



目標を今年も、第一に『選ばれるに挑戦』に決める

札幌トヨタ自動車

中島 好美社長

毎年1月の中旬頃は札幌トヨタの経営陣にとってハラハラ・ドキドキで心臓に悪い(?)時期のようである。つまり、前年の「トヨタ販売店表彰」の結果の連絡(電話)が入る時期だからである。一昨年(2017年)は準総合を受賞しているが、前年の結果はどうであったか、中島社長の表情を伺いながら聞いた。

-2018年のトヨタ販売店表彰の結界はいかがでしたか。

「はい、おかげさまで準総合表彰をいただくことができました。

これで、準総合受賞は通算27回目、2014年から5回連続と伸ばすことができ安堵しています。なお、総合表彰は過去に19回受賞していますので合計46回目となります」

「この賞の受賞のために経営をしているわけではありませんが、これだけ受賞回数が続いていますと、やはりチャレンジすることも励み、目標の一つ考えています。この荣誉は先人の経営者たちの努力の賜物ですので、今年もチャレンジしていく覚悟です」

-前年(1~12月)の新車販売台数(登録)はどうでしたか。

「前年の新車販売は8180台で、3年連続で8000台を超えることができました。シェアでは全国のトヨタ店が8.8%に対し当社は8.9%で善戦しました。前年は6月に新型クラウンが発売になり増販に貢献、特にクラウンHV(ハイブリッド)4WDの人気の高いですね。また、スポーティなRSタイプも設定されていて販売比率が高くなっています。また先進の予防安全技「Toyota Safety Sense」が装備されていることがお客様に好評の要因になっています」

「当社の昨年の車種別販売台数は①サクシードバン②クラウン③ルーミー④ランドクルーザーの順です。サクシードは法人のお客様が多く当社の営業の強みの一つとなっています。

なお、昨年12月に登場した新型プリウスは、内外装を一新したほか、安全面では、衝突回避支援パッケージ(TSS)を全車に標準装備、また駐車場から後退する際に、左右後方から接近してくる車両を検知し、注意を促すリヤクロストラフィックアラートを新たに設定するなど、安全・安心装備の拡充を図っています。当社はプリウスの保有台数が多く今年は一層の増販に取り組む方針です。

-今年の目標は何ですか。

「第一に『選ばれるに挑戦』と昨年と同じにしました。お客様に選ばれる会社になるという命題は永遠に不滅です。具体策として①新ディーラーオペレーションの実践②3Sで初回車検100%を目指すことを掲げています。前年は76.7%でしたので100%実施を目指して積極的に取り組んで行く方針です。

-女性社員の育成と登用にも力を入れているようですね。

「少子高齢化の時代を迎え女性社員を活用することは経営的にもますます重要な課題と考えています。特に、店舗のショールームで働く女性の育成です。そのためにこれからも女性が働きやすい環境と設備そして教育に力を入れて行きたいと考えています。女性のお客様の来店も多くなってきていますので、女性スタッフの親切丁寧な対応で、来店しやすいソフトなイメージづくりも大切ですね」

-今年4月の入社社員の予定は。

「営業スタッフ、エンジニアとも各17名の新入社員を予定しています。またフロア要員として女性6名を採用しています。今年のスローガンにもあるように、お客様に選ばれるとともに、若い人(男女)からも選ばれる名実ともに良い会社にしていきたいですね」

札幌トヨタの今年の営業目標は、新車販売8000台以上、売上高400億円以上と設定しているが、同社にとってはさらに、「トヨタ販売店表彰」の連続記録を伸ばし、新車販売、売上高、販売店表彰という新3冠王?を獲得したい年でもある。

特に、トヨタ販売店表彰は社外要因(シェアなど)が関わる目標であるが、札幌トヨタの総合力と中島社長のユニークな個性、リーダーシップで今年も達成するに違いない。



昨年の地震によるブラックアウトで、EV車『新型リーフ』に関心高まる

北海道日産自動車
原田 彦工門社長

日産自動車は一昨年来、メーカーの完成検査問題やカルロス・ゴーン前会長の事件で販売に少なからず影響を及ぼしているのが現実だ。

しかし、昨年の日産の新車販売は目覚ましい。ノート、セレナ、エクストレイルの販売好調の要因と新型リーフの改善点、そして会社の近況などについて、日産自動車販売店協会の副会長で、全国自販連常任理事でもある原田社長に聞いた。

-まず今年の景気を占う意味で、貴社の正月早々（1月4～6日と12～14日の2週）の初売り状況から。

「北海道の景気回復が懸念される中で初売りでしたが、新車は前年並の200台を受注しまずまずのスタートでした。販売は地域や店舗によって差があるのですが、中でも北支店が全店でトップクラスの成果（受注）を上げたことが注目されました。北支店は去年の4月に後藤智子さんが女性初の店長として昇格就任したのですが、来店客の呼び込みに努力をし、強い販売意欲と行動力で成果を上げたものと評価をしています。また、お客様への気配りも好評のようです。今後も女性の営業社員を育成しできるだけ店長など役職に登用していきたいと考えています。販売は、女性のみならずやはり、トップ（店長）の人次第ですね」

-新車販売はノート、セレナが好調のようですが。

「『ノート』や『セレナ』に設定している『eパワー』が広く認知され販売を伸ばしています。2018年の新車販売（全国）でコンパクトカーの『ノート』が登録車販売台数が統計史上初めて第1位に、『セレナ』は同じくミニバンセグメントで販売台数NO.1、更に『エクストレイル』は北海道市場のSUVで販売台数NO.1を3年連続でに輝きました。

『エクストレイル』は高速道路において、アクセル、ブレーキ、ステアリングのすべてを自動的に制御し、ドライブをサポートする高速道路同一車線自動運転技術『プロパイロット』（セレナに続いての採用で、新型リーフにも設定された）が高い評価を得ています」

-貴社が特に試乗車や、PR活動に力を入れているEVのリーフがこの度マイナチェンジを受けましたが。

「もうすぐEV時代の到来となりますが、『リーフ』に高性能モデルの『e+（イープラス）』を1月23日に発売しました。航続距離を既存モデル比約40%増の458キロメートル（WLTCモード）に延ばし加速性能を高めました。また、e-パワートレインは62キロワット時のバッテリーを搭載しましたが、従来モデル同様の室内空間を確保しています。最高出力は既存モデルの45%増の160キロワットで、高速走行時の加速性能や最高速度を引き上げました」

「当社では全店にすでに高出力急速充電器を設備しEV車増販に対応しています。道内ではコンビニや高速道路などに、高出力急速充電器を設備しており、今後急速に設置場所が増えて行くものと期待をしています。昨年の北海道胆振東部地震のブラックアウトで、電源が確保できるEV車のリーフに関心が高まっています。国と市の補助金制度もありますので、新型リーフにまず試乗していただいて魅力を確認していただきたいと思います」

-今年の新車販売の見通しについて

「10月に消費増税が予定されていますので、各社からそれに対応した多くの新型車の投入が予想されます。故に新車販売は9月までは駆け込み需要で前年を上回ると見られますが、増税後はその反動減で、通年では前年並みとなるのではないのでしょうか。日産は3月に軽自動車『デイズ』のフルモデルチェンジが予定されています。登録車でも近々に新型車の発売が予定されていますが、中でもSUVの人気車種エクストレイル、ジュークの新型車登場が期待されています。今、日産の技術革新は新車の電動化と知能化（自動運転など）を加速していますので、どんな次世代の新型車が登場するか、販売会社としても楽しみにしています」

原田社長は業界関連の役職を多く兼ねており多忙で、会社不在の時が多いようだが、最近では社内組織をしっかりと固め、100年に一度と言われる自動車業界変革の対応に余念がないようだ。昔、日産は『技術の日産』と言われていたが、最近では先進技術を駆使した市場ニーズの高い商品力（ノート、セレナ、エクストレイルなど）を揃えてきたので、もう一度『日産ブーム』を創るべき、"新生・原田北海道日産"の販売力を期待したい。



昨年の地震によるブラックアウトで、EV車『新型リーフ』に関心高まる

北海道日産自動車
原田 彦工門社長

日産自動車は一昨年来、メーカーの完成検査問題やカルロス・ゴーン前会長の事件で販売に少なからず影響を及ぼしているのが現実だ。

しかし、昨年の日産の新車販売は目覚ましい。ノート、セレナ、エクストレイルの販売好調の要因と新型リーフの改善点、そして会社の近況などについて、日産自動車販売店協会の副会長で、全国自販連常任理事でもある原田社長に聞いた。

-まず今年の景気を占う意味で、貴社の正月早々（1月4～6日と12～14日の2週）の初売り状況から。

「北海道の景気回復が懸念される中で初売りでしたが、新車は前年並の200台を受注しまずまずのスタートでした。販売は地域や店舗によって差があるのですが、中でも北支店が全店でトップクラスの成果（受注）を上げたことが注目されました。北支店は去年の4月に後藤智子さんが女性初の店長として昇格就任したのですが、来店客の呼び込みに努力をし、強い販売意欲と行動力で成果を上げたものと評価をしています。また、お客様への気配りも好評のようです。今後も女性の営業社員を育成しできるだけ店長など役職に登用していきたいと考えています。販売は、女性のみならずやはり、トップ（店長）の人次第ですね」

-新車販売はノート、セレナが好調のようですが。

「『ノート』や『セレナ』に設定している『eパワー』が広く認知され販売を伸ばしています。2018年の新車販売（全国）でコンパクトカーの『ノート』が登録車販売台数が統計史上初めて第1位に、『セレナ』は同じくミニバンセグメントで販売台数NO.1、更に『エクストレイル』は北海道市場のSUVで販売台数NO.1を3年連続でに輝きました。

『エクストレイル』は高速道路において、アクセル、ブレーキ、ステアリングのすべてを自動的に制御し、ドライブをサポートする高速道路同一車線自動運転技術『プロパイロット』（セレナに続いての採用で、新型リーフにも設定された）が高い評価を得ています」

-貴社が特に試乗車や、PR活動に力を入れているEVのリーフがこの度マイナチェンジを受けましたが。

「もうすぐEV時代の到来となりますが、『リーフ』に高性能モデルの『e+（イープラス）』を1月23日に発売しました。航続距離を既存モデル比約40%増の458キロメートル（WLTCモード）に延ばし加速性能を高めました。また、e-パワートレインは62キロワット時のバッテリーを搭載しましたが、従来モデル同様の室内空間を確保しています。最高出力は既存モデルの45%増の160キロワットで、高速走行時の加速性能や最高速度を引き上げました」

「当社では全店にすでに高出力急速充電器を設備しEV車増販に対応しています。道内ではコンビニや高速道路などに、高出力急速充電器を設備しており、今後急速に設置場所が増えて行くものと期待をしています。昨年の北海道胆振東部地震のブラックアウトで、電源が確保できるEV車のリーフに関心が高まっています。国と市の補助金制度もありますので、新型リーフにまず試乗していただいて魅力を確認していただきたいと思います」

-今年の新車販売の見通しについて

「10月に消費増税が予定されていますので、各社からそれに対応した多くの新型車の投入が予想されます。故に新車販売は9月までは駆け込み需要で前年を上回ると見られますが、増税後はその反動減で、通年では前年並みとなるのではないのでしょうか。日産は3月に軽自動車『デイズ』のフルモデルチェンジが予定されています。登録車でも近々に新型車の発売が予定されていますが、中でもSUVの人気車種エクストレイル、ジュークの新型車登場が期待されています。今、日産の技術革新は新車の電動化と知能化（自動運転など）を加速していますので、どんな次世代の新型車が登場するか、販売会社としても楽しみにしています」

原田社長は業界関連の役職を多く兼ねており多忙で、会社不在の時が多いようだが、最近では社内組織をしっかりと固め、100年に一度と言われる自動車業界変革の対応に余念がないようだ。昔、日産は『技術の日産』と言われていたが、最近では先進技術を駆使した市場ニーズの高い商品力（ノート、セレナ、エクストレイルなど）を揃えてきたので、もう一度『日産ブーム』を創るべき、"新生・原田北海道日産"の販売力を期待したい。



北海道、少子高齢化社会でJAFの諸活動は一層重要に！

日本自動車連盟北海道本部
小池 雅一事務局長

積雪地帯の北海道において、また、少子高齢化の時代を迎えて、JAF（日本自動車連盟）の役割や会員優待制度はユーザーにますます重要になってきている。

JAFは主力のロードサービス業務のほか、会員優待やモータースポーツ事業、税制改正への提言さらに交通安全運動など、様々な活動を行う一般社団法人。

現在、JAF北海道会員80万名獲得を目指して道内支部の推進役となっている小池事務局長に聞いた。

-まず道内のJAF在籍会員数について。

「2018年12月末現在で、道内支部合計は73万4582名です。支部の内訳では、札幌46万8153名（構成比63.7%）、函館4万5780名（同6.2%）、旭川9万6485名（同13.1%）、釧路3万6373名（同5.0%）、帯広4万6232名（同6.3%）、北見4万1559名（同5.6%）です。また、期首（4月）からでは9506名増となっています。年度で特に2・3月の大きな会員増が見込まれますので、年度末には74万名を突破するものと期待しています。

因みに全国では会員数1千938万4759名で、毎年30万名を超えるペースで増えています。北海道本部では最近では年約2万名の増となっています」

-北海道本部で80万人達成のカギは。

「新規会員獲得もさることながら、家族会員の獲得及び継続会員の維持が重要と考えています。北海道は全国に比べて核家族が少ないので家族会員をもっと獲得していきたいですね」

-これからますます高齢化社会となり、運転免許を返却するユーザーが増えるかと思いますが。

「それだけに家族会員の加入がますます必要となってきます。日本は高齢化社会となっていますが、北海道では都市部を除いてクルマは生きるために必要不可欠な生活道具となっています。たとえ免許証を返上してもJAF会員を維持していれば、今の優待制度だけではなく、生活をサポートする新サービスの優待制度でもあれば高齢者にとってはたいへん助かりますね。この問題はロードサービスや優待制度だけではなく、JAFにとって将来のモビリティ社会への課題になるかも知れません」

-北海道本部では交通安全運動の一環として『シートベルト着用100%宣言運動』を事業所にPRし宣言の署名をしています。

「はい、全ての座席でのシートベルト着用と安全運転の『輪』の拡大にご協力をお願いしています。2018年12月末現在、北海道において賛同事業所数、2,655事業所、宣言者数は宣言者数59,662名となっています。一般道路での後席着用率調査でみると北海道では全国（38.0%）を上回る39.1%とともに、前年を1.5ポイント上回る好結果となりました。

賛同社、宣言者の増加は、シートベルト着用率の向上に繋がり、後部座席を含む全ての座席でのシートベルト着用が交通事故死者数の減少に繋がります」

「全ての座席でシートベルトを正しく着用し、道民全員で交通事故死者数を減らしましょう！JAFからのお願いです」

-貴重なお話をありがとうございました。JAFの今後の一層のご活躍を祈念します。

2019年1月度JAF全道在籍会員数（2月3日現在の速報値）

	JAF在籍会員数		状況
	2018年3月末	2019年2月3日現在	2018年度期首増減数
札幌支部	464,507	468,135	3,628
函館支部	44,834	45,817	983
旭川支部	94,306	96,570	2,264
釧路支部	35,573	36,404	831
帯広支部	45,024	46,279	1,255
北見支部	40,832	41,625	793
北海道本部合計	725,076	734,830	9,754