



当社には名古屋学院大学の卒業生は14名。
No.1営業スタッフの三浦健君(95年卒)や組合中央執行委員長の山本敏博君(94年卒)も活躍しています!

カーディーラー 営業部長兼店長

DATA

NAME: 城所 俊徳さん

WORK: ネットトヨタ東海株式会社(名古屋市南区)
営業部長兼呼続店長
トヨタ・レクサス新車販売、中古車販売、
自動車の整備・修理・鍍金塗装等

城所俊徳さんは1980年に経済学部を卒業後、トヨタビスタ愛知(当時)に入社。トヨタ自動車年間優秀スタッフとして表彰されたこともあり、現在は営業部長兼呼続店長を勤め多くの部下を持っています。

社内では「チーム・イエス」という人材育成塾を月に1度開催。異なる業種から講師を招いて話を聞くことで、人への気配りや何事にも真摯に取り組む姿勢等、人間力を磨いてほしいと考えているそう。明るく元気な社風で、全国のカーディーラーの中で「生産性No.1」、東海地区組合調べで「社員満足度No.1」、「離職率の低さNo.1」に輝いているよう。

人を大切にする精神で会社に貢献する城所さんですが、マネージャーになりたてのころは「自分ができることがなぜできないのか」と部下に対して誤った指導をし、元気をなくさせて業績を下げってしまったことがあるそう。そのときに、一人ひとりとコミュニケーションを取り、相手のレベルに合わせて指導することを学んだと話します。「車の販売は人が人に関わるビジネス。どんな戦略をとったとしてもキーワードは常に『人』である」。会社の成長と顧客満足のカギは社員一人ひとりの『質』にかかっていると、城所さんは社員の教育に力を尽くします。

車を売り、修理をし、廃車するまで、全てを行っています。次のステップは、海外に向けて自分で車の輸出入を行うことですね。



カーショップ経営

DATA

NAME: 長田 憲人さん

WORK: KENT.-CAR SHOP-(岐阜県下呂市)代表
輸入車・国産車の販売・修理、各種
メンテナンス、車の内外装の修理等

大学在学中から、将来は独立したいと考えていたという長田憲人さん。2002年に商学部を卒業し、会計事務所で5年勤めた後に独立、自動車関連サービスを始めて現在3年目です。

周りにつながりはあったものの、ゼロからのスタート。始めて早々に、情報を持っていないのは致命的だと知り、日々勉強をして手探りで知識を得てきたのだそう。始めた当初は教えてもらえなかったことが、全く教えてもらえなかったり、本当かウソかを見極める目が必要であったりと、ビジネスの厳しさを痛感していると言います。

今の目標は「当社に任せたい。当社で車を買いたい」というお客様を増やすことと長田さん。満足いただくために、事故で車が故障して困っているお客様の元へ夜中であっても駆けつけていると胸を張ります。また、「できるだけ新しい車を買わず、古くても修理して使っていきませんか」と顧客に提案しているそう。「子どもや次の世代が生まれていかなければいけない地球の環境が気になるのは当然のこと」と、環境を憂えて、自分なりにできることを探っています。

長田さんの店があるのは、親密な近所つきあいが欠かせない街。地域の人と日ごろから深い交流を持ち、愛される店となることを目指しています。

