



特集① 今年もフレッシュなメンバーが仲間入り☆

● 今年も営業職7名・技術職5名、計12名の新社員が入社しました！

- 1. 血液型
- 2. 出身校
- 3. 趣味
- 4. 先輩社員に一言！

田中 翔太さん (営業職)

1. A型
2. 富山大原簿記法律専門学校
3. シーズンスポーツ・野球
4. 毎日少しずつでも確実に仕事を覚えていきたいと思っておりますので、ご指導のほど、よろしくお願いいたします。

南 信吾さん (営業職)

1. B型
2. 富山大原簿記法律専門学校
3. ドライブ・スポーツ
4. 先輩方には様々な迷惑をおかけすると思っておりますが、よろしくお願い致します！

田嶋 由記子さん (営業職)

1. O型
2. 富山短期大学
3. グルメ巡り
4. 少しでも早く仕事を覚えて現場で活躍できる社員になれるよう努力するので、これからよろしくお願い致します。

堀田 沙紀さん (営業職)

1. A型
2. 金城大学短期大学部
3. 水泳・ネイルアート
4. まだまだ半人前ですが、2か月後には自信をもって社会人だと言えるよう、精進いたします。

安川 裕文さん (営業職)

1. O型
2. 富山大学
3. スポーツ観戦
4. まだ右も左もわかりません。先輩の皆さんからたくさんのご指導を吸収していきたいです。よろしくお願い致します！！

谷 健輔さん (営業職)

1. A型
2. 富山国際大学
3. 買い物
4. 一日一日全力でいきますので、よろしくお願い致します。

岩城 まどかさん (営業職)

1. O型
2. 金沢学院短期大学
3. ウィンドウショッピング
4. 不安なことばかりでたくさんご迷惑もおかけすると思っておりますが、精一杯頑張りますので、よろしくお願い致します。

原島 祐太さん (技術職)

1. O型
2. 高山短期大学
3. ドライブ
4. 一生懸命がんばりたいと思っております。よろしくお願い致します。

仙名 隼さん (技術職)

1. A型
2. 富山県技術専門学院
3. 音楽鑑賞・ギター
4. 早く一人前になれるように頑張ります！

北 瑠晟さん (技術職)

1. A型
2. 愛知工科大学自動車短期大学
3. 映画鑑賞
4. 明るく元気をモットーにがんばっていきますので、よろしくお願い致します。

山田 実歩さん (技術職)

1. O型
2. 高山短期大学
3. 好きな歌を聴くこと
4. 力では負けてしまいますが、自分が出来る仕事を見つけて、その仕事を一生懸命頑張ります。よろしくお願い致します。

朴木 大騎さん (技術職)

1. O型
2. 富山自動車整備専門学校
3. サッカー
4. 厳しいご指導よろしくお願い致します！！



しだれ桜が満開になりました☆

平成20年に当社の創立40周年を記念して植樹された桜が今年も満開になりました☆

新社員のみなさんをお祝いでいるかのようですね。

特集② 水性塗料導入 100%を祝い講演会を開催！



水性塗料講演会の様子。当社の紹介DVDもご覧いただきました。

当社は昨年12月に、板金塗装において協力工場も含めて水性塗料使用100%を達成！外注先も含めて水性塗料化100%を達成したのは、全国トヨタディーラーでも当社が初となります。それを記念し、トヨタ自動車(株)BPサービス推進室室長 柳澤氏と関西ペイント販売(株)取締役本部長 徳氏をお呼びし、講演会を開催しました。講演会にはトヨタ自動車(株)樋口担当員や辻フィールドマネージャーをはじめ、自動車車体整備協同組合 理事長、協力板金工場の代表者、損保各社等、たくさんの方がお見えになり、総勢72名で聴講しました。



トヨタ自動車株式会社

BPサービス推進室室長 柳澤 桂 様

演題「水性化に向けた取り組みについて」

水性塗料の普及状況をトヨタ販売店で見ると、導入率は約43%、その内100%水性化しているのはわずか8%である。協力会社にもご理解とご協力をいただき、在庫全数を水性塗料で補修している体制を構築したネットトヨタ富山は、エンジニアの健康や周辺住民の方々への配慮・水性塗料への意識が高く、今後も好事例として取り上げていきたい。

関西ペイント販売株式会社

自動車補修塗料販売本部本部長 徳 清秀 様

演題「補修技術 環境対応」

近年法規制の強化とユーザーのニーズの多様化等に合致させた製品の展開が必須である。当社も「今後の塗料は地球にやさしい塗料であるべき」という考えから、独自のエコプランを考えてきた。今後も我々ができる支援として、フォアロー体制の構築や技術革新を行い、水性塗料の普及に全力をあげたい。



講演会前にはプレスリリースを行い、品川会長が水性への思いを語られました。



Thank you so much ありがとうリレー

ありがとうリレーとは…
日頃の感謝やちょっとしたことへのお礼をリレー形式でつなげる企画です！
バトンを受け取った方は、だれかに「ありがとう」を伝えましょう♪
1・2人目は店舗内で、3人目にバトンを受け取った方は次の店舗にバトンを渡してください(∩_∩)/

BSC 鴻戯マネージャー → BSC 山形さん

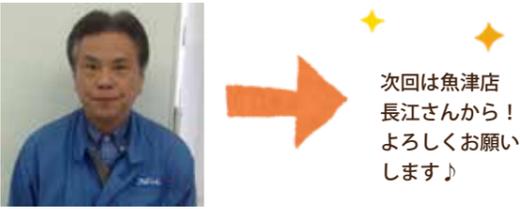
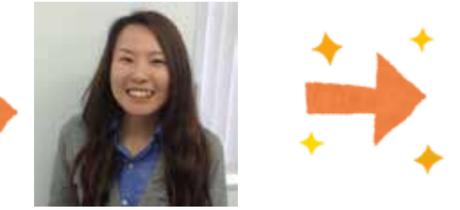
いつもたくさんの部品の仕分けありがとうございます。部品を注文しなくても怒らないでください。

BSC 山形さん → BSC 渡辺さん

いつも車のことでわからないことがあれば、教えてください、ありがとうございます。

BSC 渡辺さん → 魚津サービス 長江さん

いつも詳しく記入されたカルテのFAXありがとうございます。でも枚数はちょっと少なくして下さい。



次回は魚津店 長江さんから！
よろしくお願い致します♪

CUSTOMER'S VOICE お客様からの声 (CSハガキより)

いつもお客様の立場になって、車の維持・購入の相談にのってくださいます。購入後のバックモニターの見にくい悩みにも、初心者の方にもわかりやすく説明していただきました。(整備の方も一緒にご説明いただきました)

今回も満足のいく新車購入になりました！
(富山南店 中谷さん担当 / 富山市在住 Y様より)

Y様はいつもお世話になっていて、他社で購入されたお車も点検等は南店に入庫して下さいます。家族みんなで来店して下さるので、お嬢さんのことも小さいころからよく知っていて、今回購入されたアクアをお嬢さんも運転されるのは、感慨深いものがあります。

南店のスタッフは親切だねってお客様からよく言っていたのですが、それはサービススタッフが丁寧にお客様に接してくれているおかげだな、と思います。サービススタッフにはいつも助けてもらっています。これからもお店全体でお客様に喜んでいただけるような接客を心がけていきたいです。(南店 中谷さん)



(南店 中谷さん・南サービス 野口さん)

＜編集後記＞
ネットトヨタ富山 CS 情報誌 AMIEGOO (アミーゴ) をご覧いただき、ありがとうございます。
今年も元気いっぱいの新入社員が入社しましたね。わたしは新人研修の開講式に参加させていただいたのですが、その中の永森常務の言葉をみなさんに紹介したいと思います。「これから皆さんの勉強をすることになるが『ひとつひとつの勉強の先にはお客様がいる』ということを決めて忘れずに研修に挑んでいってほしい。話法も整備も、たとえお客様の顔が見えなくても、お客様に届くものである」わたしも心に刻んで業務に励みたいと思います。

最後になりましたが、中谷さん、新入社員のみなさん、快くインタビュー等にに応じていただきありがとうございました！次号もお楽しみに☆
(編集部 高城)

NEXT

- 新設！法人営業課に直撃☆
- ありがとうリレー (魚津店)
- CSアンケートハガキ紹介 etc...

