

岩手トヨタ自動車株式会社

販売業

何事にも正面から取り組んで 心を成長させることが大切。

営業マンとして働いていますが、実は口下手でした。入社してから話し方や声のトーンも工夫しました。でも、それよりもコミュニケーションに大事なのは、自分の気持ちをごまかさずに「腹を割って話す」ということ。そこから信頼が生まれると思います。クレームがあった場合にも、誠意をみせることが一番。技術や知識だけではなく、心を成長させることも大切だと思います。そのために学生時代は何事にも挑戦してほしいですね。

前川 隆登

まえかわ りゅうと

宮城県仙台市出身、岩手県盛岡市育ち。青森公立大学経営経済学部卒業。水沢店に配属。営業の他、保険や点検整備などアフターフォローも行う。トヨタ営業スタッフ検定3級取得。

学生記者の先輩社員 インタビュー



学生記者
長谷部 歩

〔上野法律ビジネス専門学校〕

——今の仕事内容を教えてください。

前川 担当エリアの営業の他、会社にお越しくださったお客様へ当社の自動車について説明したり相談にも応じています。

——この職業を志望したきっかけを教えてください。

前川 個人的にトヨタ自動車の車種「ランドクルーザー」が大好きで、岩手県で取り扱っているのは当社だけだったので、ここに絞って就職活動をしました。当社は「クラウン」などの高級車も取り扱っており、お客様の中には会社経営者も多く、その方々と接することで、人間的に成長したいという思いもありました。

——仕事のやりがいはいどういったときに感じますか。

前川 私が提案した内容にお客様が納得し、喜んでいただいたときにやりがいを感じます。お客様へ提案などのやりとりを重ねながら親しくなることで、お客様が他のお客様を紹介してくださったり、お客様の納車祝いに招待して

いただくこともあります。信頼関係が築けた証拠ですので、嬉しいですね。

——職場の雰囲気はいかがですか。

前川 部署の垣根がなく、コミュニケーションがよく取れていると思います。その一因となっているのが皆でお酒を飲みに行って親交を深める、「飲みニケーション」です。世間的には社内でお酒を飲む機会が減っていると聞きますが、水沢店のスタッフはみんなよく飲みに行き、その度に励まし合ったり、「頑張ろう!」と士気を高めています。

——今後の目標について教えてください。

前川 営業スタッフだから営業だけをやるのではなく、点検や整備の知識・技術も身につければ、お客様への説明の仕方が変わりますし、簡単な修理や、部品の取り付けであれば私でもできますので、積極的に取り組んでいます。さらに知識・技術を磨くことで、お客様から「前川君にお願いしたい」と指名されるくらいの営業マンになりたいです。



自ら心を開くことでお客様も心を許し、信頼関係が築かれていく。



清潔感のあるショールーム。花や緑に心が和む。



電話対応も大事な仕事のひとつ。丁寧な言葉遣いを心がけている。

❖ 経営理念

CS、CSR、ESを高める

岩手トヨタ自動車株式会社は創業以来、世界に誇る品質と性能を有するトヨタ車を取り扱っています。また、県内で最も長い70余年の歴史を有する自動車販売会社であり、トヨタのみならず日本を代表する名車クラウンを販売する県内唯一のディーラーです。長い伝統と高い商品力を持つ企業にふさわしい業績と社会的地位を築き上げるために、CS(お客様満足)、CSR(企業の社会的責任)、ES(従業員満足)を高めることを目指しています。

❖ 経営戦略

前例に囚われず、自身で考える

伝統を守ることは前例を踏襲していくことではありません。時代の変化とともに、かつて正しかったことが、そうではなくなることもあります。「守るべきは伝統、打破すべきは因習」なのです。「なぜ、なぜを五回繰り返せ」とはトヨタ生産方式の生みの親である故大野耐一氏の口癖でしたが、因習を打破するために「これはなぜ必要なのか」「何のためにこの仕事をしているのか」等々、自分の頭で考え、判断することを大切にしています。

❖ 将来ビジョン

頑張った人が正しく報われる会社

社員のモチベーションの維持向上のためには「正しい評価」を行い、「評価に見合った報酬」で報いることが不可欠です。「頑張った人が正しく報われる会社」にしなければなりません。現在、人事制度・賃金制度を抜本的につくり変えています。旧態依然とした年功序列制度ではなく、意欲と行動力にあふれ、実績をあげた社員には相応のポストと報酬を提供していきます。2016年4月のスタートを目標に、「新人事制度」に取り組んでいます。

代表者からのメッセージ

「おもしろきこともなき世をおもしろく」とは幕末の志士、高杉晋作の辞世の句ですが、何事をするにも気持ちの持ちようが大切です。仕事も勉強も嫌々取り組んでいたのではおもしろくなることはありませんし、成果も期待できません。苦しい中でも何らかの楽しみを見つけ、つくり出すことで自分を奮い立たせることのできる人は強い。自らの発想と行動力で周囲をあとと言わせる、そのことをおもしろいと思う感性を身につけてほしいですね。



代表取締役社長

小林 義弘

岩手トヨタ自動車株式会社の **キラリ**、ここが強い!

- 創業70年以上の歴史と伝統の中で培ってきた信頼と実績。
- 県内唯一のトヨタ自動車直営販売店であり、強固な経営基盤。
- 日本を代表する名車「クラウン」を販売する県内で唯一のカーディーラー。

》 Company DATA

事業内容	新車・U-Car販売、サービスメンテナン
資本金	9,000万円
従業員数	250名
平均年齢	40歳
設立	1942年11月
売上高	102億500万円
初任給	169,500円(大卒)
福利厚生	自動車補助制度、携帯電話補助制度、人間ドック・予防接種補助制度、永年勤続者表彰制度、住宅補助制度など
休日・休暇	年間休日106日(年末年始、GW、お盆時期に長期連休あり)



最近の採用者数(30歳未満の若年雇用者)
24年度 10名 25年度 9名 26年度 7名

最近の離職者数(30歳未満の若年雇用者)
24年度 3名 25年度 0名 26年度 3名

【本社所在地】〒020-0125 岩手県盛岡市上堂4-12-11

☎019-641-7111

【ホームページ】<http://toyota-dealers.jp/02201/>