ネッツトヨタ富山 CS 情報誌 - アミーゴ♡-

AMIEGOO

WITH YOU

NETZ TOYOTA TOYAMA A HAPPY RELATION BETWEEN A PERSON AND A CAR TIRES TO CHANGE.

vol.124
2025.1.30

01 株式会社 WinWin 河口氏とアライアンス契約

2024 年 12 月ネッツトヨタ富山は株式会社 WinWin 河口氏とアライアンス契約を締結しました。
村井専務・ソリューションサービス G 栗山部長・株式会社 WinWin 河口氏にお話をうかがいました。

村井専務
Q　なぜ株式会社 WinWin とのアライアンス契約締結されたのでしょうか？

A　当社の法人営業力を増強するためです。
現在、ソリューションサービスグループで多数の法人を管理し、取引形態は、直販・直販リース・他社リースと様々です。リース会社殿とはビジネスパートナーとして今後も共にサービス提供して参りますが、富山で活動される地場法人殿にネッツ富山が直接お役立ちできる領域を拡大したいと考えています。また、今後の福祉車両領域ニーズの高まりに備え、本店を新基準ウェルキャブステーション特別認定店として申請します。株式会社 WinWin 殿は、福祉法人領域でサービス提供実績があり法人営業のノウハウをお持ちですので、パートナーシップ契約を結び協業することで競争力が高まると判断しました。これまで以上に SSG として、地場の会社・企業に車両管理における課題解決方法を提供する事で、関係性を深めて参ります。

左から栗山部長・河口氏・村井専務

ソリューションサービスグループ　栗山部長
Q　ソリューションサービスのパートナーとして株式会社 WinWin の河口さんを迎え , どのような体制となるのでしょうか？

A　河口さんとは 14 年ぶりに一緒に仕事をさせていただきます。
強みは行動力、行動力、行動力、プロセス理解、共有力そしてお客様のハードルを見極める力を持っておられることと認識しています。
今後は、スタッフのプロセスの見える化とあるべき姿の共有、ウェルキャブステーションの設置に伴い県内福祉施設、事業者 (企業) への同行訪問をお願いしています。
新規事業者への訪問・地域事業者の更なる関係性向上を図るための同行訪問を通してスタッフの経験と成長に繋がることを期待しています。
たくさんの経験をし、成長した河口さんと一緒に仕事を共有することが楽しみです。

WinWin 株式会社　河口氏
Q　ソリューションサービス G アライアンスパートナーとして、今後の抱負をお聞かせください

A　この度、ネッツトヨタ富山株式会社殿とアライアンスパートナー契約を締結させていただいた株式会社 WinWin の河口と申します。
弊社は 2012 年に創業し贈答品店や飲食店やコンサルタント事業の立ち上げなどを行い、現在は 13 期目に入っております。
今回の契約締結にあたり村井専務と栗山部長から SSG の今後のビジョンと弊社に求める役割を伺ったのですが、とてもやりがいがあると感じました。
そして現在の心境としては、非常にワクワクしております。
これからはそのビジョンに向かい、弊社がこれまで培った経験やノウハウを最大限に活かし、SSG のスタッフの一員として全力を傾ける所存です。
その際に様々な場面において他の部署や店舗のスタッフの皆様と共に取り組んでいくことも必要不可欠だと考えておりますので、また皆様のお力をお借りできればと考えております。
そしてアライアンスパートナーとしてネッツトヨタ富山に『新しい風』を吹き込みながら、お互い WinWin の関係を築いていきたいと思いますので、今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

02 店長共有会についてインタビュー

毎月 1 回開催している店長共有会についてインタビューしてきました。

Q　店長共有会発足のきっかけは何ですか？

店長共有会は 2019 年 11 月から始まり、以前は店長ミーティングでしたが店長共有会に名称が変更されました。
店長はベテランの方もいれば新人の方もいらっしゃいます。そのためよりよいお店づくりのために店長同士の勉強会を毎月開催すれば店長のスキルアップ・レベルアップになるのではないかと思ったことがきっかけです。

1 月は富山西店で行いました

Q　店長共有会ではどのような事を話されていますか？

参加メンバーは小売店舗の店長 9 人が基本で時間が合えば村井専務、小島部長、ゲストで本部の方々を招いています。場所はローテーションで各店舗を周り、司会・書記は毎回違う店長が交代で担当しています。また、議事録はラインワークスの店長会議メンバー（30 人）のグループで共有しています。
店舗で起きている事の問題点を共有し改善出来る事を話したり、会社の取り組みなどお店ごとでやり方が違ったりするので店長達のベクトルを合わせる事で店舗間のバラツキやルールの認識を共有しています。日々仕事をしていく中でも店長自身の悩みや分からない事も本音で意見を出し合っているので、議題は先に話し合って決めていますが話が白熱したりして一つの議題で終わってしまう事もあります。店長達の共有の場としてとても有意義な時間になっていると思います。
改善して欲しい事や話してほしい事があれば店長に伝えて下さい。

NEWS ミステリーショッパー満点！藤井さんを取材 !!

10 月 29 日～ 11 月 22 日までミステリーショッパーの調査期間（訪問）でした。調査目的は「店舗状況を把握し、サービス・クリンリネスの向上を図ることによりお客様満足度の向上を狙う」です。今回、ミステリーショッパーにて満点を獲得された藤井勇凱さんを取材させていただきました。

富山南店　藤井さん

Q1. 普段からお客様の対応で心掛けていること、店舗で取り組んでいることなどを教えてください。

普段から心掛けていることは、丁寧な言葉づかいと謙虚さを忘れないようにしています。店舗での取り組みでは、立ち上がっての明るいあいさつや試乗から戻られた際「試乗お疲れ様でした。お飲み物のおかわりいかがですか」などの気配りを心掛けています。

Q2. 今後やってみたいことや意気込みを教えてください。

今後の意気込みとしては今回の結果をより良くする為に、まずは知識を深め、自信を持ってお客様と話せるよう努めます。

富山南店　高柳店長

■応援メッセージ

入社 4 か月での今回のミステリーショッパーの評価は正直驚きです。ただ日頃より積極的に接客されていますし、何といっても藤井さんの優しい雰囲気とお客様への感謝の気持ちをしっかり表現できたこと、そして謙虚な姿勢があったからだと思います。〝初心忘れるべからず　〟自身の強みを持ち続ければ多くのお客様に支持される素敵なスタッフになれると思います。

緑寿祝い

緑寿祝いとは…　数え年で 66 歳を迎える現役世代と高齢世代の節目となる年齢で新たな社会活動への参加を促すスタートラインに位置づけられたお祝いです　「66→ろくろく→緑緑」

勤続 46 年
U-Car 支援 G
高野さん

Q、ネッツ富山での思い出を教えてください

昭和 53 年入社。当初は、中古車の業務ということでの入社だったのですが、いつの間にか U-Car 営業になり、10 年位前に U-Car 業務に戻りました。振り返ると 46 年間 U-Car 一筋で勤めさせていただきました。今までの営業時のお客様や、卸売り販売・仕入れ（オークション）等での知り合った県内外のトヨタの方々、また、職場の皆さんに出会えたことが、私の社会人人生における存在価値のように思え感謝しかありません。本当に今までありがとうございました。

Q、今後の過ごし方の予定は？

しばらくは、何も考えず、のんびりと過ごしてみたい。

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♡

FROM

BSC
永渕さん

日々のフロント業務お疲れさまです。
毎回正確な見積りで、必要な部品などが作業開始時には揃っているので停滞することなく作業できるので大変助かっています。
忙しい時期に入りますが、一台でも多く出庫していきたいと思いますのでフォローよろしくお願いします。

TO

BSC
長原さん

カイゼン活動を通して、どうすれば停滞時間が少なくなるかを考えています。
特に部品がメーカーにないケースが多いので、なるべく早く発注するようにしています。
今後もモレのない正確な見積りを作成していきたいと思います。

THANKS MVP

スタッフのちょっといい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！

砺波店
佐野店長

お客様から 12 月にハリアーを納車するタイミングで、結婚を予定している婚約者にサプライズを仕掛けたいという相談がありました。もうすでに結婚は決まっているお 2 人です。聞けばプロポーズらしいプロポーズはしていないとのことでしたので、婚約者が主に使用する予定の ハリアーのお渡しのタイミングで感謝を伝えたいということでした。お客様と窪田さんと私で何度か打ち合わせを行い、婚約者の方の好みの色の花束をご準備させていただきました。
当日はハリアーのトランクに花束を隠して窪田スタッフが乾杯のタイミングでスマートキーでパワーバックドアを開け、そこに置いてある花束が目に飛び込んだところからサプライズがスタートしました。その後、スタッフ総出でクラッカーを鳴らし、婚約者の方も顔を赤くさせて驚いて照れていらっしゃいました。
そんな楽しい納車式を一緒にプランを立ててくれた窪田スタッフに、今月のサンクス MVP を送りたいと思います。ちなみにその納車式ですが、アンケートにも楽しい納車式でしたというコメントをいただきました。大変残念なのは、その日の私は体調不良のため病院に行き、その場には立ち会えずベッドの上で報告を受けました。

砺波店
窪田さん

サンクス MVP をいただきましてありがとうございます。今回はお客様より新車ハリアーの納車式の時に、これから結婚する彼女にサプライズでプロポーズをしたいと言われて佐野店長と何度か 3 人で打ち合わせをしました。
当日は概ねうまくいき、彼女は顔を真っ赤にされ大変喜んでいただき良かったなと思いました。
ただ新車説明が終わって彼女がお車に乗って帰る時に、サプライズでお渡しした素敵な花束を忘れていってしまい、お客様はちょっと残念な顔をされていたのが印象的でした

12 月エントリーされた方

本店／戸田さん、中西さん	富山西店／青井さん	砺波店／窪田さん
富山南店／泉さん	高岡店・U 高岡／上西さん	高岡西店／布施さん
婦中店／渡邊さん	魚津店／碓井さん	U 富山／田中さん
		GR ／横田さん