



今こそ社員一丸で頑張ろう！ 社員教育は社内よりもお客様から学ぶもの

札幌トヨペット
佐々木 光春代表取締役専務

「このような時だからこそ、より一層頑張っていこう」と佐々木専務は全社員に檄を飛ばした。『このような時』とは、10月1日から河西社長が体調不良のため突如社長を辞任し、佐々木専務が代表取締役専務に、澤井孝之常務が代表取締役常務に就任するという社長不在の体制で経営にあたることになったことだ。佐々木専務はこの6月に千葉専務退任に伴い常務から専務に昇任したばかり。そしてこの度、代表取締役専務としての重責を担う。佐々木専務に現在の心境と抱負などを聞いた。

「とにかく河西社長が代表取締役を退かれると聞いたときは驚き残念に思いました。でも、今は河西前社長のためにも一層頑張っただけで今までの成果を上げるよう全社員が結束を固くしているところです」と決意を語る。札幌トヨペットへ入社のも動機などを聞いた。

「上砂川で生まれ育ち、中学校でバスケット、高校でバレーボール部に熱中し、大学(日大)ではバレーボール部に入部したという運動歴があります。就職は札幌に帰り札幌の大手ディーラーである当社に就職を決めたのですが、面接は東京九段にあったトヨタ自販の会議室で当時の担当者である小笠原軍司さん(後に専務)から面接を受けたことを覚えています」
「入社後、当社発祥の地、札幌店(南6西6)の新車課に配属されました。その後、山鼻店、琴似店に異動になりましたが札幌店での勤務が長かったですね。入社当時は他車開拓の飛び込み訪問を命ぜられ苦労した思い出があります」
佐々木専務に新車販売の極意を聞いた。

「営業とは人間対人間の世界。だから、多くの人と会うことで道が開けます。また、社員教育は会社が教育してくれるのではなく、お客様が教育してくれるものです。社員は誰でも一度は会社を辞めたい時があります。そのときは『なぜ、(車が)売れなくなったか考えなさい。おそらく、次の販売のための準備、努力をしていなかったのでは』。そして、自信をなくし辞表を持ってきた社員には『君から買いたいと思うお客様は必ずいるはずだ。君を待っている、必要としているかも知れない。だから、もっとがんばってみては』とアドバイスするが、最後は本人の意思を尊重します」という佐々木専務は営業に対する優しさと厳しさの両面を持つ。

「営業政策では来店客の促進とCS、店舗力を高めていきたい。新車190人、中古車50人の営業スタッフが11万5千人の保有客、特に低年式ユーザーのコミュニケーションを高め増販を目指したいと思います。また、拠点の新設、リニューアルは鋭意進めています。白石、新琴似、伊達、恵庭、滝川各店などに続いて、来年2月に札幌店が新築オープンします。お客様が居心地の良いショールームをコンセプトとしていますので多くの来店客を期待しています。新車では各種のハイブリッドカーのほか、この度ビッグマイナーを遂げた『マークX』のPRと増販に取り組んでいるところです。ショールームでは是非観て、試乗をして欲しい車の1台です」

性格は鈍感で鷹揚(おうよう)と自己分析する佐々木専務だが、体格からも包容力のある親分肌(?)の印象を受けた。たばこは1日50本吸うヘビースモーカー、年内に喫煙を止める決意だという。まだ、61歳の佐々木専務、是非喫煙を止め健康に気をつけて伝統ある札幌トヨペットへの更なる飛躍を目指して社員をリードして欲しい。

☆ プロフィール

昭和26年3月7日上砂川町生まれ、61歳、血液型A型
昭和48年3月日本大学商学部卒業
平成48年4月札幌トヨペット入社
平成5年1月琴似支店新車課長
平成8年8月山鼻営業所所長
平成13年1月札幌店店長
平成16年4月札幌店店長・次長
平成17年4月札幌店店長・部長
平成18年6月執行役員就任、札幌店長、第2営業部部長担当
平成19年6月第二営業部長
平成20年2月第二営業部長、法人営業部部長
平成22年6月常務取締役兼上級執行役員就任、営業副本部長
平成24年6月専務取締役兼次席執行役員就任、営業本部長、営業推進部長
平成24年9月代表取締役専務兼次席執行役員就任、営業本部長、営業推進部長

☆ 主な兼職

平成24年10月ジェームス道都代表取締役就任



『これからの夢』と『思い出の場所』『思い出の人』 などを語る

トヨタカローラ札幌
柿本 胤二相談役

今でも会社に週2回、朝10時に出勤する元気さ。また、柿本相談役はいつもオシャレだ。出勤の服装はスーツ、Yシャツにネクタイを着用。また、最近、胸元にスポーツ選手などが装着している健康器具、チタンのネックレスと腕にはブレスレットをつけて一層健康にも留意している。自宅ではジーンズ姿が多いと言う。
今年12月16日に92歳を迎える柿本相談役に長寿の秘訣などを聞いた

「昔から絵を描いていますが今年は秋のチャール会の絵画展に2点出品しました。題は『雪の朝の出勤』と狸小路中川ライター店をモチーフとした『老舗』です。山の手の家にはアトリエがありますがだんだん描く機会が少なくなりましたね」
『夢』と『思い出の場所』『思い出の人』を聞いた。

「体の調子が良ければですが、パリ、イタリアを旅して絵画や、ルネッサンスの壁画を鑑賞したいですね。
思い出の場所は、戦争で飢えに苦しんだメロン島と学生時代を過ごした横浜ですね。中華街や山下公園や伊勢崎町などを歩き回ったりして、戦争までの短い青春を過ごしました。不二家キャンディストアの4～5人のウェイトレスと仲良くなったりして、この人達から、満州の隊まで慰問袋を送ってもらって感激したこともありましたね。

思い出の人と言えば、横浜時代の同級生です。5年前に同期会をしましたが5～6人の出席でだんだん寂しくなりました。つい最近、佐渡の村長の息子だった同級生から手紙が来ました。こういう友人関係が続けば嬉しいですね」と、夢や思い出の話が尽きない柿本相談役。

柿本相談役の長寿の秘訣は(会社のオーナーとして)仕事の緊張感、オシャレ心、友人・仲間を持つこと、趣味を持つこと、そしてオイロケ心をいつまでも持つことのようなのだ。
今は人生100歳の時代という。92歳の柿本社長はまだ若い紳士だ。



55周年を機に一層競争力のある、強靱な体質の会社に

『攻める、守る、増やす』を徹底的に推進したい

ネットヨタ道都

田口 重隆専務

同社は今年12月、会社創立55周年を迎えた業界の老舗ディーラー。一昨年6月に札幌トヨタ商事から酒井専務(現、社長)、昨年6月に札幌トヨタから田口常務(現、専務)という新風の経営陣を迎えて会社の経営基盤を強化し一層の躍進を図る。

営業本部長の田口専務に将来の会社展望と抱負などを聞いた。

「昨年、札幌トヨタの常務から当社の常務に就任という辞令を受けたときは大変驚きましたが、今は酒井社長のもともと社員が自信を持ち満足する会社になりたいという意を強くしています」と就任の感想を語る。

「当社は今年創立55周年の伝統ある会社ですが、創立以来4回社名や取り扱い車種が変わりその都度業態が変わってきたというマイナス面もあると思いますが、反面この苦難を乗り越え今日の業績を成し遂げたということは、他のディーラーにはない地力(社員力)とノウハウが蓄積されている会社であるというメリットもあります。これからは会社80年、100年に向けてこの宝(社歴)を磨き価値を高め社業を発展させたいと思います」と力強く語る。

札幌トヨタの入社動機や社内歴などを聞いた。

「私は石狩町(現、市)育ちで高校は札幌の中の島にある北海道工業高校で簿記やそろばんを学び、運転免許も取得するなど就職活動に一生懸命でした。札幌トヨタを受けたのは街の中心にあり社屋が新しく、(中古車の)コロナGTが欲しかったなどが理由だったと思います。当時、新入社員は100名位だったと記憶しています。入社の上動機は単純でしたが、自動車業界、札幌トヨタに入社して良かったと思います。

職場は室蘭支店で新車販売を担当したことはありますが、主に中古車部門が長くクルマを売る面白さを経験しました。本営業本部ではサービス担当役員も経験していますのでディーラー経営は新車販売をサポートするバリューチェーンの重要さを認識しています」

今後の会社方針について聞いた。

「酒井社長と今後の経営方針を鋭意推進しているところですが、まず競争に打ち勝つ強靱な体質の会社にしていきたいと思っています。51,000件のお客様をしっかりと『攻める、守る』ことが基本です。そしてお客様を『増やす』ことです。『攻め』には法人客を重点的に開拓しています。『守る』はお客様とコミュニケーションを密にして店頭に来ていただくこと。サービス出身の店長が多いメリットを活かしたいですね。『増やす』戦略の一つは、軽自動車のお客様を大切に、保有客を増やし紹介などで新規客を増やしていきたいと考えています。また、『ネットヨタ道都』という企業イメージ、ブランドイメージを高め、社員がプライドを持てる知名度の高い会社にしていく方針です」

「『企業は人なり』と言いますが人材の育成、特に女性社員の活用とやる気のある若手社員の登用を積極的に推進したい。そのために、評価制度を改定していきます。

ともかく、全社員が一つの方向に向かって前進し、明るい社風を構築できる施策をじっくり時間をかけてやりたいですね」と新生ネットヨタ道都に愛情を注ぐ田口専務の今後の活躍に注目したい。

☆ プロフィール

昭和26年3月27日石狩市生まれ、61歳

昭和44年3月／北海道工業高校 経営科卒業

昭和44年4月／札幌トヨタ自動車入社

平成元年1月／室蘭支店新車第2課課長心得

平成3年1月／札幌支店中古車課長

平成11年1月／中古車部次長兼中古車第1課長(参事)

平成14年1月／中古車部長

平成19年6月／取締役就任

平成22年6月／常務取締役就任

平成23年6月／ネットヨタ道都常務取締役就任

平成24年6月／同専務取締役就任



不合理な自動車取得税、不公平な自動車重量税の廃止 を要求して、自販連から税制改正の要望書を提出

日本自動車販売協会連合会札幌支部
赤間 誠専務理事

最近の新車販売情勢と今後の課題を聞いた。

「平成23年度第4次補正予算により措置されたエコカー補助金はこの9月21日に終了しましたが予想に反して駆け込み需要が少なかったですね。

9月の全国新車販売台数は前年同月比8.1%減の28万8478台と、13か月ぶりに減少しました。4～9月の販売台数は29.2%増の161万1888台でした

エコカー補助金は打ち切られましたが、国土交通省が定めた排出ガスと燃費基準をクリアした、環境性能に優れたクルマに対する『エコカー減税』は自動車重量税が2015年4月30日まで、自動車取得税は同3月31日まで届出期限があります。燃費基準の達成率によっては、自動車取得税や自動車重量税が100%免除になっていますので需要拡大に一層繋げて欲しいと思います」

「下期の新車需要については年末から多くのメーカーから新型車の登場が予定されていますので販売の上昇を期待したいですね。札幌支部の主な活動として『交通安全 人の波運動』を今年は6回(4月～9月)実施しました。ディーラーの交通安全イベントの一環として定着し市民にも好評のようです」

「今、『不合理な自動車取得税、不公正な自動車重量税』の廃止を自工会、JAFなど業界挙げて取り組んでいます。当自販連でも『平成25年度税制改正に関する要望書』を関係者に提出し早期解決を目指しています。

自動車に対して公正な税体制に是正されれば、車に対する一層の関心と需要が増加すると予想されますので税制改正には業界挙げて不退転の決意で臨んでいきたいですね」と税制改正の啓発に全力投球の赤間専務はこれからも一層多忙となりそうだ。



今年、日本のタクシーは生誕100周年を迎える タクシー車両は将来、ハイブリッドなどの次世代車に

札幌ハイヤー協会
照井 幸一専務理事

最近のタクシー業界の動向について照井専務に聞いた。

「現在、北海道には法人約11,000台、個人約2,000台のタクシーがあり、その内、札幌市内には約6,300台（法人車5,000台、個人車1,300台）のタクシーが走っています。使用車両はハイブリッド車の採用が増えていますが（道内で36社184車両がプリウスを導入）、今は（ハイブリッドが）自動ドアや足回りなどタクシー専用ではなく、一般仕様なので使用状況を見守っているところです。いずれはタクシーも低公害、低燃費車両の導入が進み、ハイブリッド車、電気自動車の時代になるかと思います」と照井専務はタクシー業界の次世代車普及を見通す。

「北海道ハイヤー協会のデータによりますと全道のハイヤー・タクシーの輸送人員は昨年度が9,668万人でした。平成元年の2万4,783人から毎年減少傾向をたどり昨年は半数以下に減少しているわけです。薄野飲食店街の客数とタクシー客の需要は景気のバロメーターと言われるくらい密接な関係にあります」と道内の景気低迷と人口減少などを懸念する。

「最近の観光レジャーは安く近く短く楽しむ『安近短』の傾向があります。2008年のリーマンショック以降の世界的不況、デフレ経済の国内旅行に、安近短の傾向になったのですが、長引く不況やガソリン高騰など社会情勢のマイナス要因が大きく影響していると思います」

「日本のタクシーは今年、生誕100周年を迎えました。1912年（明治45年）7月10日、東京市有楽町（現東京都千代田区有楽町）にタクシー自動車株式会社が設立され、8月5日から本社前でT型フォードを6台使用して旅客営業を開始しました。これが日本における、自動車を使用したタクシーの最初の営業でした。

ちなみに、北海道のハイ・タクの開業は大正8年（1915年）4月22日で、函館区宝来町の磯谷吉次郎が1910年式幌型スチュドベーカーを2台もって開業していますので生誕93年になりますね。（カーピアセロムホームページ『北のクルマ物語～タクシー・ハイヤーの歴史（石川寿彦著）』参照）」

また、北海道ハイヤー協会の歴史を聞いた。

「昭和25年（1950年）3月20日、北海道旅客輸送協会から分離して、『北海道乗用自動車協会』を発足させ、全道のハイヤー・タクシー業者が統合しました。1999年（平成11年）6月、『社団法人 北海道ハイヤー協会』に名称を変更。2010年（平成22年）に創立60周年を迎えました」と照井専務は説明する。同協会には面白い、珍しい資料が多数備えられているようだ。