

次世代経営者がゆく!

基本的なことを徹底すること。
人間として、当たり前のこと、
当たり前としてできるか。地元
のお客様に「東海自動車工業は
違うね」と言ってもらい、継続
してお付き合いができるように、
「蒲郡で一番親切なクルマ屋」
をめざしています。

そこで社内では、さまざま
な取り組みをするようにしてい
ます。その一つが「ありがとう
の数値化」です。たとえば、以
前の販売キャンペーンは、タイ
ヤを何本売ったか、バッテリー
を何個交換したかといった数値
のみで管理していました。今は、
個別のお客様に、何回「ありが
とう」と言ってもらつたか、そ
の数を確認するようにしていま
す。直接、接客しない部署でも、
社員同士や、取引先の方からの
「ありがとうございます」の数を集計して
います。

その結果、2018年の春の
キャンペーンでは全員の合計ボ
イントが85ポイントだったのが、
秋のキャンペーンでは倍以上の
180ポイントになりました。
結果として販売台数も増加しま
した。お客様から感謝されるこ
とです。

自動車整備からスタートし
徐々に事業を拡大

つかの勉強会に参加し、経営理
念や事業計画を作成しましたが、
それらの勉強会は、どちらかと
いふと、これから独立して商売
を始める人向けのものでした。
そのため、三代目として会社を
引き継いだばかりの自分にとつ
ては、あまりしっくりとくる内
容ではありませんでした。

そんなとき、若手経営者の会
のパンフレットを見て、シリ
ーズで5回受講すれば、きちんと
した経営計画書を作れるのでは
ないかと思い、参加を決めま
した。経営計画書は1年目は作成
するだけで精一杯でしたが、2
年目は、事前に幹部社員とディ
スカッショーンし、認識の共有を
図つたので、作成後も具体的な
行動に落とし込めるようになり
ました。

勉強会の基本的な内容は、1
年目も2年目も同じですが、自
分が1年経験を積んでいる分、
こうしたことだったのかと、よ
り腹に落とし込めるようになり
ました。

社会情勢や、自分自身の考え
方も常に変化します。実践して
いくうちに見えてくる問題点も
ありました。

自動車販売では、商品自体で
差別化をすることは難しい。ま
た整備技術も一般のお客様には
優劣が見えにくい。では何を
もって差別化をするか。それが
「人間力」であると私は考えます。
約束を守る、挨拶をする、整
理・整頓・清潔・清掃といった

自動車販売では、商品自体で
差別化をすることは難しい。ま
た整備技術も一般のお客様には
優劣が見えにくい。では何を
もって差別化をするか。それが
「人間力」であると私は考えます。
約束を守る、挨拶をする、整
理・整頓・清潔・清掃といった

自動車業界はC A S E
(Connected：コネクティッ
ド化／Autonomous：自動
運転化／Shared：シェア／

Electric：電動化) というキ
ワードで表される大きな変化の
時期を迎えてます。こうした
変化への対応も重要ですが、目
前のお客様から「ありがとうございます」
のために私をはじめ社員一
同、自分磨きに取り組み、一つ
ひとつ積み重ねを大切にして
います。

「蒲郡で一番親切なクルマ屋」
と多くのお客様から言っていた
地域に役立つ会社となる。そ
のために今後も経営理念を通
じた経営を実践し、人を育てて
いく会社でありたいと考えてい
ます。



儲けは最後。お客様からの 「ありがとう」を通して会社を成長

東海自動車工業株式会社

代表取締役 三田俊和氏

1964年、愛知県生まれ。自動車整備学校を卒業後、ディーラーで6年間修業、1991年入社。2013年より三代目代表取締役社長に就任。

当社は1951年の創業、自動車整備業からスタートしました。スズキ・ダイハツをはじめ、国内メーカーの新車・中古車販売、車検・点検・整備、板金・塗装、自動車保険など、車に関することをトータルで扱っています。

売り上げの比率は販売と、整備・板金が半々くらい。エコカー補助金や消費税増税前の駆け込み需要などもあり、売り上げが上下することがあります。創業者以来、ゆるやかな右肩上がりを続けてきました。

創業者は私の父で、二代目代表取締役が兄、私は2013年、48歳で三代目代表取締役として就任しました。物心ついた頃より、いすれは会社を継ぐように育てられ、整備学校を卒業した後は、ディーラーで6年間修業し、当社に入社しました。

蒲郡信用金庫さんの若手経営者との会には、2017年、18年と2年続けて参加しました。代表取締役就任後に、いく

とで、社員たちのモチベーションにつながったのが大きかったと考えています。

商売の心構えとして、儲けを先に考えるのではなく、お客様に満足してもらう、喜んでもらうことを優先することが、販売結果につながることを実感しました。

社会情勢や、自分自身の考え方が1年経験を積んでいる分、こうしたことだったのかと、ようり腹に落とし込めるようになります。

蒲郡信用金庫さんの若手経営者との会には、2017年、18年と2年続けて参加しました。

勉強会の基本的な内容は、1年目も2年目も同じですが、自分が1年経験を積んでいる分、こうしたことだったのかと、ようり腹に落とし込めるようになります。

社会情勢や、自分自身の考え方が1年経験を積んでいる分、こうしたことだったのかと、ようり腹に落とし込めるようになります。

蒲郡で一番親切なクルマ屋」と多くのお客様から言っていた地域に役立つ会社となる。

そのため今後も経営理念を通じた経営を実践し、人を育てていく会社でありたいと考えています。

蒲郡で一番親切なクルマ屋」と多くのお客様から言っていた地域に役立つ会社となる。

そのため今後も経営理念を通じた経営を実践し、人を育てていく会社でありたいと考えています。

蒲郡で一番親切なクルマ屋」と多くのお客様から言っていた地域に役立つ会社となる。

そのため今後も経営理念を通じた経営を実践し、人を育てていく会社でありたいと考えています。



同社が経営理念を実践するうえで基礎となる「人間力」。それを養う場のひとつが朝礼だ



Company Profile

東海自動車工業株式会社

所在地 愛知県蒲郡市鹿島町横砂 11-1
設立 1961年(創業 1951年)
TEL 0533-69-5241
従業員数 19名(保険募集人資格者 13名)
売上高 4.7億円
<http://tkj-gamagori.com/>