

01

香谷さん ありがとうございます！

2023 年 4 月よりトヨタ自動車株式会社から現地駐在員として当社で共に働いてきた、香谷さんにお話を伺いました。



マーケティングリサーチG
香谷さん

Q1.MRG でどのような活動をされましたか？

一人でも多くの方に「富山のディーラーといえばネット富山」と想起いただき、ひいてはファンになってもらえるように、また、店舗やイベントに足を運んでいただけるように、WEB やSNSを通じたマーケティング業務をメインに担当しました。ホームページ更新やWEB・SNS 広告の運用、SNS 投稿やサポートなど、パソコンやスマホにとらめっこすることも多かったですが、日々地道に改善を繰り返すことで、地域の方やお客様との接点の場を増やしていることを実感し大きなやりがいを感じました。また、特にネット富山フェスタなど、イベントの企画・運営にも深く関わらせていただきました。どうすればお客様に喜んでもらえるかと、当日ぎりぎりまで知恵を出し合って「ほぼ自前」で0から創り上げるという経験、過去の踏襲ではなく、失敗を恐れずに新しいことに「楽しみながら」挑み続けるという経験は、私にとってかけがえのないものとなりました。たくさんの貴重な経験を、本当にありがとうございました。

Q3. これからのネット富山ヘメッセージをお願いします

1 年 9 か月間、本当にお世話になりました。最初は不安もありましたが、皆さんがネット富山の一員としてあたたかく迎え入れてくださり、今では正直帰任したくないと思えるほど、楽しく充実した日々を過ごすことができました。失敗はない！やることに意味がある！と楽しみながら新しいことに取り組む姿勢、お客様の笑顔のためにチーム一丸となって知恵を出し合い改善し続ける姿勢、そんな皆さんの姿を間近で拝見し、毎日が刺激と感動の連続でした。これからもファーストペンギンスピリットの精神で、先頭を走り続けていただけたらと思います。そして自分自身も、いつの日か皆さんに恩返しができるよう、日々精進し続けます。またイベント応援など名古屋から駆け付けますのでいつでも招集ください！

Q2. これからの抱負を教えてください

1 月より名古屋に戻り、トヨタ自動車 国内営業部にて「需給」という業務を担当します。全国約 250 社の販売店の皆さま、そして工場・生産側など多方面との調整が必要となり、マクロな視点にもなりがちですが、その先には、販売できる車種にかなり制約がある苦しい状況でも、一人ひとりのお客様に真摯に向き合い、「どうすればお客様にさらに喜んでいただけるか」を日々考え応対してくださっている皆さん、そして、お車を心待ちにされているお客様がおられるということを肝に銘じ、一日でも早く、一台でも多く、お車をお届けできるよう、日々業務に邁進してまいりたいと思います。

Q4. 香谷さんお気に入りの富山スポットを教えてください

富山の四季を満喫しきりたい！と休日はほぼ毎週のように出かけていたので、ガイドブックに載っている名所の 8 割以上は行ったのではないかと思います（笑）春のお気に入りスポットは、朝日町の「春の四重奏」と舟川べりの桜並木です。夏は、立山黒部アルペンルートの「雪の大谷」で、最高 13m もの大迫力の雪の壁の間をバスや徒歩で通るという体験はめったに味わえない感動体験でした！また一面銀世界の「室堂平」や「みくりが池」、そして「黒部ダム」の大放出も圧巻でした。秋の紅葉シーズンには「黒部宇奈月トロック電車」や「称名滝」、そして、9 月の「おわら風の盆」では、風情ある八尾の町並みの中、優美な踊りが本当に美しく感動しました。冬には、「五箇山」や「庄川峡」にも行ったのですが、少し早かったので、雪に覆われた水墨画のような景色をまた見に行けたらと思います。来年以降も機会を見つけて遊びに来られたらと思いますので、皆さんのおすすめスポットもあればぜひ教えてください。



02

社内相談ツール「Kakeai」

2024 年 7 月から導入された社内相談ツール 「Kakeai」について田村部長にインタビューしました。

Q. Kakeai とはなんですか？

オンラインで 1 on 1 をすることができるツールです。相手のスケジュール確認できるので、社長とも気軽に話せます。また議事録を自動で作ってくれるので、メモの負担を軽減することもでき、次の 1on1 でも振り返ることができます。

Q. 導入の背景は？

コロナ禍を経て、社会では前よりも閉鎖感や人間関係の希薄さが強まったと言われています。1on1Kakeai ツールを用いて、社内のコミュニケーションをしやすくして、相互信頼関係を醸成していきたいと考えています。

Q. 目指したい会社の風土は？

気軽に何でも話しやすい社内風土を作りたいです。社長や役員、誰とでも話せるようにしたい。相談相手（例えば社長や役員）は聞き役に徹し、相談者の想いを聞いて、「気づきと成長」を促せるようになればと思います。

Q. 相談相手とはどんな人？

①仕事の面でも、プライベートの面でも安心して相談でき、共に悩み、考え、支え、称えてくれる人
②できる範囲で、有形無形問わず、力になってくれる人
③特別に振る舞うことはせず、ありのままの態度で接し同じ目線で、フラット（対等）な立場で対話してくれる人
④相談者と共に、成長する人
このような定義です。（対応するハードルが高く、役員緊張しますが・・・）



人事総務 G
田村さん

TOPIC

AMIEGOO 編集委員 新メンバー



営業支援 G
浦上さん

新しく編集委員の一員になりました。いつも月末に AMIEGOO が届くと今日はどんな企画があったのかなと思いながら AMIEGOO を読んでいました。これから編集委員として楽しい AMIEGOO をお届けできるよう頑張ります。

また、9 月より営業支援 G 通信担当へ配属になりました。店舗では手続きの経験はありますが、本部に異動し未経験なことばかりで店舗スタッフへのフォローやまとめ役が私には務まるのか不安でいっぱいですが皆様のお役に立てるよう努力したいと思います。どうぞよろしくお願いたします。

NEWS

6 時間耐久レース DREAM CUP 2024

12 月 7 日に富士スピードウェイにて行われた 6 時間耐久レース「DREAM CUP 2024」ヤリスクラスにおいて NETZ TOYAMA Racing チームが昨年から引き続き優勝しました。応援して下さいました皆さまありがとうございました。



今回 6 時間耐久レースにて 2 連覇を達成することができました。今年の作戦は予選からずっと燃費を維持する作戦でチーム戦略、ピット作業、給油班どれが欠けても達成できないレースでした。ネット富山のワンチームが産んだ結果だったと思います。

高岡店 山口さん



12 月

U-CAR 杉の子保育園交通安全教室

12 月 12 日に地域貢献の一環として射水市の杉の子保育園で交通安全教室を行ないました。もしも車に取り残されてしまった時の指導や、紙芝居、缶バッジ作り体験など子供たちとふれあうことができました。



アミーゴキッズ会員サントイイベント

今年もあなたのおうちにサンタクロースがやってくるキャンペーン 2024 を 12 月 21 日に開催しました。サンタさんからプレゼントをもらい子供たちの笑顔を見ることができました。



砺波店 図書館らいぶらり de キャドル

12 月 21 日に砺波市立図書館で小学生の子どもたちを対象としたゼリーキャンドル作り体験を行ないました。灯りを消してキャンドルとソーラーライトの灯りのみで、耳で聞くお話会も行われました。



THANK YOU RELAY

日頃の感謝の想いをアミーのバトンで繋ぐ企画！感謝の想いを伝えてください♡



物流 G
石田さん

FROM



BSC
永渕さん

TO

今年の S2 等級昇格者研修お疲れさまでした。初めての経験でしたが、研修中はムードメーカーになり、みんな和やかに研修ができました。これからは現場も大変かもしれませんが、少しでもセールスや他のサービスとの繋がりも大事にしてください。

昇格者研修された皆さまお疲れさまでした。とても有意義な時間でした。部署ごとに仕事内容は全く違いますが、会社全体としてのチームワークを大切に、お客様の事を考えて仕事を頑張ってください。

THANKS MVP

スタッフのちょっとした話を各店長が店長会議でプレゼンし、投票によって MVP が決定！受賞者にはクリスタルトロフィーとバッジを贈呈しています！



富山西店
室林副店長

11 月にスキルアップコンテストが行われ、採点結果が店長宛てに送られてきたのですが、その中でも富山西店営業スタッフの査定協議の成績が非常に悪いものでした。島倉店長はこのことを非常に問題視しました。今は AI 査定が導入され、営業スタッフ自身で正しい入力ができないとお客様にも会社にも大変な迷惑がかかってしまいます。島倉店長は、スキルコンテストの結果のためではなく、実務として査定のスキルを上げるのは富山西店の急務とし、すぐに U-CAR 支援グループの中野さんに連絡を取り、即決即断でその週のうちに営業スタッフ全員、U-CAR 支援グループに出向いての査定勉強会を実施しました。その週は店舗の方も忙しく、急な勉強会の開催に店舗スタッフからは戸惑いや不満の声も少しありましたが、スキルコンテスト直後のこのタイミングでの勉強会がベストと判断し、店長権限で即実行に移されました。結果営業スタッフにとって非常に有意義な勉強会となりました。少々反対意見もあえて飲み込み、総合的に富山西店の先のことを考えたリーダーシップの発揮の仕方と、発揮するべきタイミングというものをスタッフに示してくれた島倉店長を今回のサンクス MVP として推薦いたします。



富山西店
島倉店長

サンクス MVP 頂きましてありがとうございます。サンクス MVP 賞の受賞はメーカー研修中にラインワークスで知りました。MVP が取れたのは室林副店長のプレゼン能力が高かった事と、会長の一押しがあったからと聞いています。スタッフに査定勉強の場を設けたいと思いつつも機会が作れずにいましたが、今回 U-CAR 支援グループの中野さんにスキルアップ査定解説をしていただきました。突然の依頼にもかかわらず早く対応していただき、深く感謝しています。もし自分が月末店長会議に出ていたら、サンクス MVP に推薦したいところでした。あとは私のプレゼン能力次第だったと思います。店長という立場にも関わらず、このような素晴らしい賞をいただき大変光栄です。本当にありがとうございました。

11 月エントリーされた方
本店／寺田裕司さん 富山西店／島倉さん 砺波店／佐野さん（娘さん）
富山南店／森さん 高岡店／U 高岡／中井さん 高岡西店／布施さん
婦中店／高林さん 魚津店／野村さん U 富山／高月さん