



アリさんの覚書

これは、従業員の皆様に安心して働いて頂くためのアリさんからの
お約束なのじゃ。社内規定があるので担当者にて聞いてごらん。



1 希望の勤務地（支店）で勤務できます。

社会人としての第一歩。勤務は自宅から通える支店が理想です。
転勤事案が発生した場合、公平に希望者を募る転勤アンケートを実施致します。
その中で、転勤希望のアンケートを出した方から、選抜して転勤辞令を出します。
希望者に行って頂くのが、本人にも会社にもベストです。
転居を希望しない方は、そのエリアで永く勤めて頂けます。



2 安心してゼロからスタートできます。

皆さんは、未経験の会社勤めに少なからず不安があると思いますが、アリさんは、
引越をする人のサポートが仕事です。
新卒の方も、しっかりサポートします。(世話好きがいっぱいいます。)
もちろん、その後もサポートは続きます。
自由設計の成長プランがあるので、自分のペースで
キャリアアップが可能です。



3 支店勤務は毎月10日休み（ワークライフバランス）

支店勤務者は、毎月10日間の休日があります。
繁忙期の3月4月も10日間はお休みです。
年間で120日の休みは、なんと！3日に1日は休日となります。
他に夏期休暇、年末年始の休暇などもあり、自由なワークライフを
楽しめます。趣味に社会勉強に、更にダブルワークもOKです。
(一部禁止業種もありますので、担当にお尋ね下さい。)



4 新店舗オープン時などに異動の希望が出せます。

営業職やドライバー職から、支店を運営する管理職候補になりたい。
あるいは新店舗がオープンする際に自分の実力を新天地で思う存分に
発揮してみたい。将来、仕事に慣れてきたら次のステップへの欲求が
湧いてきます。そんな時に立候補できる仕組みが当社にはあります！
業務アンケートや、転勤希望アンケート実施で皆さんの希望を見逃し
ません。



5 入社支度金制度 + 家賃補助制度

当社に通勤できない遠隔地から、ご入社をお考えの方には、
入社支度金制度を用意しています。
更に、仕事に慣れて頂くまでの2年間は、家賃補助制度も
ご利用いただけます。

6 AT限定解除・中型免許取得支援制度

社内でもAT車が主流になりましたが、業務でAT限定解除や
準中型免許、中型免許などを取得した方が有利になります。
個人の資格ですが、入社後にライセンスのステップアップを
お勧めします。取得支援制度を上手に活用して下さい。

7 飲酒5か条でアルハラ・セクハラなし

社員同士で帰りにチョット飲みに行くなんていうのは禁止です。
飲酒運転防止、翌日勤務への配慮を考えればわかりますよね。
気の合わない上司の誘いも迷惑でしょう！
飲むと豹変する人もいるかも知れないし！
コミュニケーションはアルコール抜きで、社内で済ませましょう！

8 優良アンケートで賞金ゲット！

全てのお客様に、ご利用アンケートの返信をお願いしています。
お客様への営業や作業の向上のために、実施していますが、
特にすばらしいお褒めのことばを頂いた場合は、携わったスタッフ
全員に賞金がでるシステムがあります。

9 最優秀新人賞

毎年、顕著な頑張りをみせた新卒を、選考の上で表彰しています。
最優秀新人賞1名、優秀新人賞2名にトロフィーと副賞の賞金授与。



支店業務
ドライバー編

ドライバーは、引越チームのキャプテンです。

トラックとスタッフの準備が出来たら、
本日の現場へ出発進行!

移動は安全第一。良く知った道も慎重に運転します。
引越チームを指揮して、喜んで頂けるサービスを提供するので明るく
元気良さがコンセプトです。立場上、少しずつリーダーシップが育まれ
ていくようです。
チームワーク良く作業が進み、引越が早く終われば、帰りも早くなります。



夜間走行禁止 安全運行の追求から生まれた社則です。

ほとんど一般家庭の引越ですから、
日中の業務が中心です。

移動は、8割近くが近距離移動です。
当社のセールスドライバーには、一部の物流企業が行う早朝配達や
夜間の路線運行は一切ありません。
夜はゆっくり休んで、明日への英気を養いましょう。



お客様に感謝して頂ける仕事です。

お客様の「ありがとう。助かったよ!」の言葉に
その日の疲れが飛んでいきます。

仲間と共に良いサービスを提供して喜んで頂く。この繰り返しが明日
へのモチベーションを高めていきます。
またピアノは重量物専門の運搬会社へ、大型バイクは陸送専門の会社
へ役割を分担していますのでスタッフが運ぶのは、主に家財道具など
です。
運動量は学校のスポーツサークル活動くらいでしょうか。コツさえつか
めれば、適度に体を動かせる健康的な仕事だと言えます。

支店業務
セールス編

支店の営業は、引越をプロデュースする仕事です。

引越が終わった後で、お客様にも作業スタッフにも喜んで貰える仕事です。
お客様のご要望や条件から、より良い引越を計画するのが醍醐味です。

訪問するお客様の情報を十分に確認してから出発します。
新築されるお客様、結婚される方、転勤する方、いろんな出会いが
待っています。お客様の7割近くは、引越が始めてです。
不安も大きく様々なご質問をされますが、ここで自ら作業した経験が活
きてきます。
どんな質問にも、自信を持ってご案内できますので、お客様に安心感を
与えることができます。



飛び込みの訪問や無作為な電話営業は致しません。

仕事の性質上、無作為に電話する営業や、飛び込み訪問は一切ありません。
お客様からの見積依頼で、全ての営業活動がスタートします。

当社の引越ガイドを使い説明致しますが、同じお引越はありませんの
で、全てお客様へのオーダーメイドの引越計画となります。
当社の車両と作業スタッフを駆使して、如何にお客様の引越を安全
無事に行うか?
創造力と提案力が磨かれていく職務です。



売上ノルマなし

お客様に最適なプランのご提案。作業スタッフや会社にとってもベターなプラン作成が目標です。
売上ノルマなしで仕事に取り組んで頂きます。

必ず引越をする方ばかりですから成約アベレージが6割前後あります。
5件お伺いすれば、3件は契約となりますので、売上ノルマはありません。
紹介される引越を目標として、まずは喜んで頂ける営業スタッフを
目指してください。



学歴は問われない、誰でもチャレンジしやすい環境



加倉井隆央さん（営業）

―新卒でアリさんマークの引越社に入社したと伺いましたが、

大学を卒業して新卒で入社しました。他にアパレル関連の内定をもらったこともありましたが、もともと「アリさんマークの引越社」の名前は知っていましたし、**有名企業という安心感に惹かれました**。同期も何人かいましたが、同時の研修は支店ごとに行っていたので、ほとんど交流はなかったです。でも、今は全体での研修なども行っている様子ですね。最初はセールスドライバーとしてキャリアをスタートしましたが、その後、支店長などを経て、現在は営業職です。弊社ではセールスドライバーをしながら並行して営業の経験を積み、いずれは営業職、支店長などの管理職、本部の人事・経理などの事務職のいずれかに納まるというのが一般的なルートになっています。

―面接で印象に残ったことなどありますか。

今年で入社 12 年目なので、どう面接を受けたのかはほとんど忘れてしまいましたが、とにかく緊張したことは覚えていています。当時から弊社の面接回数は 1～2 回と少ないことが特徴でしたが、それは今も変わっていないのではないのでしょうか。その後、面接官の立場になったこともありますが、**とくに学歴は問いませんし、誰でもチャレンジしやすい**と思います。

営業成績上位を目指すのも自分のペースで働くのも自由

―営業の仕事では、どんな時にやりがいを感じますか？

5 年前から営業を担当しています。営業は数字ですから、良い成績が残せた時にはやりがいを感じますね。**以前、関東で2位、全国で3位** という成績を納めることができました。**全国で1位になった** こともあります。弊社は保証給の良さに惹かれて応募する人も少なくありませんが、**営業成績で上位にランクインすれば順位給もプラスされるというシステム** なので、頑張りがいがあります。

―順位給がつくんですね。モチベーションが上がりそうです。

順位給は下位でもいくらかは支給されるので、40 位ぐらいで満足している人も少なくありません。4 ヶ月ごとにランキングが出るのですが、6 位～20 位は毎回入れ替わっていますね。1 位～5 位はだいたい固定メンバーなので、**もっと数字にこだわる人が増えたらいいな** と思っています。ただ、昔とくらべて弊社の営業スタイルも変わってきました。以前までは、同じ支店の仲間 4 人と「今日は誰が最初に契約をとれるか」なんて競ったりしながら、1 日に何件も契約を取ってましたね。現在はおお客様の利益を考えて無理に営業をしないスタイルなので、**競争は苦手な人でもプレッシャーを感じることなく取り組み** るのではないのでしょうか。

全国各地を回ってノウハウをレクチャーする教育部門を作るのが夢

―これからのアリさんマークの引越社でどのような仕事をしていきたいかビジョンをお聞かせください。

テレビ CM で「日本一」をうたっている会社もあります。かつては、弊社もトラックに「日本一」を掲げていた時代もありましたが、今は何もない状態です。でも、ずっとこの立場に甘んじているのではなく、**いつかは他社に追いつき、追い越したい**と考えています。

もしかしたら、現在「日本一」と言っている会社は売上ではなく受注件数かもしれません。無茶な営業をして受注件数を増やせば、見かけは「日本一」の座を奪還することもできるでしょう。しかし、それでは何の問題解決にもなりません。

弊社がまず取り組んでいきたいのは労務問題です。他社が契約社員を多用して人件費をカットする中、弊社は昔から正社員を多く抱えていることが特徴のひとつでした。これからも、**正社員ひとりひとりを大切にしていってほしいです**。

―会社の未来をしっかりと考えているからこそそのコメントですね。加倉井さんご本人としては、どのような目標を持っているのでしょうか。

個人的には新しい部署を設立したいという希望があります。トップレベルの営業マンだけを集めて、**全国各地を回ってノウハウをレクチャーする教育部門を作りたい**です。もちろん、これから新しく入社してくる人たちのことも丁寧に育てていくことができたらと思っています。

弊社の営業は勝負好きの人に向いていると思います。**「営業成績で全国ナンバーワンになりたい」というような人**に、もっと入ってきて欲しいですね。家族を養うことも十分できるので、既婚者も大歓迎です。

アリさんマークの引越社の営業について

アリさんマークの引越社での営業という仕事について、どのような仕事を行っているのか、勤務する上でのキャリアアップはどうなっているのかといったことについてご紹介します。具体的にイメージできるよう、営業職としての 1 日もご紹介しているので、ぜひ参考にしてみてください。

アリさんマークの引越社の営業職には、「**一般営業（反響営業）**」と「**法人営業（ルート営業）**」の 2 種類があります。

―一般営業（反響営業）とは

エリアごとのに担当が決まっており、自分の担当エリアのお客様からお電話やインターネットを通じて問い合わせをいただいた上で伺い、会社の概要や料金について 40 分から 1 時間ほど時間をかけて説明を行うというスタイルです。1 日の訪問件数の目安はおよそ 5～7 件ほどになります。具体的には、お客様の要望を細かくヒアリングした上で、荷物の量や立地条件を踏まえた上で最適な引越プランを提案していきます。飛び込みでの営業を行うことはありません。

―営業の一日

アリさんマークの引越社で営業（一般営業）として勤務する場合の 1 日の流れ（例）をご紹介します。

■8:00 出勤・一日の準備

出勤後、その日に何うための準備を行います。訪問先のチェックをしたり、何うお客様へお持ちするプレゼント用の資材などの準備を行います。

↓

■8:30～ 出発・訪問

お客様の元へ向けて出発します。お約束の時間に到着したら、要望をヒアリングした上でサービスに関する説明や見積を行います。ご納得いただけた場合には契約を行い、商談成立となります。

↓

■12:00 昼食

午前中に予定していた訪問が完了したら、お昼休憩をしっかりとります。だいたい 1 時間程度の休憩となります。

↓

■13:00 午後の訪問開始

午後に予定しているお客様先へ訪問を行っていきます。午前中と同様、問い合わせがあったお客様先へ向かいます。

↓

■18:00 帰社

当日予定していた訪問が全て終わった時点で会社に戻ります。会社に戻ったら、本日訪問したお客様へお礼の電話を行い、必要に応じて伝票の処理などを行います。

↓

■帰宅

―営業職のステップアップ

入社した後は、はじめから営業からスタートするわけではなく、まずはセールスドライバー（作業アシスタント）として勤務し、実際の引越しの流れなどを現場で学びながら、並行して営業としても多くのことを学んでいきます。

現場でしか学ぶことができない多くのことを身につけ、20 種類から 30 種類ある講座の認定試験をクリアした上で、一般営業として活躍することになります。ここまでの期間は、個人差はあるもののおよそ 6 ヶ月から 1 年です。営業として働く上では、**セールスドライバーとして勤務していた時期の経験が非常に役に立つ**ことでしょう。

その後、営業として業務を行っていく中では、経営・管理のスペシャリストを目指す「**経営者コース**」や法人営業から教育までを手がける「**営業スペシャリストコース**」、ドライバーを極める「**セールスドライバースペシャリストコース**」の各コースに分かれてステップアップを目指すことになります。営業としてスペシャリストを目指すこともできますし、希望によっては事務職や本部で活躍するスタッフへの登用という道も用意されています。また、途中でコースの変更も可能です。

―営業以外の他の職種との違い

営業以外の職種としては、「セールスドライバー」や「総合職」がありますが、これらの職種と営業職の大きな違いは、「営業職はお客様とのコミュニケーション」がメインとなる点と言えます。一般営業の場合は、これまで培ってきた引越しに関する専門知識を用いて、引越しを考えているお客様が理想通りの引越しができるようなプランを提案するのが仕事となります。

そのため、まずは問い合わせがあったお客様の要望をヒアリングする力が必要になりますが、お客様と接する中で徐々に磨かれていく部分にはなります。要望を伺ったら、プランの提案・見積もりに移りますが、どれだけお客様の要望を満たすことができる提案ができるかは営業の腕の見せ所となります。

―コメント

営業職は、**お客様とのコミュニケーションの中で要望を汲み取り、ぴったりのプランを提案**することが仕事。非常に多くのお客様とお話することになるため、誰かと話するのに抵抗を感じない、むしろ**話好きという人が営業職に向いている**でしょう。

ただ、はじめは営業職に抵抗を感じていた社員が、セールスドライバーとして経験を積む中で**お客様と接する楽しさを知り、営業として活躍している**というケースもあるのだとか。そのため、コミュニケーションが苦手だと思っても、実は営業職に向いている場合もあるため、可能性を自分で狭めないように意識したいところです。アリさんマークの引越社では、途中で目指す方向が変わったとしても、会社が柔軟に対応してくれるところが大きな魅力と言えるでしょう。

昭和46年創業の実力と安心

躍進するアリさんマークの引越社

全国直営ネット
48支店+8本部



関東・中部・関西・中国・九州・北海道の6大都市圏を拠点に充実した対応力を発揮しております。

自分に合った拠点を
選べて、通勤も楽々だね！

【関西エリア】

関西本部
〒565-0801
大阪府吹田市青葉丘北8-8

吹田ブロック(吹田支店、北大阪支店)
守口ブロック(守口支店、大阪中央支店)
堺ブロック(和泉支店)
神戸ブロック(神戸支店、明石支店)
尼崎ブロック(尼崎支店)
松原ブロック(松原支店)



京都本部(京都ブロック)



京滋ブロック

【京滋エリア】

京都本部
〒601-8356
京都府京都市南区吉祥院石原京道町22

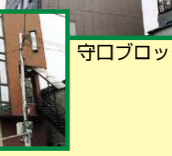
京都ブロック(京都東支店、京都西支店)
京滋ブロック(宇治支店、滋賀支店)
交野ブロック(阪奈支店、奈良支店)



交野ブロック



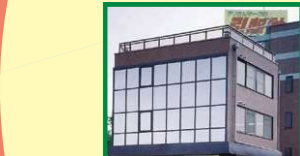
関西本部(吹田ブロック)



守口ブロック



松原ブロック



尼崎ブロック



神戸ブロック



堺ブロック



九州本部



北九州西支店



久留米支店



太宰府支店

【九州エリア】

九州本部
〒813-0034
福岡県福岡市東区多の津3-17-8
福岡ブロック(福岡東支店)
北九州ブロック(北九州西支店)
太宰府ブロック(太宰府支店、久留米支店)

【広島エリア】

広島本部
〒731-0141
広島県広島市安佐南区相田2-4-22

広島ブロック(広島支店)



広島本部

【四国エリア】

出店準備中



北海道本部

【北海道エリア】

北海道本部
〒004-0041
北海道札幌市厚別区
大谷地東1-3-33 2階

札幌ブロック
(札幌支店、札幌西支店)

【東北エリア】

出店準備中

【中部エリア】

中部本部
〒454-0954
愛知県名古屋市中央区江松5-226

中川ブロック(中川支店)
名古屋南ブロック(南支店)
名東ブロック(名東支店)
三河ブロック(刈谷支店、岡崎支店、豊田支店)
岐阜ブロック(岐阜支店)
三重ブロック(三重支店)

【静岡エリア】

静岡本部
〒436-0056
静岡県掛川市中央1-4-2タウンビル 2階

浜松ブロック(浜松東支店、浜松西支店)
静岡ブロック(静岡東支店、静岡西支店)

さいたまブロック



川越ブロック



越谷ブロック

江戸川ブロック



大田ブロック



東京本部



柏ブロック



千葉ブロック

厚木ブロック(厚木支店)
さいたまブロック(さいたま支店、豊島支店)
川越ブロック(川越支店、所沢支店)
越谷ブロック(越谷支店)
千葉ブロック(千葉中央支店)
柏ブロック(柏支店、松戸支店)

厚木ブロック



横浜ブロック



国立ブロック

厚木ブロック

川崎ブロック



三重ブロック



名古屋南ブロック



三河ブロック



名東ブロック

岐阜ブロック

浜松ブロック



静岡本部



静岡ブロック