

▶ 第21回目となる今回は、山梨情報専門学校 情報システム科 2年 三科悠介さんが、トヨタカローラ山梨 株式会社 代表取締役社長 木越賢治氏 を取材しました。



経営者

トヨタカローラ山梨 株式会社
代表取締役社長
木越 賢治 氏

コミュニケーション こそ命綱

学生



山梨情報専門学校
情報システム科

2年 三科悠介 さん

▶ 学生 会社概要と事業内容についてお聞かせください？

▶ 経営者

「パブリカ山梨株式会社」として今のカローラの前進であるパブリカという車の販売とアフターサービスを主体として昭和37年6月に会社が設立されました。12年後の昭和49年にトヨタカローラ埼玉と資本業務提携となり現在に至っています。事業内容は、新車・中古車の販売、一般整備、法定点検、車検・塗装等のアフターサービスに加え、純正用品の販売、任意保険(3社の損害保険の代理店)、携帯電話販売代理店、JAFの会員募集等も行っています。

▶ 学生 求める人物像をお聞かせください？

▶ 経営者

私どもの会社は小売業ですから、お客様目線で物事が考えられる人材を求めています。加えて3つの社是(社内標語)の中にある、人の和や率先垂範で、自ら考え、自ら行動するそういう要素も期待したいと思っています。

▶ 学生 将来の展望をお聞かせください？

▶ 経営者

現在、山梨県の人口は85万人を切り、毎年少しずつ減っています。人口が減るとことは自動車の販売台数も減っていくことが想定されます。しかしながら自動車は技術革新がまた新たな段階を迎えていて、ガソリン動力源で走る車からここ10年の間にハイブリッド(電気とガソリンを併用して走

る)に切り替わって来ました。この先、10年、20年で考えていくと、技術革新のスピードが早く、新しい動力源の車に切り替わって行きますから台数的には右肩下がりが想定されるかもしれませんが、動力源の新しい技術革新でそれをひっくり返すくらいの勢いがこれからあるのではないかと考えています。

それに伴ってアフターサービスの世界も変わっていく必要があり、電気自動車や燃料電池自動車など今までのガソリン車では無かった車両の点検整備項目等も増え、社員の技術向上も含め、我々としても努力しなければいけないところもあります。発展性は十分にあると思っています。

▶ 学生 仕事をする上での醍醐味や社会的使命をお聞かせください？

▶ 経営者

営業の醍醐味は一言で言えば、「お客様からの感謝」です。ね。「ありがとう」の一言だけで嬉しくなりますし、やる気も湧いてくるものです。

社会的使命としては、環境にやさしい車社会づくりならば

に交通事故にともなう被害を極力少なくしていく取組をつけることだと考えています。「クラッシュプル」という言葉があるのですが、万が一、自動車が何かにぶつかった場合、自動車が衝撃を吸収して、人体には影響が少ないような車も開発されてきています。

▶ 学生 会社経営にあたってこれ、一番心に残っていることは何ですか？

▶ 経営者

私共の会社は社員総勢180名と小規模の販売会社です。また仕事の性格上複数の社員が関わりながら一人一人のお客様のお世話をしていく必要があります。

それゆえに社員相互、部署相互のしっかりとしたコミュニケーションは欠かすことができません。

私自身も社員一人一人との面談を通じて、社員が何に困り何を改善して欲しいと考えているのが常聞く姿勢を心がけています。会社の経営にとって「コミュニケーションこそ命綱」と思っていて日々経営にあたっていきます。



取材を終えて...

私は小さい頃から車が好きで、中でもトヨタ車が大好きで、将来はトヨタに就職するという夢を持っていました。今回、トヨタカローラ山梨株式会社の木越社長とお話できたことが、本当に嬉しかったです。社長のお話を聞いていくうちに、社員とのコミュニケーションを大切にしている事を痛感しました。社員一人一人と会話をしたり、昼食会を開いたりなど、社員がストレスを溜めこまない職場を作っていることがとても印象深かったです。今回のこの経験を、就職活動に活かしていこうと思います。ありがとうございました。