にするも良し。

Jグループは、まだまだ小さい会社の集まりだけど、
あなたの夢やビジョン・目標の実現を、精一杯
お手伝いします。



事業部たちあげの あゆみ

2009年9月

入社のきっかけは、
前職時代に社長にお会いして、

一目惚れ。

ここでなら、仕事に
やりがいを持って働けそうだ！



2009年～
ジュエリー事業部へ



2012年
働きながら興味があった
エステについて
事業部を立ち上げたい
と思うようになる。



そして
2013年1月
社長に
自分のやりたいこと
(美容関係)を伝える。



2月8日

早速、勉強させて
いただくことになり、
エステの視察・体験のため



神戸へ。



名古屋へ、エステ視察・体験

美容には全くの素人だったが、全国の有名店に修行に行き経営ノウハウを学ぶ
さらに、
3月11日～13日 神戸研修 第一回目
3月26日～28日 神戸研修 第二回目

3月30日

店舗物件の打ち合わせへ、
一気に現実味が出てくる。

リサイクル事業部の
仕事を調整して
もらいつつ、

着々と準備が
進んでいく…

ゴゴゴゴゴ



そして、
4月3日～5日 神戸研修 第三回目
4月17日～18日 神戸研修 第四回目

4月26日

内装プランを業者さんと打ち合わせ

4月30日～5月1日 神戸研修 第五回目

5月7日 内装プラン打ち合わせ(業者さんと)

5月10日 へそくり通信 投函
(エステオープンお知らせ)

5月10日 物件契約

5月11日 内装工事が遂にスタート

2013年6月 オープン！
半年で夢をかなえる！



自分で事業を立ち上げてみたいと思う そんな社員・そんな「エステ事業部」

先輩に聞きたい！

入社動機・きっかけは？

最初はリサイクル事業部に入社したのですが、もともと同業の別の会社に働いていました。

知合いを介して、社長にお会いし経営方針や企業としての目標などを聞き、仕事にやりがいを持てそう、自分自身の成長になりそうと思い入社を決めました。

入社する前に業界に対して抱いていたことは？

「エステ」というイメージは、高い化粧品を売りつけられたり、一回行つたら大金払うまで帰してくれなさそう……というイメージでした。

自分がやりたいと思ったエステはそういうことがなく、お客様が「自分に必要」と思ったときに来ていただけのようなエステサロンがやりたいと思いました。

働いている中で大切にしていることは？

常にお客様としっかりコミュニケーションを取り、お客様一人ひとりが何をしたら喜んでくれるかな？ということを考えることを意識しています。

あなたにとって、Jグループとは？

今後も増えるであろうたくさんの事業部をまたいで、お客様がなにかに困ったときや必要だと思った時にJグループがあつてよかったと思ってもらえるような会社。

また、女性がやりがいを持って働ける会社だと思っています。

先輩を知りたい！

氏名(ふりがな):三井 あゆみ(みつい あゆみ)
部署・所属店舗:エステ事業部 Hills Beauty(ヒルズビューティ)
入社時期:2009年9月入社 エステ事業部立上げ:2013年3月
出身:神奈川県相模原市 **趣味・特技:**サッカー・フットサル
最終学歴:神奈川県立中央農業高等学校
夢:自分が歳をとってもずっとたくさんの女性をきれいに、元気にし続けて毎日を笑って過ごせることが私の目標です。
仕事の内容:お客様の悩みに合わせて、美と健康を追求すること。

学生へのメッセージ

仕事をすることはもちろんのすごく大切なことです、私が社会人になって感じることはたくさんのお出会いを大切にして欲しいということです。話しづらいと思っている目上の方ほどたくさん情報を持っています。そして助けてくれます。

多くの情報を聞き、一つでも多く吸収していってほしいなと思います。

事業部を立ち上げるまで

そして入社して3年半ほど経った頃に、自分の夢「エステ事業部」の立上げをすることが決まりました。自分の夢を叶えることができることにとても感謝しています。

そして、立ち上げに関して自分でこなしたことは、自分にとって大きな成長になったと思います。美容に関しては昔やっていた職業でやりがいを感じていたものの、離れてからは夢などと大きい目標は立てていませんでした。

会社からの指令で行ったセミナーで今回立ち上げた師匠に当たる先生のお話を聞いたことで自分のやりたいことが改めて気づけたのですべてのきっかけは会社にあると思っています。



2013年6月
新店オープン！

エステ
事業部

社長!?

お茶と言えば静岡 牛タンと言えば仙台へ本場へ そんな「自動車事業部」

入社動機・きっかけは?

専門学校を卒業後、スーパーGT、S耐などのレーシングカーエンジンを作成する会社に勤めていました。お客様と接する機会が少なく、自己満足でのやりがいしか感じられなくなりました。そんな中、出会ったのが今の会社です。

通常の会社は、フロントから整備を依頼され行うという流れになります。社内でも外注のような感覚に陥る方もいるかもしれません。当社はフロント業務も整備士が行います。

お客様と相談しながら、整備内容を決めたり、お客様から直接感謝されたり、本当の意味でお客様に尽くせるところが魅力的でした。

入社する前に業界に対して抱いていたことは?

輸入車は国産車と比べトラブルが多く、技術面で不安がありました。幸い、先輩達は整備歴20年以上のベテランでしっかりと指導をして頂き安心しました。また、中古車販売も行っているのでいきなりお客様の車ではなく、納車する車で整備を覚えられるのも安心しました。

納車整備の際には修理箇所が多く、場合によっては会社負担で完璧な状態で納車するために、早く腕を身につけられます。

納車時にお客様から頂く笑顔は最高ですよ。

先輩に聞きたい!

働いている中で大切にしていることは?

常に客観的な目線で働く事を軸にして動いています。自分と相手のみではなく、そのやり取りを離れて見た第三者からの目線で見るということです。

業務を行う中で反省点が瞬時に出て素早い改善、新しいサービス生まれますし、相手から「そこはこうした方が良いよ」と言われても素直になれない自分を知っているからです(笑)。人から言わされたことも重要ですが、自分で考えて応える事が仕事だと思います。

あなたにとって、Jグループとは?

自己実現の場(夢を叶える場所)であると思っています。発展中の企業という事もあり、毎日が新しい事の積み重ねで新鮮な毎日を過ごしています。また、社長がスタッフ1人1人に真剣に向き合って下さるので社内で貢献できる機会が多く、整備士としてのスキルだけではなく、社会人としてのスキルアップが行える会社だと思います。

ただのスタッフだけではアルバイトと変わらないので、本当の社会人を知る場もあると思います。

学生へのメッセージ

沢山遊んでください。そして好きな事にトコトンのめり込んでください。社会人になり役立つ事は、意外と勉強よりも遊びで得たものが多いです。例えば事務で入社したスタッフが、趣味の裁縫から自動車の内装ドレスアップ商品を作り商品化、そして社内の事業部として独立などが出来る会社だと思います。

先輩を知りたい!

氏名(ふりがな):柴田 信明(しばた のぶあき)

部署・所属店舗:自動車事業部 Doctor.V 東名横浜店 入社時期:2012年1月入社

出身:神奈川県相模原市 趣味・特技:料理、ドライブ、チューニング(自動車&バイク)

最終学歴:東京工科自動車専門大学校(中野校) エンジンメンテナンス科

夢:先ずは、自分のお店を持つ事です。その後は自分で会社を運営して、お客様とスタッフがプライベートを交えて毎日笑顔で過ごす会社を作ることです。また、会社で融資していただけるセミナーもこの夢の達成に貢献しています。

仕事の内容:主に車両の整備、修理。

ディーラー等でいうフロントマンの業務も兼任します。

(受付→点検、作業→返却)の流れを整備士がこなす流れになります。

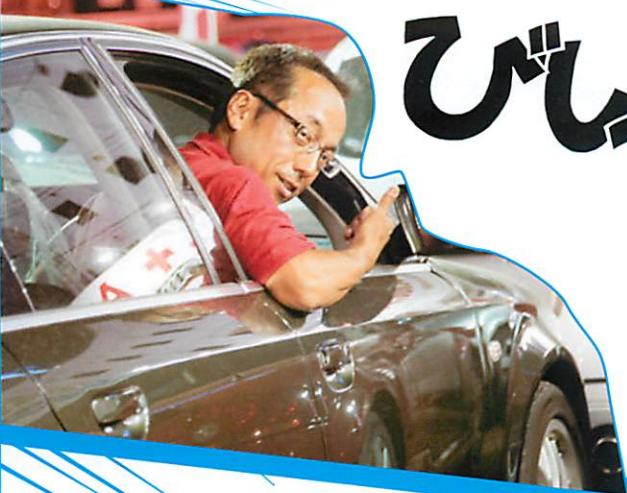
自動車事業部
Doctor.V

- 06:00 起床、歯磨き・一日の流れをイメージ
- 07:00 読書タイム
- 08:00 朝食、家を出る
- 09:00 出社、メール、社内連絡確認
- 10:00 朝礼、清掃、OPEN作業
- 11:00 車検点検2件
- 12:00 部品業者への見積もり連絡
- 13:00 食事、お客様へのお問い合わせ返信TEL
- 14:00 一般整備でお客様ご来店、受付
- 15:00 整備作業
- 16:00 お客様へ納車返却
- 17:00 車検点検2台分の見積もり作成&連絡
- 18:00 夕礼・ブログ(HP、フェイスブック)アップ
- 19:00 メール、社内連絡確認・クローズ業務
- 20:00 作業日報、社内業務
- 21:00 退勤
- 22:00 帰宅、風呂に入る・読書
- 23:00 夕飯、晩酌

先輩、今日何します?

ひしゅ

こんな人た
来てもらいたい!!



1. 実は、トイレの蓋は
使用後閉めている

2. 食べている途中でも、
しょう油がなくなったら買いに行く

やっぱりメールより
3. 手紙の方が気持ちが伝わると思う



4. 予約が出来るお店には、
必ず予約してから行く



あつい
あつい
あつい
あつい



寒くとも、
5. 「寒い」とは絶対に言わない

自己紹介!!



事業内容

自動車事業では、輸入車専門店展開の中で整備・車販・鍛金・バッテリ・カスタムを取り扱っております。
事業開始当初より取り扱っているボルボは「Doctor.V」というボルボ専門店として、平成24年にスタートしたアウディ専門店は「Doctor.A」として展開しています。



仕事内容

営業職

ボルボ、アウディの専門店での店頭販売です。しかし、販売だけでなく、メンテナンスや保険といったお客様のカーライフ全てのアドバイザーとして仕事をしていただきたいと思います。またボルボ、アウディそれぞれ専門サイトを運営しており、お客様からのメールやお電話でのお問合せに対応していただきます。

営業ノルマ等はありません。しかし、販売した分は評価されます。

整備職・鍛金職

ボルボ、アウディの専門店での整備・車検・鍛金・塗装業務です。

通常の整備職と異なり、整備士がお客様に直接ご案内するため他では得られないやりがいがあります。

整備士・鍛金・塗装職としてスキルアップを図りたい、好きな車を整備する事がしたいという想いのある方、大歓迎です。

技術力のある先輩がしっかりと指導してくれるので、心配ありません。

また、検査員の資格取得をサポートします。

未来!!

1 それが専門店! 複数の外車専門店を展開します

ドクターシリーズ

■今後展開予定

ポルシェ
専門店

ベンツ
専門店

BMW
専門店

フォルクス
ワーゲン
専門店

ハイブリット
専門店

■展開済

ボルボ
専門店

アウディ
専門店



2 日本一の外車ブランド ワンストップモールを目指します

□□専門店	(敷地300坪、日本一の規模、ここに来れば何でもある状態)
在庫 300台	大型 整備工場
	大型 鍛金工場
	パーツ 新品中古
	保険
	お客様 相談窓口

3 神奈川から全国へ!



お客様も本気で と思えるスタッフになります 仲間!

先輩に
聞きたい！

先輩を
知りたい！

先輩、
今日何して
ます？

入社動機・きっかけは？

大学卒業後に入社したのは某国産ディーラーでした。新車を扱う営業所に配属となりました。そこへボルボ 850 が下取車として入ってきたときに一目惚れ。しかし違うメーカーの車に乗ることが許されるはずもなく、そのときからボルボは憧れの車でした。

ずっとボルボへの憧れを持ち続け、車の買い替えの際にはボルボを必ず候補に入れていました。そのまま国産車生活が続いている頃、転職活動中に Doctor.V の求人を見つけて応募したのがきっかけです。ボルボに関わる仕事に就くまで、気付けば 15 年が経っていました。

入社する前に業界に対して抱いていたことは？

お客様と仲の良いお店だな、と感じていました。実は就職活動以前からお店のことは知っていてホームページもたまに覗いていました。ブログで「お客様の声」を掲載しているのですが、そこに掲載されていた写真中のお客様と、一緒に写っていたスタッフの笑顔がとても印象的で、お客様と長くお付き合いできるお店なんだな、という印象が強く残りました。

中古車業界というと何となく黒いイメージがあったので、お客様とワイワイやれる雰囲気が新鮮で、とても意外に思っていた記憶があります。そのため、私の中で Doctor.V は中古車屋さんの中でも特別な存在でした。

働いている中で大切にしていることは？

一緒に働くスタッフはもちろん、お客様もボルボが好きな仲間だという意識を大切にしています。ボルボの専門店ですから、来て下さるお客様は皆さんボルボが好きです。もちろん私もボルボが好きです。

商売抜きでボルボの話が出来ると思っていただけるようにしています。また、店内にいらっしゃるお客様には、どのような用事でお越しになつた方にもお声掛けするようにしています。

あなたにとって、Jグループとは？

言葉にしなくとも、仲間としてのつながりを感じることが出来る場だと思います。仕事上、どうしてもミスは出てしまうことがあります。そうしたとき、言葉をかけてもらう以上に、私自身以上にそのときの心情を察して接してくれる仲間が本当にあります。

事業所が多いので一堂に会する機会はそう多くはありません。ですが、全員が顔をそろえる数少ない機会に、不思議と大きな連帯感というつながりというものを感じることができます。多くの人に支えられ、成長していく場です。

学生へのメッセージ

興味を持ったことに没頭してほしいです。すぐに役に立たなくても、いつか必ず役に立つときが来ます。また、何かに一所懸命になっていると、別のところでボツと良いことがあります。あとはお堅くなりますが、時事問題に興味を持ってもらえると話題と視野が広がるのでお勧めしたいです。

氏名(ふりがな):鈴木 淳(すずき あつし)

部署・所属店舗:自動車事業部 Doctor.V 東名横浜店 入社時期:2011年2月入社

出身:神奈川県横浜市 趣味・特技:弓道・書道・ゴルフ・水泳

最終学歴:桜美林大学経済学部商学科卒業

夢:まずはボルボのお客様方とバーベキューなどのイベントを行うこと！

広い駐車場にいろいろなボルボだけが停まっている光景を考えるだけでワクワクします。

仕事の内容:中古車の販売業務全般

(写真撮影・ネット登録・キャンペーン考案・
電話対応・メール対応・接客・アフターフォローなど)

06:00 起床、猫の餌やり、洗顔・歯磨き・身支度をして朝食後に出発

07:00 車で移動

08:00 出社。メールチェックを済ませ、問合せの返信をする。

09:00 HP更新。店頭の車を移動。

10:00 朝礼、開店準備(清掃・幟旗を出す・展示車の鍵を開ける) & 社内グループウェアチェック

11:00 商談

14:00 昼食、メールチェック&返信

15:00 納車前の洗車、最終チェック

16:00 納車(書類説明・車両確認・記念撮影)

17:00 メール・社内グループウェアのチェック、返信

18:00 未納車のお客様へ連絡(現在の状況や納車日の打ち合わせ等)

19:00 閉店準備(幟旗をしまう・展示車の鍵を閉める、洗車道具の片付け)

20:00 営業報告作成、翌日のスケジュール作成

21:00 退勤

22:00 車で移動

23:00 帰宅、入浴、猫の餌やり

00:00 就寝

自動車事業部
Doctor.V



好きな話!! 何時間になるとでも語れる そんな「リサイクル事業部」

入社動機・きっかけは?

最初は自動車事業部の経理担当で入社しました。初めての就職で一番に考えていたことはアットホームな会社で皆で楽しく仕事をしたいと思っていました。

社長に面接をしていただいた時にとても親切にしていただき、この会社でぜひ働いてみたいと思いました!

入社する前に業界に対して抱いていたことは?

ブランドには少し興味があり自身でも買ったりはしていましたが、貴金属類はあまり興味がなく金の種類さえ最初はまったく知りませんでした。洋服を売ったりするリサイクル店は利用したことがありますが、質屋などは利用したことがなく縁遠いと感じていたので今働いていることが不思議です。

働いている中で大切にしていることは?

人は十人十色というように、お客様一人一人感じ方が違います、お客様が何を求めているかをよく考え、その人にあったコミュニケーションができるように努力をしています。



先輩に聞きたい!

先輩を知りたい!

あなたにとって、Jグループとは?

仕事は日々の生活に使うお金を稼ぐためだと思っていたが、今は一番長く過ごす時間なので、せっかくなら自分への成長になる場所になればと思っています。

新しい挑戦や不慣れなことがいっぱい大変ですが、大変なほど後に自分自身へと返ってくるものだと思っています。

学生へのメッセージ

まずは何事にもあきらめず色々なことへの挑戦をしてもらいたいと思います。新しいことを始めるということはとても不安でもあり、疲れることだと思いますが、続けることで絶対に自分自身の経験として積み重なります、人生は一度しかないので色々な事へ恐がらずチャレンジしてほしいです。

会社設立初期メンバーとして、会社が今のように大きくなつていったこと、その中でも変わらないことについて、語っていただけますか?

最初はスタッフ5人から始まり、年も近かったこともあり皆で力を合わせ毎日楽しく仕事をしていました。5年間自動車事業部で働き、その後社長のご厚意で今のリサイクル事業部にうつることになりました。仕事内容は全く違い最初は不安でとまどうことたくさんありました、今は接客の奥深さに日々色々なことを学び勉強しています。

氏名(ふりがな):吉川 香菜子(よしかわ かなこ)

部署・所属店舗:リサイクル事業部 ジュエリーヒルズ長津田店

入社時期:2004年11月入社

出身:神奈川県座間市 趣味・特技:音楽を聞くこと、韓流ドラマ

最終学歴:学校法人岩崎学園情報科学専門学校情報処理科卒業

夢:一度のご来店でも、記憶に残る素敵な時間を過ごしていただくことです!

仕事の内容:貴金属・ブランド・時計・金券買取り、
ルイ・ヴィトンの販売、ブログ、HP、オークション出品

リサイクル
事業部

- 08:00 起床・支度
- 09:00 家を出る、会社に到着、開店準備
- 10:00 チャター、メールチェック
- 11:00 ブログアップ
- 12:00 F/Bアップ・オークション再出品
- 13:00 昼食
- 14:00 品出し
- 16:00 オークション
- 18:00 総会準備
- 19:00 閉店作業
- 20:00 残業
- 21:00 帰宅
- 24:00 就寝



先輩、今日何します?

こんな人に 来てもらいたい!!

1. 怒られるとやる気が出てくる
2. 人から先に挨拶されると「しまった！」と思う
3. 知らない道があると通りたくなる



自己紹介!!

リサイクル事業部

リサイクル事業では、店舗をコンセプトごとに複数展開しています。主に商材は貴金属・ブランド品を中心に時計も含めて買取・販売・メンテナンスなども行っています。

ジュエリーヒルズ

お客様にお持込いただいた宝石・貴金属をブランドに関係なく、一点一点丁寧に査定を行い買取ることが主な事業です。また、カフェスタイルといったフリードリンクのサービスと、おもてなしの笑顔で「安心・満足」のお買い取りをいたします。

ヒルズセレクト

お客様からお買取させていただいたお品物をクリーニングして、店頭やインターネットオークションで販売することが主な事業です。

クラウンヒルズ

お客様にお持込みいただいたロレックスを一点一点丁寧に査定を行って買取ることが主な事業です。お客様の大目に使った時計を最大限評価するために世界基準での査定で出来る限りの限界高値査定に努めて参ります。

シャネルワールド

シャネルの専門買取・販売店です。お客様から買取ったシャネル商品を専門販売員が一点一点丁寧に査定します。シャネルと名のつくものなら何でも買取ります。



未来!!

1 ハイブランドリサイクル専門店を展開！



3ブランド3専門店を展開中!!

次は.....

- カルティエ
- グッチ
- エルメス
- ディオールなど

2 超巨大リサイクルモールを創設

イオンのような規模で、リサイクルショップだけの超巨大モールを創設します！全てのブランドのリサイクル品が揃っているモールとなるイメージです。

3 そして、神奈川から全国へ！



こんな人に 来てもらいたい!!

1. 大声を出して笑うことが好き

2. 買い物に行ってレジ並びに闘争心を持ってしまう!?

3. 映画など親子の感動シーンで号泣してしまう

自己紹介!!

■スクール事業部

教育事業では、子供達のためのそろばんや書道などの習い事のほかに社会教育や道徳教育などのためのセミナー、保護者の方のための育児に役立つ講座やセミナーなど様々なサービスを展開しています。



ヒルズキッズは知育・体育・德育の3本柱を育てるための「楽しみながら子どもが学べる」カルチャーテーマパークです。

「習字」や「そろばん」など普通の習い事のほかに、子どもたちの健やかな成長のために必要な「しつけマナー」や「創造力」「感受性」「脳力」などをトータルに育むための最新の人気講座を品揃えしています。

また保護者のための育児情報を提供する情報発信センターともなります。

未来!!

1 キッズ向けの商品をさらに展開!

■ 展開済



そろばん塾

書道

■ 展開予定

音楽

英会話 体操
絵画

フルート
ピアノ バイオリン
など...

2

習い事のテーマパークへ!

キッズ向け以外に大人(ビジネス)向け、シニア向けの商品を展開し、習い事のテーマパークをつくります!

■ キッズ向け
・そろばん塾
・書道
・英会話
・体操
・絵画
・音楽 etc

■ ビジネス向け
・英会話
・料理教室
・経営学
・会計学
・ファイナンス
・マナー教室 etc

■ シニア向け
・パソコン教室
・ゴルフ
・団碁
・将棋
・資産運用
・健康額 etc

3

全国展開・
フランチャイザー展開

青葉区エリアを基点とし、
全国展開を図ります。

*スクール事業部のノウハウを構築し、
フランチャイザー(FC)展開をします。



人に聞かれると、聞かれていないことも

教えてしまう

そんな「スクール事業部」

先輩に
聞きたい！

先輩を
知りたい！

先輩、今日何してます？

入社動機・きっかけは？

私は入社当時はリサイクル事業部で採用になりました。入社の動機は私自身リサイクルに助けてもらったからです。

子どもを3人抱え離婚を決意した時は正直生活が苦しく、ありつたけのジュエリーやブランド品ある質屋さんに持っていました。

その店主さんがとても心温かい人でここに来て良かった、と思ったことから、私も何かの事情があつたり使わなくなったものを誰かの役に立つ物に変えたいと考えていた時、未経験者募集！アットホームなお店と書かれた求人広告を発見しました。入社をし感じたことは本当にアットホームな皆が仲の良い会社でした。その後リサイクルからお世話になった店長がスクール事業部の責任者として立ち上げ、昨年退職。

とても尊敬をしている前責任者からの引継ぎを社長にお願いをし、今はこうしてスクール事業部で働いています。

入社する前に業界に対して抱いていたことは？

リサイクル事業部からスクール事業部へ移動する時は私が教える立場になつてもいいのだろうか？という不安はありました。が、移動後に研修や勉強を重ね学ぶということに年齢は関係ないと改めて感じました。

働いている中で大切にしていることは？

先生同士の情報交換はとても大切です。同じ生徒でもその日によって様子が変わる生徒やどうすればやる気を引き出せるなどの情報を他の先生と共有できるように話を聞いたり、ノートに書いたりしています。

氏名(ふりがな):吉越 純子(よしこし じゅんこ)

部署・所属店舗:スクール事業部

入社時期:2008年9月入社 2012年7月スクール事業部設立

出身:茨城県 趣味・特技:読書・散歩

最終学歴:私立 大西学園高等学校

夢:生徒が大人になった時に自分の子どもに書道・そろばんを習わせたいと思う
お稽古事になってもらえるような塾でありたい。長年お付き合いができる地元の塾。

仕事の内容:幼児から始められる書道(毛筆・硬筆)・そろばん・エアそろばん(暗算)教室
子どもたちのできた！わかった！を大切にする仕事です。

あなたにとって、Jグループとは？

"可能性を広げてくれる"会社です。自分はここまでできるだろうか？と思っていたことができるようになり、さらにそれ以上のことができるようになります。

振り返ればつい最近まで不安に感じていたことが遠い昔のように感じられるようになります。私にもできる！と自信を持って働く会社です。

学生へのメッセージ

何に対しても諦めないで行ってみる。やってみる！という気持ちを忘れないで持ち続けてください。きっとやった分だけ自分に何か身に付いていると思います。

たまに振り返り良くやったなど自分を褒めることも忘れないでくださいね。



キラ
キラ
キラ
キラ



- 09:00 家を出る
- 10:00 桜台教室到着
- 11:00 桜台教室掃除 メール・チャター確認
- 12:00 昼食・事務作業
- 13:00 あさみ野教室へ移動
- 14:00 あさみ野教室掃除
- 15:00 鳥山先生と授業打ち合わせ・授業開始
- 16:00 体験者 応対
- 17:00 生徒の進度確認
- 18:00 入会生徒の保護者手紙を書く
- 19:00 桜台教室移動・桜台教室到着
- 20:00 藤田先生に桜台教室の報告・課題確認・事務処理
- 21:00 報告・帰宅
- 22:00 夕飯・社会科見学だった息子の話を聞く
- 23:00 入浴・読書



そんなJグループの創業者 高木淳也の想い

代表の高木です。

当社は、【会社とは、人が育つための学校。店舗は、社員が輝くステージ！】をモットーに、輸入車販売・カーメンテナンス・リサイクル事業・キッズスクール等、複数事業を展開している会社です。ゆくゆくは、20年で30個の事業を創り、ミニ商社にしたいと考えています。

【自己紹介】

1972年2月23日神奈川県綾瀬市出身。
姉3人、4人姉弟の末っ子として育つ。20歳で就職した中古車販売店（業界大手）でトップセールスとなり、その後、6年間取締役を務める。31歳の時に独立し、これまで、4事業部の立ち上げに成功、今後とも精力的に、事業を拡大していく。



私の経営哲学を伝えます！



- ・困った時に助けてくれるのは信頼関係がある人とお客様だけ。
- ・人間多少のことは「成せば成る」ということ。
- ・せっかく多少稼いだつもりでも、悪くなると瞬く間にお金は消える。
- ・安定した日銭ビジネスは、一見目立たないが未来を望める。
- ・今だけを考えて10年経過すればいくつになってもその日暮らし。
- ・10年先を見据えた10年後は皆で豊作を祝える可能性がある。
- ・人はどんなに優秀な人でも一人では大業は成せない。
- ・どんな時も真剣に考え方行動した人間にしかチャンスは掴めない。
- ・良い時に未来を備え、良い時程全力で勝ちに行く。
- ・悪い時に足掻いても、時すでに遅し。
- ・お金を知恵に替えよう。お金は無くなるけど知恵は無くならない。



経営理念

会社とは
人が育つための学校。

店舗とは
社員が輝くステージ。

ビジョン -Vision-

10年後に10業態

10人の社長を創る



自動車事業
2003年創設



教育事業
2010年創設



リサイクル
事業
2008年創設



J GROUP



エステ事業
2013年創設

あなたは
次は
あなたです！

-We promise-

私たちが、約束すること

- 成長する環境をバックアップします！

自己成長のために、自分の好きなセミナーに会社負担で参加することができる。

- 社員のモチベーションアップの機会を作ります！

働く仲間をお互いに尊重し、尊敬するためにも年に一度、全スタッフが参加する社員総会を実施します。

- 社員の想いを形にする！
「新規事業公募制度」

新規事業立ち上げ奨励制度

本気で応援します

社長は、自分のやりたい仕事を心から望むメンバーに新規事業の立ち上げ、運営を任せてくれます。Jグループには、やる気のある若いメンバーにも積極的に事業部を引っ張つてもらう風土が根付いているという大きな特徴があります。



月イチスタッフ会議&懇親会

役職年次関係なく
熱くなる!

各事業部ごとに毎月一度、スタッフ全員が参加する会議を行っていますお客様のためには何をどうするのが一番良いのか?立場に関係なく熱い議論を行い、その後の懇親会でさらに結束力を高めていきます。

年4回の本気!

Jグループ全体会議

四半期に一度のペースで全スタッフがホテル会場に集まり、自分たちの事業部の成績を発表。

現在の課題や今後の対策などを、役職年次問わず自分たちで考え、全てのスタッフの前で発表します。



全体会議

サプライズ大好き!

Jグループ社員総会

年に一度開催され、準備委員会メンバーを中心真剣に取り組みます。普段の仕事風景や、お客様とのふれあいをテーマとした動画の上映や、社員表彰式では、サプライズ企画も用意。また、社長賞は毎年ピックなプレゼントを社長自らがチョイスして用意してくれます。

真剣な総会の後は本気で(?)楽しむ懇親会。実は社長が一番楽しみにしている日かもしれません。



Jグループ忘年会

泊りがけで実施!

年に一度、店舗を早めに閉めて全スタッフが集まって泊りがけで忘年会を楽しんでいます!例えば、江ノ島で飲んだ翌日には銭洗弁天でお客様のために金運祈願。例えば、箱根で飲んでカラオケ、その後はゆっくり温泉に。などなど、毎年趣向を凝らしています。



社外研修受講補助制度

自分のためになると思う社外のセミナー・研修への参加は、全額会社負担にて受講が可能。参加した後は、受講した内容をスタッフと共有し、理解を深めていただきます。一例として、店内POPなどをキレイに仕上げたい女性スタッフが手書きPOP講座に参加して、今ではプロ級の腕前になっています。

Jグループ

神奈川県相模原市南区上鶴間1-8-3
TEL : 042-701-8120 FAX : 042-701-8123
HP: <http://www.j-g.jp>

