



## 「50周年50万台達成」は通過点、 初心にかえり愚直に、地道に、「お客様づくり」に努めたい

トヨタカローラ札幌  
池田 義典 副社長

今年6月に専務から副社長に昇任、「今まで以上に誠心誠意、事業に取り組み重責を果たしていきたい」と抱負を語る。

同社の「50周年50万台」キャンペーンの総括と今後の販売戦略などについて聞いた。

「3年前に『50周年目に50万台販売(登録車)を達成しよう』と始めた取り組みでしたが当初から目標としては相当高いものと認識していました。取り組みから半年後、東日本大震災の発生、その後のメーカーの生産遅延などがあり、社内の雰囲気は決して明るいものではありませんでした。しかし、昨年年初の“50周年式典”を契機に社員のマインドが上がったように感じていました。昨年はまさに全社一丸となって拡販に奮闘努力できた一年だったと思います。最終的には12月19日に50万販売を達成することができたことは率直に本当に良かった、と思いますし、永年に亘りご支援・ご愛好いただいたお客様があったればこそ、と感謝しています。

マインド面では“全社員で海外旅行に行こう”という合い言葉の下、“やれば必ず出来る”との想いが相乗的に膨らみ、社員の結束も強くなり、頑張りにつながったと思います。成績に応じて旅行先は違いましたが、それぞれ十分に旅を満喫してきたようです。私はこの取り組みの経緯から、社員の会社に対するロイヤルティは確実に向上したように感じています。全社で海外旅行というスケールの販売キャンペーンは5年から10年に1回ぐらいは実施しても良いな、と思っています。社員の嬉しそうな様子を見るのは、私自身のチャレンジマインドの喚起にも繋がりますから」と、早くも次の展開を展望する。

「4～6月期の新車販売は順調に推移していますが、今年度は顧客数の増大を課題に取り組んでいます。軽自動車・U-Carの拡販や併有車のサービス在庫促進はその一つですが、今後、数年をかけ腰を据えて取り組む活動としては、抜本的にCR活動の見直しを図り、『お客様分類別CR活動』を推進していきます。これは12万台の一般個人のお客様をサービス在庫状況とお付き合いの度合から当社スタッフとの関係性を棚卸しのうえ、いくつかの分類されたパターン別にCR活動を推進していく、というものです。

また、「自動車の販売という商売柄、店舗ファシリティの在りようは重要と考えています。昨年は岩内店の全面建て替え、美園マイカーセンターのリニューアルを実施しましたが、今年5月に全面建て替えしたジョイック藻岩に続き、ジョイック清田は今年(8月)末に敷地を拡大して竣工します。また、目下、岩見沢店の全面建て替えを進めていますが、本店サービス工場の増設や数店舗の改装も計画しています。次なる50年を見据えて、とは到底言えませんが、10年から20年先位に目線を置き、店舗機能のレベルアップと営業活動の質的向上を柱にITなども駆使した販促プロモーションも積極的に研究開発して、CSを高めるとともにコツコツとお客様を増やしていきたい、と思っています」と、抱負を語る池田副社長、そのリーダーシップに期待がかかる。



## 「社員のやる気」で夢と誇りを持って働ける会社実現を目指す

日産プリンス札幌販売

樋口 明宏社長

2009年4月に日産の北海道カンパニーエリアマネージャーから日産プリンス札幌営業本部長(執行役員)に赴任。今年4月、常務取締役から代表取締役に就任した。

1983年4月に日産自動車に入社し、同年6月から2年間宣伝部に所属した。その後1年間、日産サニー広島に出向、貴重な営業を経験、日産社長賞及び『銀バッチ』を受賞する成績を残した。

「必至に飛びこみ訪問をしました。飛びこみも事前に調査(マーケティング)をし、目標を持って粘り強くかつ継続して行動したのが良かったと思います」と当時を振り返る。まさに学生時代(早大)に運動部の一角、伝統あるサイクリングクラブに所属し、全国各地のツーリングで『峠を攻めた』経験が生きている。この団体生活の協調性と粘り強い精神力、体を鍛えたことが樋口社長の経営方針の基盤になっている。

また、日産サニー広島時代の営業に対する信念は経営者となった今も不変だ。つまり、『持続できる強い会社』の再構築を今年度の全社方針に掲げた。

「お客様を増やし、地域で一番に選ばれる会社を実現して行くことが大切。そのためには社員一人ひとりが能力アップし、強い店舗づくりが欠かせない。基盤強化はオセロゲームでもある」と強調する。

創業55年の2010年(故海老沢前社長)には常務取締役として陣頭指揮を執り同社初の日産優秀販売店に贈られる「社長賞」を受賞。今年は新車販売4000台を見込む。内、発売以来絶好調の軽自動車DAYZは純増200台を計画している。

DAYZについて「日産が軽をつくるところなる、を具現しています。デザイン、(女性に好評の)内装、タッチパネルのエアコンなどです。また、当社は日産が展開する『レディ・ファースト認定店』をいち早く取得し、女性客を中心に新たな顧客開拓に全力を挙げています。店舗は特にトイレに配慮し、また車の展示方法など見せ方を研究しています」とDAYZ増販に余念がない。

そして、『改善のネタは現場にあり』とばかり、新車19店舗を中心にくまなく店舗回りを継続している。

樋口社長は社員の『やる気』に重点を置く。社員のモチベーションなくしてCSはないと言う。社員一人ひとりのやる気と能力アップを重視し、社員が『夢と誇りを持って働ける会社の実現』に向け『人財育成』に取り組んでいる。

「CSは地域で一番に選ばれる企業の実現のために、顧客に最大の感動と120%の満足を提供できる店舗の実現を目指したい」と語る。

「全国トップ水準の強みの確率」というフレーズを今年の成長戦略に掲げている樋口社長の強靱なツーリング経営(?)に期待したい。

### ◆プロフィール

樋口 明宏(ひぐち・あきひろ)氏

1958年11月21日生まれ、54歳、埼玉県深谷市出身。

1983年3月早稲田大学商学部卒業

同年4月日産自動車入社6月宣伝部に所属

1984年5月日産サニー広島販売出向(カーライフアドバイザー)

1993年9月全日産労組専従(東京支部書記長、本部企画部長)

1996年9月復職、営業業務部車両計画課総括

1998年9月サービス総括事業推進部

2000年4月日産サテオ広島販売出向(管理職)

2003年4月復職、中四国・九州営業部 地区担当(山口県)

2004年4月マーケティング本部エリアマネージャー(広島、山口、愛媛県担当)

2005年4月同上 エリアマーケティングマネージャー(神奈川県担当)

2007年4月日産自動車北海道カンパニーエリアマネージャー(道央・道南担当)

2009年4月日産プリンス札幌販売 執行役員営業本部長

2010年4月 同上常務取締役

2013年4月 同上 代表取締役社長

趣味: 絵画鑑賞、観葉植物、ドライブ、サイクリング



## スズキグリーンテクノロジーの「体感！エネチャージ試乗会」などで店頭賑わう。新車拠点整備でシェア拡大をめざす

スズキ自販北海道  
石川 仁社長

北海道ブロック及び札幌地区の軽自動車協会会長という要職に就いている石川社長は何かと多忙で会社を空ける機会が多いが、在社時は拠点や副代理店を精力的に回り陣頭指揮に余念がない。

「今年はスペーシア、スペーシアカスタム、ワゴンR、MRワゴン、MRワゴンWit、スイフトとスズキグリーンテクノロジー搭載の新型車発売が相次ぎ、お陰様で店頭はお客様で賑わっています。『エネチャージ』は減速時のエネルギーで発電・充電するシステムですが当社では『体感！エネチャージ試乗会』を9月末まで実施しています。試乗の場合は9月末まで使える3万円のオプション券を贈呈という特典を用意しています。また、『レーダーブレーキサポート(衝突被害軽減ブレーキ)体験および誤発進抑制機能体験』の試乗会も行っていますので店頭は試乗希望者で賑わっていますね」と好評の環境技術と走りの新型車続々発売で満面の笑みがこぼれる。

拠点政策と増販対策について「各店舗のリニューアル化を推進して行きたいと考えていますが、栄町中古車センターを新築し、新車、中古車、整備の総合店舗を来年3月に完成の計画です。また、今年8月下旬に帯広管内の音更町に新車拠点を開設、直販と業販をスタートさせます。帯広管内のスズキ車シェア拡大に努めていく覚悟です。

軽自動車市場の販売競争が激化していますので今後、新車拠点の整備、拡大は不可欠と考えています」と北海道スズキ会会長としてもシェア拡大に意欲を見せる石川社長の手腕に期待がかかる。

---



## 全社一丸で「強い会社、信頼される会社」に取り組む GYタイヤの新製品「アイスナビ6」の販促活動を強化

トヨタ部品北海道共販  
福田 一正社長

就任7年目を迎えた福田社長、一段と社風の改革を進め「社員力」強化に努めている。また、主力販売商品のグッドイヤータイヤがこの度モデルチェンジし今冬の増販に向けて社内は意気軒昂だ。

「2013年度スローガンは強い会社、信頼される会社をめざした内容としました。まず、第一は『改善することが当たり前の風土をつくろう』具体的には、・お客様の声、現場の意見から課題を見つけて行動に移そう・よく考えて実行し、評価してさらに良くしよう。これは、改善が自然体で出来る、癖になるような社風にしようということです」

「今、社内では『気づき提案制度』を実施していますが、特に苫小牧センターのパート、アルバイトの方たちも積極的に改善の提案をして採用されることが多くなっています。提案採用者の表彰制度も実施していますが、社内の志気は高まってきていると思います。

また、二番目に『心のこもった漏れのないコミュニケーションが取れる風土をつくろう』三番目に『成長したい』『成長させたい』風土をつくろう、を掲げました。なによりも本人が成長したいと思うことが大切ですからね」と社員の自発性を一層求める。

営業に関しては「このたびグッドイヤースタッドレスタイヤが4年振りに新製品『アイス ナビ6』を発売。また、商用車専用の『アイスナビカーゴ』も11年振りにモデルチェンジしました。

市場が減少の中、販売は対前年比105%以上の伸張を計画し、販促活動を強化する考えです。また、グッドイヤータイヤテクノロジーの ブランドイメージキャラクターを『鉄腕アトム』から映画『スター・ウォーズ・シリーズ』に登場する架空の人物『ダースベイダー』に。今後のタイヤのイメージアップや増販に大いに期待してします」と経営の追い風に福田社長の表情は明るい。

---



## 軽のメリット、特に安全性が向上した軽自動車 軽自普及へ業界の発展に寄与したい

札幌地区軽自動車協会  
竹下 了志専務理事

今年3月に北海道運輸局自動車技術安全部長を退職後、ハローワークの一般公募で採用され、通常総会で専務理事に選ばれた。

「1ヶ月間の短期間で前任者から引き継ぎを受けただけですので何も分からないことだらけです」と謙遜するが「札幌地区の軽自普及率はまだ低く、これからも一生懸命軽自の普及に取り組み、業界の発展に寄与したい」と抱負を語る。

竹下専務理事は1971(昭和46)年高等学校を卒業後、運輸省北海道運輸局に入省、旭川陸運事務所に配属された。以来、勤務先は帯広、札幌、釧路などの支局および運輸局を往来したが「公務員になって良かったと思います。また、比較的希望の職場、良い上司に恵まれ運が良かったですね」と41年間の役人生活を振り返る。

運輸関連の知識が豊富で、業務に長く通じているので札幌軽自協の専務理事に最適な人材を確保したと言える。

また、ユニークなエピソードを持つ。高校時代、一人で帯広自衛隊に出向き空手を学び、初段を取得したという根性の持ち主。

入省してからは、通達集などの業務資料の作成に携わり、北海道初のマルチテスターの導入に取り組み、平成14年からの検査法人の設立に向けて手腕を発揮した。

好きなことばは「孤掌鳴らし難し」(一つの手のひらで手を打ち鳴らすことは難しい。人間は一人きりでは何もすることができない)と「疾風に勁草を知る」(激しい風が吹いてはじめて丈夫な草が見分けられる。困難に遭ってはじめてその人間の本当の価値、本当の強さが分かるということ)の二つ。いかにも竹下専務理事の人生観、信念を表現していることわざだ。

軽自動車について「昔に比べ軽自動車は性能・品質が格段に向上し車検制度もあり、一層安全性が高まりました。販売店は軽自の良さ、メリットに加え特に安全性をもっとアピールして増販して欲しい」と要望する。交通安全、事故防止を念頭に置く運輸局技安部長のキャリアがここでも生きる。

### ◆プロフィール

竹下了志(たけした・さとし)

1952年4月8日生まれ・帯広市出身、61歳。

1971年4月北海道運輸局入省

旧札幌陸運局旭川陸運事務所(現旭川運輸支局)配属

2006年4月北海道運輸局自動車技術安全部技術課長

2008年4月帯広運輸支局長

2011年4月北海道運輸局自動車技術安全部長

2013年3月同上退職

2013年5月札幌地区軽自動車協会専務理事

趣味はカヌーでの川下りなどのアウトドアスポーツ、日本酒、蕎麦を好む。

職場の在任中は転勤で10年以上の単身赴任生活が続いた。今もこの2年間(北海道運輸局自動車技術安全部長時代から)単身生活が続いている。