



西九州トヨタ自動車物語

The Story Of Nishikyushu Toyota Motor

【第一章】佐賀トヨタ自動車(株)の軌跡 <その1>その成り立ちと発展 昭和21年(創立年)～昭和40年

今回からいよいよ、西九州トヨタ自動車物語がスタートします。

平成18年に誕生した西九州トヨタ自動車(株)の前身である佐賀トヨタ自動車(株)と長崎トヨタ自動車(株)の歴史から西九州トヨタ自動車(株)誕生の経緯などを紐解きます。

第1回は戦前の肥前トヨタ誕生から、

戦後の佐賀トヨタ発足、さらには、昭和30年代の営業展開や新社屋建設などをご紹介します。



昭和自動車(株)佐賀営業所と隣同士にあつた、創立当時の佐賀トヨタ販売(株)。2階は昭和バスの運転士家族の社宅でした。

**トヨタが金子道雄に白羽の矢！
佐賀・長崎に肥前トヨタ誕生**

佐賀トヨタ販売(株)の本社は
昭和自動車(株)の中にあつた

昭和14～15年頃、それまで一県一店主義を貫いていたトヨタ自動車(株)は、佐賀県と長崎県をテリトリーとする肥前トヨタの経営を、長崎県佐世保市の青木洋鉄商店で支配人として手腕をふるついた金子道雄に依頼しました。やがて、昭和16年12月8日、第二次世界大戦が勃発したため、国策による統制令によって、昭和17年4月に肥前トヨタと大肥日産(現在の佐賀日産自動車(株))が統合され、佐賀県自動車配給(株)が設立されました。そして終戦後、佐賀県自動車配給(株)が解散し、肥前トヨタと大肥日産は分離することとなりました。この肥前トヨタが佐賀トヨタ自動車(株)(当時は佐賀トヨタ販売(株))の前身です。

昭和21年10月3日、佐賀トヨタ販売(株)が設立されました。しかし、大肥日産の移転先は見つからず、さりとて、ライバル同士がひとつ屋根の下で事業を継続することは不可能であるという状態に陥っていました。そのとき、金子道雄の大英断にて、



佐賀トヨタ自動車(株)が、佐賀市制60周年の記念祝賀パレードにバスやトラックを連ねて協賛参加した際の写真。背景には、社屋の増改築を行い、創立当時に比べると、2階建ての立派な佐賀トヨタ本社社屋と。社名看板も堂々たる様相を呈しています。

自らの手でつくった肥前トヨタの土地・建物をそつくり佐賀日産に譲渡したという逸話が残っています。そして、佐賀トヨタ販売(株)の本社は、自らが社長をしていた昭和自動車(株)佐賀営業所の待合室を含む事務所を分割し、壁を境にして東側フロアに移転しました。階下の東3分の1は部品課、西3分の2は車輌課と経理課が使用することになり、手狭ではありました。が、県下一円を網羅する販売拠点が生まれました。昭和自動車の社員の方々とは、傍系ということもあります。お互いに極めて親密感を持つていました。この後、昭和23年9月、独占禁止法に関係して、金子道雄が社長を引退し、荒木猛が社長に昇格するとともに、社名を佐賀トヨタ自動車(株)と改称しました。



BM型トラック新車発表会(昭和24年)。本社増改築中のため、未完成のショールームにて実施。狭くて多少不自由でした。

発足当時はサービス工場もなく、昭和自動車(株)の一部を借用しながら、ユーナーの修理業務に務めていました。修理サービス業務がきちんと行われてこそ初めて顧客の信頼が得られること、また、いつまでも昭和自動車(株)に迷惑をかけるわけにはいかないということで、事務所南側に佐賀トヨタ販売(株)用のL字型のサービス工場を建築。事務所はワンフロアで、ショールームにトラックを展示すれば、顧客が座る

場所がなくなるくらい狭かつた

の、戦後の資材不足の折、上位のランクに属する出来ばえの木造2階建て工場が完成しました。当時の社員数は、役員をはじめ、タイピストやメカニックを含め、50人ほどでした。

割当制の中でのトヨタック販売 クラウン一色の昭和30年代

創立以来、トヨタ自動車工業(株)(以下、トヨタ自工)から送られてくる新車は4トン積みトラックのみでした。しかも名古屋から蒸気機関車に牽引された貨物列車で長時間かけて佐賀駅まで運ばれてくるので、着いたときには煤煙で真っ黒。ま

だまだ貴重だったガソリンを持って駅に引き取りに行き、会社の東側にある橋の上で、バケツで川から水を汲み上げながら洗つたものでした。トラックが送られる復興のため、全国的に燃料不足であり、トヨタ自工も生産に必要な石炭の買い付けに、担当者が福岡・佐賀・長崎などの石炭产地へ来ることがあり、当社の社員が石炭の買い付けや輸送などに協力することもありました。また、筑豊から名古屋に石炭を運んだ貨物列車が、帰りに新車を積載してくることもありました。が、長時間の輸送と無蓋貨車という防犯性の低さもあり、バッテリーやダブルタイヤの外側部分の盗難が相次ぎ、予防の術もなく悩まされたものでした。

戦後、自由販売となるまでは、運輸省により、県別・店別に四半期ごとの割当制となっていました。規定の書類(新車割当申請書)に購入希望者の新車を必要とする理由などを書き込み、申請者の押印をもたらしたものを各販売店が四半期ごとにまとめて陸運事務所に提出していました。このときの新車とは、大型トラックかバスのことであり、戦後の復興の目的のた



敗戦後初めて、GHQから製造許可が下りて製造されたSA型セダン。ドアの開き方が特徴的でした。

車に関しては、敗戦国である我が国での製造は、GHQからの達しで禁止されました。その後昭和22年6月になつて、SA型といふ台数制限つきながらも生産許可が下りました。SA型といふスマートなセダンが誕生し、佐賀にも1台送られてきて、ショールームに展示しましたが、最終的に佐賀では登録はされませんでした。フォルクスワーゲンよりもスマートでしたから、小型過ぎたのかもしれません。

昭和30年代に入ると、ドアが観音開きになつたトヨペット・クラウンRS型が誕生。当時、海外企業と提携する会社が多い中、トヨタはあくまでも純国産にこだわり、その意志を貫いていました。それを



後押しするように、時の政府は、新生活運動をスローガンとし、その一環として国産車奨励を声明。官公庁乗用車の外国人購入は禁止されました。そのおかげといいますか、佐賀市、唐津市をはじめとする各市長、町長、村長などの首長車はクラウン一色となつた感がありました。また、新型トヨペットが全国一斉発売されたのを機に、市公会堂横の広地で発表会を行いました。全社上げて準備万端、予想以上の人が集まり、しかも、当時の県知事であつた鍋島直嗣氏にもご来場いただき、最高の発表会となり、成功をおさめました。

この間、昭和32年に唐津営業所、35年に

伊万里営業所が開設され、昭和37年には、荒木猛社長の逝去に伴い、金子道雄が社長に就任しました。
昭和37年からは、本社ビル建設に向けて、本格的な取り組みが始まりました。同年12月には、佐賀市嘉瀬町大字扇町に4000坪の土地を購入。昭和38年3月には、まず、ユーモーへのサービスを優先して、本館より先にサービス工場が新築移転しました。以前の工場から見ると、まるで飛行場の格納庫のように思えるドーム型のサービス工場が完成。當時においてはおそらく、九州随一の規模を有していました。工場の落成式は、社員のみで行いました。工場が完成した。工場の落成式は、昭和38年7月、いいよ本社ビルが落成式を迎えることとなりました。

▲トヨペット・クラウンRS型の誕生を機に発表会を開催したくさん建物は佐賀市公会堂です。

◀新型トヨペット発表会場にて、荒木猛社長(昭和23年～昭和37年社長在任、写真左側)とトヨペットマスター(右側)。

昭和37年から「娘が佐賀トヨタの立派なビルで働きたい」と言つて、給料はいくらでもいいいけど、うちの娘を雇つてくれ」との申し出があつたほど、地域の方々に憧れの眼差しで見られていたのは、嬉しいことでした。

佐賀市嘉瀬町に4000坪の土地を購入して本社を新築しました。当時はまだ周りは田んぼばかりでした。

あり、社員食堂や浴場、理容室なども設置されており、格安な値段ということもあります。

のまわりは田畠やクリークであり、近隣に食堂がなかつたことなどによる福利厚生の一環だったのです。当時のエピソードとして、クラウンユーモーである会社の社長から「娘が佐賀トヨタの立派なビルで働きたい」と言つて、給料はいくらでもいいいけど、うちの娘を雇つてくれ」との申し出があつたほど、地域の方々に憧れの眼差しで見られていたのは、嬉しいことでした。



まだまだ、4階建てビルは珍しかった時代のこと、注目を集めることで、竣工が完成しました。新装なつたショールームで、県内の政界・財界から多くの方をご招待し、盛大に祝賀式典が催されました。なかでも、来賓代表の(株)佐賀新聞社社長・中尾都昭氏のユーモアを交えながら、金子道雄社長を褒め称える祝辞に、本人が思わず笑ってしまうという一場面が印象的でした。和気藹々の会の終盤には大きなイベントが用意されていました。打ち上げ花火が夜空に向かつて打ち上げられ、参加者はもちろん、近隣の方々も美しい花火を堪能しました。

この新社屋には、独立寮や家族用の社宅もありました。

今回の西九州トヨタ自動車物語は、当時をご存知の吉井房光氏、富永幸雄氏の両OBCに懐かしい想い出話をお聞かせいただき、ご協力いただきました。



よしい
吉井 房光氏
大正15年1月20日
佐賀市在住



とみのぶ
富永 幸雄氏
昭和9年5月3日
佐賀市在住

昭和22年 佐賀トヨタ販売(株) 入社
昭和39年 車両部販売課長 就任
昭和41年 車両部次長 就任
昭和51年 新車部長 就任
昭和52年 福岡トヨタフォーリフト(株)
[現トヨタL&F福岡(株)]役員 就任



西九州トヨタ自動車物語

The Story Of Nishikyushu Toyota Motor

【第一章】佐賀トヨタ自動車(株)50年の軌跡 <その2> 佐賀県における躍進 昭和41年～昭和60年

昭和40年代は営業所網を充実させ、
お客様サービスの向上を目指して躍進を続けました。
昭和45年、カリーナの登場によって新車販売台数の
新記録を次々と樹立し、月間323台という大記録を樹立。
さらに1年を通じて月間200台以上、年間2400台以上
という快挙も成し遂げ、
完全テリトリー制も先駆けて導入しました。

自社ビル完成後、順調な経営を続けていた佐賀トヨタ自動車(株)は、昭和41年、トヨタ自動車販売(株)(以下トヨタ自販、トヨタ自動車(株)の前身で、1982年にトヨタ自動車工業(株)と合併)より全国総合表彰を受けました。新車販売部門、中古車販売部門、そしてサービス部門のすべてにおける売り上げの総合成績を競うもので、全国5位以内の会社のみが受賞出来るというものでした。その後もトヨタ自販の準総合表彰や車両部門表彰など10回以上受賞しており、佐賀トヨタの名前と実力は全国的に知られることとなりました。

そして、昭和40年代、佐賀トヨタ自動車(株)は地域に密着したお客様サービスを高めるために営業所展開に力を注ぎました。昭和42年10月の唐津営業所の新築移転をはじめとして、昭和43年6月鳥栖営業所開設、同年9月武雄営業所新築移転、昭和44年4月伊万里営業所新築移転、昭和45年3月鹿島営業所開設など、営業網

カリーナ特別仕様車カーニバル。ユーザーに好評で、好調な売れ行きを見せていましたカリーナのビッグサマーセール風景(昭和54年ごろ)



**新記録を次々に樹立し、大きく躍進
先頭に立つて完全テリトリー制を導入**

トヨタ自販の全国総合表彰受賞
月間323台販売という
記録を樹立



昭和57年12月に伊万里営業所が新築オープンしました。日ざしいいっぱいの明るいショールームに、大勢の来賓や社員が出席して、落成披露パーティーが開催されました。

を拡大するとともに、営業所の充実に努めました。

昭和45年12月には、トヨタ店待望の小型乗用車・カリーナが新発売されました。新たにカリーナを専属に販売するカリーナ部を社内に新設しました。当時の価格は、カリーナの1400ccクラスが50万9000円、1600ccクラスが60万4000円でした。この頃クラウン(2000ccクラス)の価格が120万円で、當時の大卒初任給が約3万円でした。クラウンに比べると半分くらいの価格で、大衆車というイメージで登場したカリーナは当時のセールスマンの努力で徐々にその知名度を上げ、昭和47年12月に販売が開始された2ドアハードトップで人気が沸騰し、販売台数も伸ばしていました。



佐賀トヨタ自動車(株)では、サービスの技能向上を目指し、社内で技能コンクールを定期的に実施していました。この写真は伊万里営業所が優勝したときのものです。

その頃、納車はショールームで行っていましたが、新車を受け取りに来たお客様に同伴して来られた方がカリーナを見て、その場で注文していくことも少なくありませんでした。

昭和45年12月、新車販売台数195台という新記録を樹立した後、カリーナ人気と相まって、昭和47年3月には新車販売台数204台を達成、カリーナ2ドアハードトップが発売になった同年12月には231台、さらに翌48年3月には一気に323台と新記録を大幅に更新していました。昭和47年9月から昭和48年7月までカリーナは連続11ヶ月間、県内ベストセラーとして君臨し、月に200台以上、年間2400台以上を売り上げ、未だこの記録は破られておりません。

また、昭和47年の上半期のクラウン販売実績が良かつたことをトヨタ自販より



佐賀トヨタ自動車のクラウン販売実績の高さを評価して、トヨタ自販が佐賀新聞に掲載した佐賀トヨタとクラウンの特別広告。山村聰氏と金子道雄社長の対談が掲載されています。

完全テリトリリー制導入により、辛くもあつたが、効率はアップ

高く評価され、全国トヨタの模範に倣するものであるとして、佐賀新聞紙上およびサガテレビにクラウンの特別広告を掲載しました。その内容は、金子道雄社長とクラウンのCMに登場する山村聰氏との対談場面でした。このように40年代後半、佐賀トヨタ自動車(株)は大きく躍進を遂げました。

昭和45年12月、新車販売台数195台という新記録を樹立した後、カリーナ人気と相まって、昭和47年3月には新車販売台数204台を達成、カリーナ2ドアハードトップが発売になった同年12月には231台、さらに翌48年3月には一気に323台と新記録を大幅に更新していました。昭和47年9月から昭和48年7月までカリーナは連続11ヶ月間、県内ベストセラーとして君臨し、月に200台以上、年間2400台以上を売り上げ、未だこの記録は破られておりません。

また、昭和47年の上半期のクラウン販

トヨタ自動車(株)は



昭和50年代の中古車総合センター。トヨタのさまざまな車種が並び、お客様の注目を集めています。

営業スタッフ毎に販売エリアを限定する完全テリトリリー制を導入したのもこの頃でした。昭和51年9月、佐賀

昭和48年9月には佐賀市内に天神営業所を開設(昭和50年の大財営業所開設に由り閉鎖)、昭和50年2月鹿島営業所新築移転、昭和53年4月三田川営業所開設(平成4年の神埼営業所開設により閉鎖)、さらには中古車センター(現U-PARK佐賀店)

新設など、昭和50年代に入つても、営業所の整備は続いていました。完全テリトリリー制導入による佐賀営業所と大財営業所の区分けでした。営業スタッフにとっては実績や報奨金などに直接影響があり、あまり歓迎はされなかつたようでした。実際、決められたテリトリリー内でしか営業できない

完全テリトリリー制導入という大英断を行いました。当時はテリトリリー制がまだあまり好まれていない時代でしたが、訪問販売が主力であることを考え、お客様とのつながりを深め、地域に密着し安定した営業と営業スタッフの効率アップを目指すには、テリトリリー制が有効であろうと佐賀トヨタの上層部は方針を立てていきました。完全テリトリリー制実施に向けて、先進店である北海道の札幌トヨタと旭川トヨタに、菱ヶ江常務(当時)を含む5名が視察に出かけ、先方の担当常務の経過報告や指導を受けました。その後、本格的に完全テリトリリー制に向けて英知を結集して案を作成し導入が決定しましたが、お客様層の特性もあり、カリーナについては実施時期を半年後にすることになりました。また、いちばん問題となつたのは、佐賀市内の近い位置にある佐賀営業所と大財営業所との区分けでした。営業スタッフにとっては実績や報奨金などに直接影響があり、あまり歓迎はされなかつたようでした。実際、決められたテリトリリー内でしか営業できない



ということで、一時はモチベーションも下がり、この制度や施策を受け入れられずに辞めていった人も少なくありませんでした。しかし、辛さを乗り越えたことで販売効率はアップし、お客様へのサービス向上につながり、現在のテリトリー制に活かされています。

グループの中でいちばん最初に完全テリトリー制を導入したように、いいと思ふことは導入しようという気風にみなぎっている佐賀トヨタ自動車(株)。週休2日制に踏み切ったのも早い時期でした。昭和47年10月に週休問題研究会が9人のメンバーで発足し、48年7月より月に1回、交代による週休2日制を導入。当時は会社の定休日は日曜日でした。その1年後、毎月第二土曜日を一斉休日とすることにしました。その後、店舗を中心の営業となつたため、定休日の変更が必要になりました。昭和57年日曜日定休を廃止し、一定期間ごとに定休日をえて試行錯誤した結果、火曜日が最も適切であるとの結論に至りました。

社内で話し合い、実際に体験していくばんいい方法を導入する社風は今も変わっていないようです。

昭和51年10月3日、創立30周年記念式典を開催。永年勤続者等に腕時計などの記念品が贈呈されました。金子宣嗣副社長(中央)、楠田専務(右)



（佐賀市川上嶺）にて創立30周年記念式典が盛大に催されました。オイルショックの余波が残る中、佐賀トヨタ自動車(株)の50年度の実績は過去最高の42億7670余万円という明るい情勢の中での30周年でした。この式典において金子道雄社長は「当社は創立以来、人材養成を経営理念とし、鍛錬された人材によつて、人気だったフランク永井(写真左下)や松尾和子(写真下)を招いて、ムードたっぷりのブルースの歌声に酔いしれました。

昭和51年10月3日(日)、ホテル龍登園（佐賀市川上嶺）にて創立30周年記念式典が盛大に催されました。オイルショックの余波が残る中、佐賀トヨタ自動車(株)の50年度の実績は過去最高の42億7670余万円という明るい情勢の中での30周年でした。この式典において金子道雄社長は「当社は創立以来、人材養成を経営理念とし、鍛錬された人材によつて、人気だったフランク永井(写真左下)や松尾和子(写真下)を招いて、ムードたっぷりのブルースの歌声に酔いしれました。

茂副会長（元トヨタレンタリー・ス佐賀常務）・嘉村副会長（元トヨタビスマス佐賀取締役）より、今までのお礼の言葉と記念品が贈られ、厳粛のうちに式典を終了しました。この社員代表の大役をこなした楠葉会とは社員や社員家族と会社とをつなぐ会でした。昭和42年頃に発足したもので、家族も一緒の登山や慰安旅行などを隨時開催して、みんなに喜ばれていました。会社と社員、そして家族との絆を深める大切な会でした。

30周年記念式典は、午後からは祝賀パーティーや歌手のフランク永井さんと松尾和子さんの歌謡ショーが行われ、出席者はムード歌謡に酔いしていました。この日は奥様ラッキー・プレゼン

創立30周年記念式典を盛大に挙行 昭和54年金子宣嗣社長が誕生

て常に誠意と熱意を持つて、地域社会に貢献することに終始してまいりましたが、今日からもこの心構えを持って進むことに変わりありません」と話されました。その後、永年勤続者には各夫人の内助の功品として金子宣嗣副社長（当時）より手渡されました。続いて、金子道雄社長、金子宣嗣副社長、楠田専務に対し、社員を代表して楠葉会陣内会長（現当社副社長）、加藤副会長（元トヨタレンタリー・ス佐賀常務）・嘉村副会長（元トヨタビスマス佐賀取締役）より、今までのお礼の言葉と記念品が贈られ、厳粛のうちに式典を終了しました。この社員代表の大役をこなした楠葉会とは社員や社員家族と会社とをつなぐ会でした。昭和42年頃に発足したもので、家族も一緒の登山や慰安旅行などを随时開催して、みんなに喜ばれていました。会社と社員、そして家族との絆を深める大切な会でした。

この式典から3年後の昭和54年8月2日、金子道雄社長が逝去し、金子宣嗣氏が代表取締役社長に、金子晴信氏が代表取締役副社長に就任しました。

トがあり、奥様や社員のご家族にゼニアルエアコン製の冷房機「スキニー」や自転車など豪華商品が抽選でプレゼントされ、笑顔いっぱいの式典となりました。

今回の西九州トヨタ自動車物語は、西九州トヨタ自動車(株)代表取締役副社長・陣内弘氏と西九州トヨタ自動車(株)常務取締役・石井俊彦氏、西九州トヨタ自動車(株)執行役員サービス部長・本村信幸氏に当時の会社の様子をお聞かせいただきました。



昭和37年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
平成元年 同社 経理部長 就任
平成4年 同社 総務部長 就任
平成6年 同社 取締役総務部長 就任
平成9年 同社 常務取締役 就任
平成12年 同社 代表取締役専務 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
代表取締役副社長 就任
現在に至る



昭和50年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
同社 サービス部業務課課長 就任
平成7年 同社 サービス部次長 就任
平成9年 同社 執行役員 サービス部長 就任
平成12年 同社 常務執行役員 就任
平成16年 同社 常務執行役員 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
常務取締役 就任
現在に至る



昭和43年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
平成7年 同社 中古車センター所長 就任
平成13年 同社 中古車部次長 就任
平成14年 同社 U-Car部長 就任
平成16年 同社 執行役員 U-Car部長 就任
平成21年 西九州トヨタ自動車(株)
常務取締役 就任
現在に至る

車など豪華商品が抽選でプレゼントされ、笑顔いっぱいの式典となりました。



西九州トヨタ自動車物語

The Story Of Nishikyushu Toyota Motor

【第二章】長崎トヨタ自動車(株)50年の軌跡 <その1>その成り立ちと発展 昭和21年(創立年)～昭和42年

昭和21年11月、金子道雄を代表取締役社長として長崎トヨタ自動車(株)が創立されました。坂道やエリアの広さなど長崎ならではの立地条件に対応するため、独自の営業展開を確立してきた同社。企業努力による地域に密着した営業展開や充実のサービスなどについてご紹介します。

昭和21年11月、金子道雄を社長として長崎トヨタ自動車(株)が創立されました。坂道やエリアの広さなど長崎ならではの立地条件に対応するため、独自の営業展開を確立してきた同社。企業努力による地域に密着した営業展開や充実のサービスなどについてご紹介します。



当時、「小中学生九州一周都市訪問リレー」にトヨタ自動車も協賛し、長崎トヨタ自動車(株)の本社前でもトヨベットを並べて出発式が行われました。

初荷を出していった昭和30年代トヨペット販売に成果を挙げる

長崎独自の営業を展開し、地域密着により躍進を図る注目を浴びた大型サービス工場

昭和21年11月、金子道雄を社長として産声をあげた長崎トヨタ自動車(株)。トヨタ自動車工業から長崎県のディーラー経営を依頼されたことでした。

翌年の11月には、本社およびサービス工場を現在の長崎市五島町に新築し、事業の拡大を図っていきました。現在の社屋がある場所に本社があり、裏にサービス部、道路を隔てた向かい側に部品部がありました。昭和23年には佐世保市常磐町に佐世保支店を開設し、佐世保エリアにおいても拠点展開を図りました。当時は、まだトラックが主流の時代で、昭和30年頃はダンプカー、特に大型の5トントラックがよく売れており、県庁などにも納車していました。当時、ダンプカー1台が70～80万円ほどだった時代。長崎トヨタ自動車の社員の初任給は8000円ほど、県下の他の企業と比べて、高いほうであったとのことです。



昭和42年、長崎市幸町にサービスステーションを新築し、常盤町から移転しました。その際の落成式記念です。大きな規模の工場で、サービスの拠点としての役割を十分に果たしました。



また、昭和30年に
は、コレダというバ
イクなどの販売に
力を入れるために、
新たに「商事部」が
開設されました。長
崎という坂道の多
い立地条件による
ものであったのでしょ
うが、バイクや電動
自転車などがよく
売れていました。あの頃、電動自転車があつ
たというのは珍しいようと思えますが、
これも、立地条件のなせる業だといえる
でしょう。

さらに、昭和30年頃は日産のダットサ



昭和30年、新たに開設された商事部が販
売していたバイク「コレダ」。

また、昭和30年に
は、コレダというバ
イクなどの販売に
力を入れるために、
新たに「商事部」が
開設されました。長
崎という坂道の多
い立地条件による
ものであったのでしょ
うが、バイクや電動
自転車などがよく
売れていました。あの頃、電動自転車があつ
たというのは珍しいようと思えますが、
これも、立地条件のなせる業だといえる
でしょう。



正月2日の初荷風景。前年の12月までに受注した部品が入った段ボール箱を、シートや屋根に乗せて、さあ配達に出発！

トヨペットの販売など順調に業績を
伸ばしていた頃、
長崎県に大きな
水害がありまし
た。昭和32年7
月25日、長崎県
諫早市を未曾有
の集中豪雨が襲
い、死者539
名という、それ
は悲惨なもので、
長崎トヨタ自動
車のお客様も隨
分被害に合いま
した。この水害によつて、中古車となつ
た車に対応するため、中古車部門に力を
入れることになりました。長崎市出島町
でもありました。これは、常

に営業が花形であり、部品部
やサービス部は裏方というイメージが強
く、ヤル気を失うスタッフがいたので、「全
国の中古車部門を相手にしよう。メーカーに
目をむけよう」ということで、全国を相手
に仕事への情熱を傾け、その結果、メーカー
からは多くの賞をもらい、高い評価も受
けました。



昭和30年当時の長崎トヨタ自動車(株)の本社であった旧社屋。昭和40年代前半に、現代の本社ビルに建て替えられました。

ンやブルーバードが全盛期であつた時代
で、長崎トヨタの社員はみんな「今にみて
おれ」と、打倒！日産を目指し、社員一丸
となつて燃え、営業に力を注ぎました。ダッ
トサンを欲しがるみかん農家の人たちに、
「大は小を兼ねるから、トヨペットが便利
じゃないですか」と勧めたところ、この戦
略が功を奏して、売れに売れたといいま
す。ピンチをチャンスに！ちょっと大き
めだったトヨペットを「大は小を兼ねる」
のひとつで、購入意欲をかきたてたの
は、素晴らしいことだったといえるでしょ
う。売ることに情熱をかけるトヨタマン
の熱意がお客様に通じたといえそうです。

熱意といえば、部品部が正月の初

水害で被災した車に対応し 中古車部門の拡大に注力

やサービス部は裏方というイメージが強
く、ヤル気を失うスタッフがいたので、「全
国の中古車部門を相手にしよう。メーカーに
目をむけよう」ということで、全国を相手
に仕事への情熱を傾け、その結果、メーカー
からは多くの賞をもらい、高い評価も受
けました。

当時から、何事にも一生懸命に取り組
む、熱意を持つたスタッフが多く、これが、
会社を躍進に導く大きな原動力になりました。

正月2日の初荷風景。前年の12月までに受注した部品が入った段ボール箱を、シートや屋根に乗せて、さあ配達に出発！

トヨペットの販売などで順調に業績を
伸ばしていた頃、
長崎県に大きな
水害がありまし
た。昭和32年7
月25日、長崎県
諫早市を未曾有
の集中豪雨が襲
い、死者539
名という、それ
は悲惨なもので、
長崎トヨタ自動
車のお客様も隨
分被害に合いま
した。この水害によつて、中古車となつ
た車に対応するため、中古車部門に力を
入れることになりました。長崎市出島町
でもありました。これは、常

により、車輌を所有しているお客様が事
業を続けられず、支払い中のトラックや
乗用車が必要ないという状態にまで陥つ
てしまい、車を中古車として引き上げざ
るを得ないということも少なくありません
でした。そこで、多少の被害で済んだ車
輌のメンテナンスも怠がれ、メーカーから
15～16人のスタッフが数日間手伝いに
来ました。これだけの大人数が手伝いに
来ないと人手が足りないほど、多くの車
が被害を受けたのでした。

この諫早水害によつて、中古車となつ
た車に対応するため、中古車部門に力を
入れることになりました。長崎市出島町
をはじめとして4～5カ所に展示場を設
け、お客様がじかに車をご覧いただける



昭和32年の集中豪雨で水に浸かったマイカー。修理をすれば、まだ使うことができます。建物の下敷きになった車も少なくありませんでした。



島原の老舗旅館・南風樓で開催された中古車販売会。営業所がなかったので、南風樓の敷地を借りて、島原近辺の人々に中古車を展示し、ご覧いただきました。

島原へ泊りがけでの巡回サービスお客様や同僚との絆が深まる

島原市松山郷に大村営業所を設立、昭和52年。佐世保市には支店があり、そのエリアのお客様にはお車の整備や修理などの対応はできていましたが、五島列島や島原半島には営業所がなく、月に1回、本社から自社所有のバスに数人乗り込み、泊りがけで出かけていました。1回の巡回で50台くらいを点検。お客様に掛かる

ようにしました。長崎市昭和町の中古車展示場では、今でこそ当たり前になつてゐる中古車の価格表示を、このときには始めました。当時は、中古車部門がこれほど充実している会社も、さらに、価格をオーブン表示している会社も、長崎トヨタ自動車だけ。すべてが初めてのことです、これ

らを実施し、力を注いだことでメーカーからも一目置かれるようになりました。

島原へ泊りがけでの巡回サービスお客様や同僚との絆が深まる

昭和38年には、サービス工場が手狭になつたため、長崎市常盤町に整備工場を新築移転しました。その後、昭和40年1月、大村市松山郷に大村営業所を設立、昭和42年3月、島原市下川尻に島原営業所を設立、地域に密着したサービスの充実に努めました。

営業所の拡充が行われるまで、長崎トヨタ自動車には「巡回サービス」というシステムがありました（昭和20年代～昭和52年）。佐世保市には

昭和42年に島原営業所が設立されると、徐々に巡回サービスのエリアは減つていき、昭和52年にこのシステムは終了しましたが、地域密着の営業展開でサービスの充実を図る姿勢は今も昔も何ら変わつてはいません。同じく42年4月、長崎市幸町にサービスステーションが新築移転、

スタッフが巡回サービスに使っていた自家用バス。島原半島や五島列島など、営業所がないところに出かけてメンテナンスを行いました。



スタッフが巡回サービスに使っていた自家用バス。島原半島や五島列島など、営業所がないところに出かけてメンテナンスを行いました。

始球式を社長の金子道雄が行うのですが、それは次回に譲ることにしましよう。

崎市常盤町に長崎工場で、市民の注目を集めました。6月には長崎市昭和町に中古車セントーを設立しました。

その後、7月には長崎市常盤町に長崎工場で、市民の注目を集めました。6月には長崎市昭和町に中古車セントーを設立しました。

今回の西九州トヨタ自動車物語は、当時をご存知の関益有希氏、田添弘氏の両OBに懐かしい想い出話ををお聞かせいただき、ご協力いただきました。



せき やすゆき
関 益有希氏

昭和5年6月24日生まれ
長崎市在住



ただぞえ ひろし
田添 弘氏

昭和5年12月5日生まれ
諫早市在住

昭和28年 長崎トヨタ自動車(株)入社
昭和52年 新車部長 就任
昭和56年 取締役車輌部長 就任
昭和60年 取締役中古車部長 就任
昭和61年 取締役サービス部長 就任
平成2年 常務取締役 就任
平成4年 常務取締役 退任

昭和30年 長崎トヨタ自動車(株)入社
昭和42年 中古車部 中古車販売課長 就任
昭和43年 中古車部 次長 就任
昭和47年 中古車部長 就任
昭和60年 定年退職



昭和42年3月8日に新築移転したサービスステーションの全景。2階への自走式スロープが造られた最新式のサービスステーションが誕生しました。



西九州トヨタ自動車物語

The Story Of Nishikyushu Toyota Motor

【第二章】長崎トヨタ自動車(株)50年の軌跡 <その2>長崎県における躍進 昭和42年～昭和60年

日本のボウリング発祥の地に

長崎県初のボウリング場をオープンさせるとともに、
営業所や中古車センターなどの拠点展開にも力を注ぎました。
クラウンやカリーナの売れ行きも順調な時代、
新車の宣伝のために俳優の山村聰や千葉真一が
旧長崎トヨタの本社を訪れるなど、華やかな話題となりました。

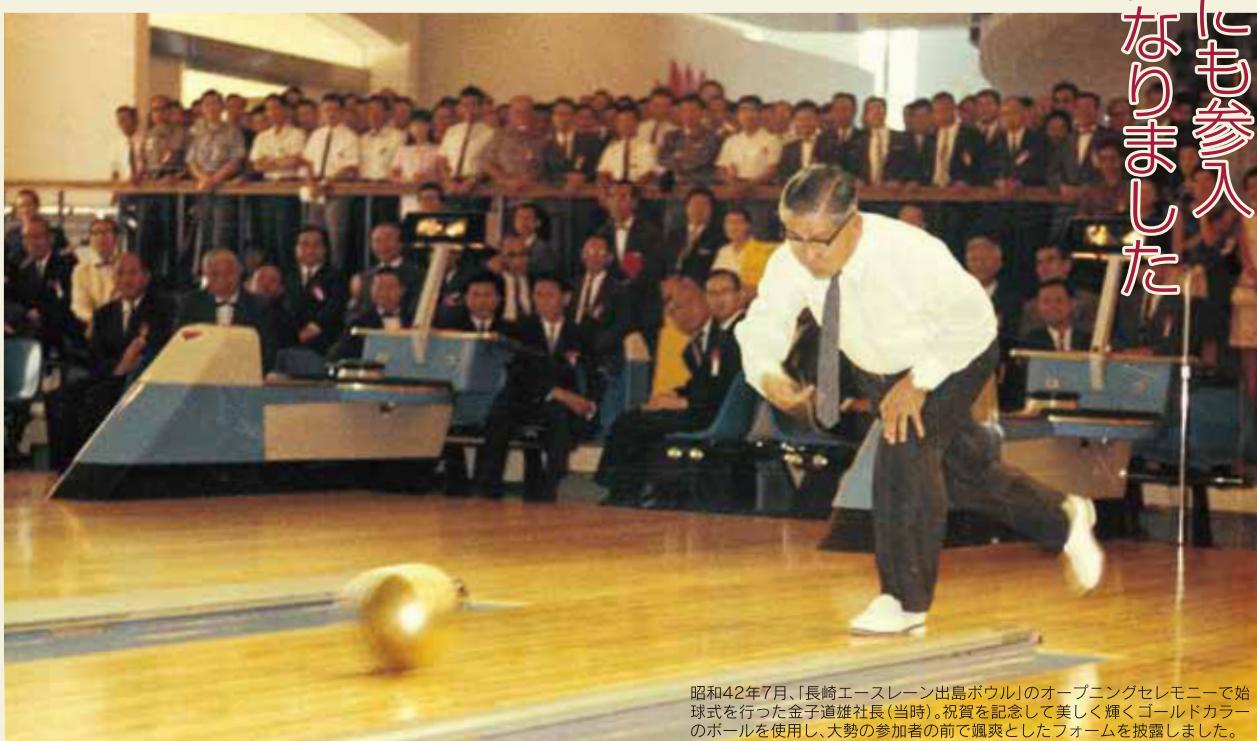


▲昭和46年に新築した旧長崎トヨタの本社ビル。全面ガラス張りの開放的なショールームが誕生しました。

オープニングセレモニーで
金子道雄社長が
輝く金色のボールで始球式

長崎トヨタ自動車(株)は、昭和42年7月、長崎市常磐町のサービス工場跡地に長崎では初めてとなるボウリング場「長崎エースレーン出島ボウル」をオープンさせました。ここ出島は江戸時代に外国人によってボウリングサロンがつくられた場所であり、まさに日本におけるボウリング発祥の地でした。初日には、オープニングセレモニーが盛大に開催され、金子道雄社長(当時)による金色のボールでの始球式が華やかに行われました。昭和40年代前半は日本全国でボウリング熱が高まっており、エースレーン出島ボウルでも常に時間待ちというのが当たり前の時代でした。会社としても初めて手掛けた事業であり、従業員の募集や育成にも大変な努力を要したといいます。営業時間は午前9時から翌午前1時まで。2交代制になり、人員確保のための従業員採用試験や面接を何百人の応募者に対して実施したそうです。出島で自信をつけた長崎トヨタは昭和46年に本社ビルを新

10年間に目標台数は10倍になりました



昭和42年7月、「長崎エースレーン出島ボウル」のオープニングセレモニーで始球式を行った金子道雄社長(当時)。祝賀を記念して美しく輝くゴールドカラーのボールを使用し、大勢の参加者の前で颯爽としたフォームを披露しました。

築する際、3階にボウリング場を併設することとしました。柱が1本もない開放感あふれる、当時としては画期的なつくりの「長崎エースレーン大波止ボウル」をオープン。本社玄関とは異なるボウリング場専用入り口を設け、長崎ではまだ珍しかったエスカレーターも設置し、話題を呼びました。金子道雄社長は完成したボウリング場をご覧になったときに「いいものができましたね」と言われ、喜んでいらしたそうです。翌年には3号店となる「長崎エースレーン外港ボウル」を長崎市江川町に新設しました。しかし、48年から始まつた第一次オイルショックによる不況の余波とボウリング熱が下火になってしまったこともあり、昭和49年に出島と外港のボウリング場、昭和51年には本社3階の大波止ボウルの閉鎖を余儀なくされました。その後、柱のない設計が功を

昭和47年1月、新しい本社ビルのショールームで落成の挨拶をされる金子道雄社長(当時)。



昭和47年1月、新しい本社ビルのショールームで落成の挨拶をされる金子道雄社長(当時)。

そして、昭和46年12月、長崎市五島町の本社ビルを近代化。2階まで吹抜けの開放的なショールームで開催された、本社ビル落成記念式典の風景。先進の設計や設備が同社の躍進を印象づけました。

新築された本社ビル

大きな吹抜けがあり、道路側を全面ガラス張りにするなど日ざしが燐燐と降り注ぐ、開放的で現代的なショールームを持った本社ビルが誕生しました。さらにショールームには、一部の大手ディーラーにしかなかったターニングテーブルまで設置されて注目を集めたとのことです。

その後、昭和51年に福江営業所を新築移転。昭和53年に諫早出張所を諫早営業所として新築し、中古車センターを併設。続いて長崎市滑石・島原市・佐世保市、村市・長崎市文教町でも中古車センターを新設するなど中古車販売にも力を注ぎました。そして、昭和54年に島原営業所を新築。また、同年には中古車センターの統廃合を行い、より一層、新車販売へと営業力を集中させていきました。

新型クラウンは3カ月待ちといううれしい「クフウン効果」が発生! カリーナも千葉販賣で人気沸騰

営業拠点網の拡充に伴い、営業成績も

珍しいターンテーブルを備えた開放的で明るいショールームを持つ本社ビルが完成しました

旧長崎トヨタは昭和40年代から50年代にかけて拠点展開を積極的に行いました。昭和43年10月には福江市に福江営業所を、44年5月には諫早市に諫早出張所を設立し、46年7月には佐世保支店を佐世保市常磐町から同市藤原町へ新築移転させました。

した。

した。

的なビルへと新築しました。本社ビルがある場所は海を埋め立てた土地であつたため、通常1本でいい基礎杭を2本用いて強度を高めたり、基礎工事のときには大量の水が出たりと、難解な工事だったことがあります。設計に関するでは、金子逸郎副社長(当時)が全国のビルやショールームを視察し、大手建設会社へ建設を依頼。その結果、2階までの

スクリーンへと新築しました。このことにより、長崎トヨタは個別訪問という営業体制から店頭販売へと徐々に移行していく

が完成したことにより、長崎トヨタは個別訪問という営業体制から店頭販売へと徐々に移行していく

中古車センター諫早営業所。さまざまに展示され、旗などを使って目立つようにコーディネートしていました。

刻になるとショールームは造船所の人たちを含むトヨタ車を愛してくれる人たちで賑わったといいます。この素晴らしい本社ビル、ショールームが完成したことにより、長崎トヨタは個別訪問という営業体制から店頭販売へと徐々に移行していく

が完成したことにより、長崎トヨタは個別訪問という営業体制から店頭販売へと徐々に移行していく

が完成したことにより、長崎トヨタは個別訪問という営業体制から店頭販売へと徐々に移行していく

が完成したことにより、長崎トヨタは個別訪問という営業体制から店頭販売へと徐々に移行していく

が完成したことにより、長崎トヨタは個別訪問という営業体制から店頭販売へと徐々に移行していく



昭和47年に千葉真一が宣伝のために本社を訪れ、ポスターや小物などのオークションが行われ、ショールームは熱気にあふれました。



順調に推移していきました。昭和40年代前半の月の販売目標台数は20～30台でしたが、昭和50年代に入ると月の販売目標が120～130台になるほど、売り上げ台数は伸びていました。昭和45年に新しく登場して注目を浴びた初代カリーナの販売価格はおよそ58万円。約200万台もしていたクラウンと比べて手が届きやすい価格であったことと「足のいいやつ」というキャッチフレーズで千葉真一がCMに格好良く登場していたこともあり、一気に人気車となりました。昭和47年、宣伝のために千葉真一が長崎トヨタの本社を訪れた際は、カリーナとともにショールームは華やかな雰囲気に包まれました。

また、クラウンの人気は昭和40年代・50年代も不動のものでした。新車が発表さ



昭和47年の本社ビル落成式の際に展示されたカリーナ。カリーナの下にあるのが当時は珍しかったターンテーブル。

初めてペリメーター型フレーム（※注1）が装着され、その強度で安全性が高い点が官公庁へのアピール度を高め、多くの台数を納車しました。このフレーム付きクラウンは20年以上にわたって製造販売されました。

クラウンには呼んでいました。

昭和49年、クラウンの宣伝に本社を訪れて挨拶をする山村聰。この時期、吉永小百合とともにCMに起用されました。



クラウンは20年以上にわたって製造販売されました。

3代目クラ

ウーンは「白いクラ

ウン」は「白いクラ

ウン」のキャッ

チフレーズで

昭和42年に売

り出され、山村

聰がCMに起

用されました。

その後、2ドア

タイプのクラ

ウンハードトッ

プSLなども

このように華やかな話題も多く、躍進

されました。

※注1…フレームとは、衝突時のエネルギー吸収に優れ、ボディ変形を最小限に抑えるための鉄製の枠



▲3代目から9代目までのクラウン（マジエスタを除く）に装着されていたペリメーター型フレーム。

▶日本最初の2000ccクラウンハードトップ。本格的な大型自家用車の時代が始まりました



今回の西九州トヨタ自動車物語は、当時をご存知の内田輝光氏、黒田澄雄氏、藤枝茂樹氏のOBの方々に懐かしい想い出話ををお聞きいただき、ご協力いただきました。



内田 輝光氏

昭和12年9月25日
生まれ
西彼杵郡長与町在住



黒田 澄雄氏

昭和15年6月27日
生まれ
長崎市在住



藤枝 茂樹氏

昭和15年1月27日
生まれ
長崎市在住

昭和31年 長崎トヨタ自動車(株) 入社
昭和63年 同社 車両業務部長 就任
平成2年 同社 取締役車両業務部長 就任
平成4年 同社 取締役佐世保支店長 就任
平成5年 同社 取締役総務部長 就任
平成10年 同社 常務取締役 就任
平成11年 同社 常務取締役 退任

昭和36年 長崎トヨタ自動車(株) 入社
昭和55年 同社 長崎第一営業所長 就任
平成2年 同社 佐世保支店長 就任
平成4年 同社 取締役中古車部長 就任
平成5年 同社 取締役トラック部長 就任
平成10年 同社 取締役中古車部長 就任
平成12年 同社 取締役 退任

昭和33年 長崎トヨタ自動車(株) 入社
昭和46年 同社 長崎営業所長 就任
昭和57年 同社 長崎第一営業所長 就任
平成元年 同社 謙早営業所長 就任
平成5年 同社 長崎第一営業所長 就任
平成7年 同社 特販トラック部副部長 就任
平成12年 同社 定年後、嘱託社員として勤務
平成13年 同社 退職

を続けていたさなか、昭和54年に金子道雄社長が逝去し、金子逸郎副社長が社長に就任しました。その後、金子逸郎社長が会長に就任し、金子宜嗣新社長が誕生しました。



西九州トヨタ自動車物語

The Story Of Nishikyushu Toyota Motor

【第三章】合併の取組みと実現 昭和61年～平成18年

平成景気ともいわれ、未曾有のバブル期を迎えていた時代。カリーナEDやハイラックスサーフなどの人気車種も発売され、1990年度は佐賀トヨタ自動車(株)、長崎トヨタ自動車(株)とともにこれまでにない最高年間売上台数を達成しました。



長崎トヨタ自動車(株)の創立50周年を祝う記念式典風景(1996年11月2日、ホテルニュー長崎にて)。

1996年には創立50周年を祝う記念式典を盛大に開催。

その後、将来のさらなる発展を視野に入れた方針のもと、両社は合併への道を歩み始めました。

次々と人気車種が発売
記録的な売り上げを達成!

昭和60年代から平成へと移行する中、日本は未曾有のバブル景気を迎えており、話題性の高いトヨタ車の発売とあいまつて佐賀トヨタ自動車(株)(以下佐賀トヨタ)、長崎トヨタ自動車(株)(以下長崎トヨタ)ともに好調な実績を上げていきました。特に、1985年(昭和60年)に発売された「カリーナED」はエキサイティングドレッサー(刺激的でおしゃれ)という名の通りにスタイリングやエンブレムの美しさ、さらにトヨタ初の4ドアピラーレースハードトップとして話題を呼びました。

また、クラウンやソアラなど高級車の取扱いが中心だったトヨタ店において、おしゃれな4ドアハードトップ車が新発売されたことで女性や若者の注目を浴びるようになり、これまでとは違う層のお客様が店頭へカタログを入手に訪れていたなどという嬉しい現

**バブル景気と人気車種により最高記録を達成
創立50周年の記念式典が盛大に開催されました**





車種として発売された1989年(平成元年)当時は、日産自動車の「シーマ」によるシーマ現象と呼ばれる高級乗用車志向が高まっていた時期であり、トヨタファンのお客様からシーマを凌駕する車を望む声が増大していました。このとき、まさにトヨタ自動車の技術力とものづくりに対する誇りをかけて誕生した車が「セルシオ」でした。その甲斐もあり、2年半もお待ちいただくお客様がいたほどの人気ぶりで、ご購入や納車の際に次回の購入予約をしていただくこともありました。

また、お待ちいただくお客様の中には納車まで長い期間になるため、クラウンマジェスタに変更する方などもいらして、お客様との深い結びつきに感謝したこと多々ありました。このセルシオ人気は、女性の需要が多く、納車までに2ヶ月待ちという状態も珍しくありませんでした。また、2000ccツインカムのスポーツタイプは男性に人気で、免許を取得したばかりの若者などの購入者も増加しました。「カリーナED」によって、自社ユーチャーだけでなく、他社ユーチャーからの乗り替えも増え、その割合は50%・50%という驚くべき成果を収めました。

昭和60年代から平成の初めにかけては、ハイラックスサーフ、8代目クラウン、マスターイース(ワンボックスワゴン)などの人気車種に続き、セルシオやエスティマが新発売されました。「セルシオ」が新



初代のトヨタ・カリーナED。他にない車高をおさえたデザインと4ドアピラーレスハードトップが注目され、記録的なセールスで「トヨタの傑作」と言われました。

車種として発売された1989年(平成元年)当時は、日産自動車の「シーマ」によるシーマ現象と呼ばれる高級乗用車志向が高まっていた時期であり、トヨタファンのお客様からシーマを凌駕する車を望む声が増大していました。このとき、まさにトヨタ自動車の技術力とものづくりに対する誇りをかけて誕生した車が「セルシオ」でした。その甲斐もあり、2年半もお待ちいただくお客様がいたほどの人気ぶりで、ご購入や納車の際に次回の購入予約をしていただくこともありました。

また、お待ちいただくお客様の中には納車まで長い期間になるため、クラウンマジェスタに変更する方などもいらして、お客様との深い結びつきに感謝したこと多々ありました。このセルシオ人気は、女性の需要が多く、納車までに2ヶ月待ちという状態も珍しくありませんでした。また、2000ccツインカムのスポーツタイプは男性に人気で、免許を取得したばかりの若者などの購入者も増加しました。「カリーナED」によって、自社ユーチャーだけでなく、他社ユーチャーからの乗り替えも増え、その割合は50%・50%といいう驚くべき成果を収めました。

昭和60年代から平成の初めにかけては、ハイラックスサーフ、8代目クラウン、マスターイース(ワンボックスワゴン)などの人気車種に続き、セルシオやエスティマが新発売されました。「セルシオ」が新

車種として発売された1989年(平成元年)当時は、日産自動車の「シーマ」によるシーマ現象と呼ばれる高級乗用車志向が高まっていた時期であり、トヨタファンのお客様からシーマを凌駕する車を望む声が増大していました。このとき、まさにトヨタ自動車の技術力とものづくりに対する誇りをかけて誕生した車が「セルシオ」でした。その甲斐もあり、2年半もお待ちいただくお客様がいたほどの人気ぶりで、ご購入や納車の際に次回の購入予約をしていただくこともありました。

また、お待ちいただくお客様の中には納車まで長い期間になるため、クラウンマジェスタに変更する方などもいらして、お客様との深い結びつきに感謝したこと多々ありました。このセルシオ人気は、女性の需要が多く、納車までに2ヶ月待ちという状態も珍しくありませんでした。また、2000ccツインカムのスポーツタイプは男性に人気で、免許を取得したばかりの若者などの購入者も増加しました。「カリーナED」によって、自社ユーチャーだけでなく、他社ユーチャーからの乗り替えも増え、その割合は50%・50%といいう驚くべき成果を収めました。

昭和60年代から平成の初めにかけては、ハイラックスサーフ、8代目クラウン、マスターイース(ワンボックスワゴン)などの人気車種に続き、セルシオやエスティマが新発売されました。「セルシオ」が新

車種として発売された1989年(平成元年)当時は、日産自動車の「シーマ」によるシーマ現象と呼ばれる高級乗用車志向が高まっていた時期であり、トヨタファンのお客様からシーマを凌駕する車を望む声が増大していました。このとき、まさにトヨタ自動車の技術力とものづくりに対する誇りをかけて誕生した車が「セルシオ」でした。その甲斐もあり、2年半もお待ちいただくお客様がいたほどの人気ぶりで、ご購入や納車の際に次回の購入予約をしていただくこともありました。

また、お待ちいただくお客様の中には納

車まで長い期間になるため、クラウンマジェスタに変更する方などもいらして、お客様との深い結びつきに感謝したこと多々ありました。このセルシオ人気は、女性の需要が多く、納車までに2ヶ月待ちという状態も珍しくありませんでした。また、2000ccツインカムのスポーツタイプは男性に人気で、免許を取得したばかりの若者などの購入者も増加しました。「カリーナED」によって、自社ユーチャーだけでなく、他社ユーチャーからの乗り替えも増え、その割合は50%・50%といいう驚くべき成果を収めました。

昭和60年代から平成の初めにかけては、ハイラックスサーフ、8代目クラウン、マスターイース(ワンボックスワゴン)などの人気車種に続き、セルシオやエスティマが新発売されました。「セルシオ」が新

車種として発売された1989年(平成元年)当時は、日産自動車の「シーマ」によるシーマ現象と呼ばれる高級乗用車志向が高まっていた時期であり、トヨタファンのお客様からシーマを凌駕する車を望む声が増大していました。このとき、まさにトヨタ自動車の技術力とものづくりに対する誇りをかけて誕生した車が「セルシオ」でした。その甲斐もあり、2年半もお待ちいただくお客様がいたほどの人気ぶりで、ご購入や納車の際に次回の購入予約をしていただくこともありました。

また、お待ちいただくお客様の中には納車まで長い期間になるため、クラウンマジェスタに変更する方などもいらして、お客様との深い結びつきに感謝したこと多々ありました。このセルシオ人気は、女性の需要が多く、納車までに2ヶ月待ちという状態も珍しくありませんでした。また、2000ccツインカムのスポーツタイプは男性に人気で、免許を取得したばかりの若者などの購入者も増加しました。「カリーナED」によって、自社ユーチャーだけでなく、他社ユーチャーからの乗り替えも増え、その割合は50%・50%といいう驚くべき成果を収めました。

昭和60年代から平成の初めにかけては、ハイラックスサーフ、8代目クラウン、マスターイース(ワンボックスワゴン)などの人気車種に続き、セルシオやエスティマが新発売されました。「セルシオ」が新

車種として発売された1989年(平成元年)当時は、日産自動車の「シーマ」によるシーマ現象と呼ばれる高級乗用車志向が高まっていた時期であり、トヨタファンのお客様からシーマを凌駕する車を望む声が増大していました。このとき、まさにトヨタ自動車の技術力とものづくりに対する誇りをかけて誕生した車が「セルシオ」でした。その甲斐もあり、2年半もお待ちいただくお客様がいたほどの人気ぶりで、ご購入や納車の際に次回の購入予約をしていただくこともありました。

また、お待ちいただくお客様の中には納

車まで長い期間になるため、クラウンマジェスタに変更する方などもいらして、お客様との深い結びつきに感謝したこと多々ありました。このセルシオ人気は、女性の需要が多く、納車までに2ヶ月待ちという状態も珍しくありませんでした。また、2000ccツインカムのスポーツタイプは男性に人気で、免許を取得したばかりの若者などの購入者も増加しました。「カリーナED」によって、自社ユーチャーだけでなく、他社ユーチャーからの乗り替えも増え、その割合は50%・50%といいう驚くべき成果を収めました。

昭和60年代から平成の初めにかけては、ハイラックスサーフ、8代目クラウン、マスターイース(ワンボックスワゴン)などの人気車種に続き、セルシオやエスティマが新発売されました。「セルシオ」が新

車種として発売された1989年(平成元年)当時は、日産自動車の「シーマ」によるシーマ現象と呼ばれる高級乗用車志向が高まっていた時期であり、トヨタファンのお客様からシーマを凌駕する車を望む声が増大していました。このとき、まさにトヨタ自動車の技術力とものづくりに対する誇りをかけて誕生した車が「セルシオ」でした。その甲斐もあり、2年半もお待ちいただくお客様がいたほどの人気ぶりで、ご購入や納車の際に次回の購入予約をしていただくこともありました。

また、お待ちいただくお客様の中には納

車まで長い期間になるため、クラウンマジェスタに変更する方などもいらして、お客様との深い結びつきに感謝したこと多々ありました。このセルシオ人気は、女性の需要が多く、納車までに2ヶ月待ちという状態も珍しくありませんでした。また、2000ccツインカムのスポーツタイプは男性に人気で、免許を取得したばかりの若者などの購入者も増加しました。「カリーナED」によって、自社ユーチャーだけでなく、他社ユーチャーからの乗り替えも増え、その割合は50%・50%といいう驚くべき成果を収めました。

昭和60年代から平成の初めにかけては、ハイラックスサーフ、8代目クラウン、マスターイース(ワンボックスワゴン)などの人気車種に続き、セルシオやエスティマが新発売されました。「セルシオ」が新



創立50周年を記念して、佐賀トヨタ自動車(株)社長金子晴信氏と佐賀新聞社社長中尾清一郎氏によるトップ対談が1996年9月5日の佐賀新聞に掲載されました。

子宮嗣社長(当時)による永年勤続表彰が行われました。ジャズバンドの生演奏が流れ、大勢のお客様で会場は賑わいました。また、佐賀トヨタでは創立50周年の記念旅行を催し、役員・社員総勢170名が2班に分かれてハワイ入り。現地で華やかに記念式典を開催し、4泊5日頃からは、販売台数にもかぎりが見え始め、それまで新型車が発売される半年間は続いていた新型車効果も弱くなったり、地道な販売活動への変革が必要となる時代へと変わって行きました。

6日のバカンスを満喫しました。さらに翌年には、日頃のご愛顧に對するお客様への謝恩イベントとして「大感謝祭」を開催し、大勢のお客様で全店舗が大変賑わいました。どちらも創立50年という節目にふさわしい記念行事が行われ、将来的さらなる発展を誓いました。同じ年、トヨタ自動車(株)は市販車生産60周年を迎えており、その記念車として限定100台のトヨタクラシックが生産されました。佐賀トヨタでは嬉野や武雄の老舗旅館やホテルの送迎用に、長崎トヨタではニューエルグランで式典を開催。役員・社員、OBなど総勢190名が出席して節目の年を祝い、金子

この度の取材で、
お話を伺いました。
ご協力有り難うございました。



いしい としひ
石井 優彦氏

昭和26年 8月17日生まれ
佐賀市在住

昭和50年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
平成 7年 同社 サービス部業務課課長 就任
平成 9年 同社 サービス部次長 就任
平成12年 同社 執行役員 サービス部長 就任
平成16年 同社 常務執行役員 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
常務取締役 就任
平成22年 同社 代表取締役専務 就任 現在に至る



じんのうちひろむ
陣内 弘氏

昭和17年2月5日生まれ
小城市在住

昭和37年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
平成 元年 同社 経理部長 就任
平成 4年 同社 総務部長 就任
平成 6年 同社 取締役総務部長 就任
平成 9年 同社 常務取締役 就任
平成12年 同社 代表取締役専務 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
代表取締役社長 就任
平成22年 同社 取締役相談役 就任 現在に至る



はまだ まさひこ
浜田 政彦氏

昭和26年 5月10日生まれ
佐賀市在住

昭和53年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
平成 4年 同社 経理部経理課課長 就任
平成 9年 同社 総務部次長 就任
平成12年 同社 総務部部長 就任
平成16年 同社 執行役員 総務部長 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
執行役員 総務部部長 就任
平成19年 同社 執行役員 管理本部長(総務部長)就任
平成22年 同社 常務執行役員 管理本部長(総務部長)就任
現在に至る



よしもと あきひろ
吉本 明浩氏

昭和27年11月 7日生まれ
長崎市在住

昭和54年 長崎トヨタ自動車(株) 入社
平成 4年 同社 長崎第二営業所所長 就任
平成14年 同社 車両部次長 就任
平成16年 同社 サービス部部長兼業務改善室室長 就任
平成17年 同社 執行役員 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
執行役員 サービス部長 就任
平成21年 同社 執行役員 長崎支店長 就任
平成22年 同社 常務執行役員 長崎支店長 就任 現在に至る



こおりのぶたか
郡 誠隆氏

昭和21年12月10日生まれ
長崎市在住

昭和45年 長崎トヨタ自動車(株) 入社
平成 6年 同社 謙早営業所所長 就任
平成 7年 同社 謙早営業所所長(次長) 就任
平成12年 同社 執行役員 中古車販売部部長 就任
平成14年 同社 執行役員 佐世保地区統括部長 就任
平成16年 同社 執行役員 営業業務部部長 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
執行役員 営業業務担当 就任
平成21年 同社 相談役 就任
平成22年 同社 相談役 退任

この度の取材で、
お話を伺いました。
ご協力有り難うございました。

昭和50年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
平成 7年 同社 サービス部業務課課長 就任
平成 9年 同社 サービス部次長 就任
平成12年 同社 執行役員 サービス部長 就任
平成16年 同社 常務執行役員 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
常務取締役 就任
平成22年 同社 代表取締役専務 就任 現在に至る

昭和37年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
平成 元年 同社 経理部長 就任
平成 4年 同社 総務部長 就任
平成 6年 同社 取締役総務部長 就任
平成 9年 同社 常務取締役 就任
平成12年 同社 代表取締役専務 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
代表取締役副社長 就任
平成22年 同社 取締役相談役 就任 現在に至る

昭和53年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
平成 4年 同社 経理部経理課課長 就任
平成 9年 同社 総務部次長 就任
平成12年 同社 総務部部長 就任
平成16年 同社 執行役員 総務部長 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
執行役員 総務部部長 就任
平成19年 同社 執行役員 管理本部長(総務部長)就任
平成22年 同社 常務執行役員 管理本部長(総務部長)就任
現在に至る

昭和54年 長崎トヨタ自動車(株) 入社
平成 4年 同社 長崎第二営業所所長 就任
平成14年 同社 車両部次長 就任
平成16年 同社 サービス部部長兼業務改善室室長 就任
平成17年 同社 執行役員 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
執行役員 サービス部長 就任
平成21年 同社 執行役員 長崎支店長 就任
平成22年 同社 常務執行役員 長崎支店長 就任 現在に至る

昭和45年 長崎トヨタ自動車(株) 入社
平成 6年 同社 謙早営業所所長 就任
平成 7年 同社 謙早営業所所長(次長) 就任
平成12年 同社 執行役員 中古車販売部部長 就任
平成14年 同社 執行役員 佐世保地区統括部長 就任
平成16年 同社 執行役員 営業業務部部長 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
執行役員 営業業務担当 就任
平成21年 同社 相談役 就任
平成22年 同社 相談役 退任



生産工程の多くが手作業だったトヨタクラシック。トヨタ市販車60周年記念として100台限定で生産されました。そのうちの5台が現在もハウステンボスで、お客様の送迎用として活躍しています。



オーブン直前のレクサス佐賀。お客様への対応や車種などすべて登場しました。オーブン直前のレクサス佐賀。お客様への対応や車種などすべて登場しました。オーブン直前のレクサス佐賀。お客様への対応や車種などすべて登場しました。

タートいたしました。

佐賀トヨタと長崎トヨタが 平成18年6月1日に合併

地区担当員を加えた10名で、合併準備委員会としてSN推進会議が発足しました。

その会議の中、金子晴信社長が「合併は2006年(平成18年)6月」との英断を下しました。

ハイブリッド先駆者としての地位を確立していきました。しかし、坂道が多い長崎では夜ライトをつけてクーラーを入れると、車のスピードが落ちて、亀の形に見える警告ランプが点灯することがあります。発売当初は対応に追われるということもありました。また、「バッテリーの交換に高い費用がかかる」などのいわれのない風評が広まる中に於いても実際にご購入いただきました。

翌年は世界初の量産型ハイブリッドカーである初代プリウスが発売され、大きな話題を呼びました。鉄腕アトムをイメージキャラクターとしてデビュー、燃費や地球環境問題に関心のあるユーザーを中心全国のトヨタ店とメーカーが力を合わせて努力したことにより、プリウスは

それ以後、2006年6月に向けてスケジュールづくりに着手。月に1回、地区担当員が訪れる日を選んで会議を行い、合併への手順が進められていました。毎日の営業の仕組みにしても、長崎はパラ固めでいました。実際、トヨタ自動車(株)からも佐賀トヨタと長崎トヨタを訪れて合併を行う意義やメリットについて話し合いを行いましたが、話し合いはなかなか進みませんでした。そこで、2000年ただいたお客様の口コミなどで安心と信頼をいただけるようになり、徐々に販売台数を伸ばしていきました。2003年には燃費とパワーや信頼性を兼ね備えた2代目プリウスが発売されました。その後、2005年にはレクサス佐賀がオープンし、本格的にレクサス車の販売がス

タートいたしました。

長崎トヨタの社長を21年間務め、2002年に会長に就任した昭和グループの金子宣嗣現名誉相談役は将来のさらなる発展のために、近いエリアにある長崎トヨタと佐賀トヨタを合併する方針を早く見つけました。また、「バッテリーの交換に高い費用がかかる」などのいわれのない風評が広まる中に於いても実際にご購入いただきました。

いたいたお客様の口コミなどで安心と信頼をいただけるようになり、徐々に販売台数を伸ばしていきました。2003年には燃費とパワーや信頼性を兼ね備えた2代目プリウスが発売されました。その後、2005年にはレクサス佐賀がオープンし、本格的にレクサス車の販売がス

タートいたしました。

同年12月にはトヨタ自動車の渡辺捷昭社長(当時)からも正式な了解が得られ、翌2006年6月1日の新会社発足に向けて、佐賀トヨタの陣内専務(当時)を委員長としてスケジュールなどが本格化、いよいよ、西九州トヨタ自動車(株)が誕生することとなりました。



最終回

西九州トヨタ自動車物語

The Story Of Nishikyushu Toyota Motor

【最終章】西九州トヨタ自動車(株)としての新たなる出発 平成18年~



平成18年4月17日、公正取引委員会に両社の合併が受理された。

両社は合併へ向かつ
トヨタディーラーにおいても2県をまと
たぐ合併は初めてのことでの全国的にも
注目されていました。そうした中、平成18
年6月1日の佐賀トヨタ自動車(株)と長
崎トヨタ自動車(株)の合併・新会社発足
に向けて、同年3月には具体的な取り組
みを行うSNプロジェクト推進委員会が
立ち上げられました。

委員長には当時の佐
賀トヨタの陣内弘代
表取締役専務・副委
員長に長崎トヨタの
高石敬二常務・佐賀
トヨタの石井俊彦常
務執行役員が顔を連ね、

わずか3ヶ月の準備期間で
新会社を堂々とスタートした、
SNプロジェクト推進委員会
の功績。

全社員一丸となつて成果を挙げてきた
西九州トヨタ自動車(株)
今後もCSS&ESに注力し、
さらに豊かな未来を目指します。



地域のお客様のニーズに合ったサービスで、「サンクスフェア」を開催中の本社ショールーム。

て走り始めました。

こうした合併への取り組みの中で、驚くべきはSNプロジェクト推進委員会の迅速かつパワフルな進捗力でした。同プロジェクトには、経営委員会を柱として総務委員会(7名)、労務委員会(7名)、経理委員会(5名)、情報委員会(14名)、営業委員会(12名)の5つの小委員会が設置されました。これらの委員会に課せられた課題は、合併に伴う官公庁への手続きや届け出からシステムの移行、備品の整備などまで、実に膨大なものだったといいます。ところが、同プロジェクトのメンバーは、それらの作業をわずか3ヶ月のうちにすべて完了させたのです。同プロジェクトの活躍によって準備が万端整えられた新会社「西九州トヨタ自動車」は、予定どおりの平成18年6月1日、晴れやかに産声を上げました。

とはいっても、合併までの道程を振り返ると、推進委員会の労苦はただならぬものだつたといえます。慌ただしさの中で毎週欠かさず会議を行い、両社のシステムをどのように統一するかなどいくつもの課題調整に追われ、また、各委員会の進捗状況を共有するため、日々入念な打ち合わせが繰り返されました。こうして肅々と準備を進めた推進委員会の功績が、現在の西九州トヨタ自動車(株)の礎となっています。

過去にとらわれず前進あるのみ!
統一に伴う困難を乗り越えて
合併の効果を見事に發揮。



新会社の始動からおよそ半年が経過した

一步だつたわけです。

9月28日には、唐津シーサイドホテルにおいて創立記念式典および懇親会を開催。総勢400名を前にして金子晴信代表取締役社長が呼びかけた言葉は、「佐賀・長崎の将来を見据えながら、一丸となってシェア拡大を目指しますよう」。当日は永年勤続者表彰式も併せて執り行われ、両社の永年勤続者と共に讃えた会場では、全社員が新会社での抱負に胸を膨らませました。

しかしながら、実際に新会社の業務がスタートすると、それまで企業風土や管理手法が異なっていた佐賀エリアと長崎エリアでは、互いに「すぐさま融合できない部分がある」と痛感する場面も少なくなかつたといいます。さらに、地域の地形も大きく異なる両エリアでは、当然大きな違いが横たわつていました。もちろん、合併準備の段階から、

唐津シーサイドホテルで開催された総決起大会。役員・部次長・店長が壇上に上がり、今後の発展を誓って全社員と共に決起の一聲挙げた。

「両社ともに60年の歴史を持つ企業風土を統一するには、前向きに取り組んでいく必要があるだろう」と予測されており、新会社には唐津シーサイドホテルに全社員が集まり、総決起大会が催されました。また、

こうして発足した西九州トヨタ自動車(株)は、発足当日の平成18年6月1日に新役員18名が集い、ホテルニューオータニ佐賀で発足会議を開催。また、6月5日には唐津シーサイドホテルに全社員が集まり、総決起大会が催されました。また、



お客様のための合併として、平成18年6月1日の合併同日には発表された新聞広告。

その結果、長崎エリアでは、新車販売、車検、12カ月定期点検、中古車、サービス、保険などの各部門を連携させてCSR活動など、営業活動そのものの仕組みを調整しながら、合併による成果を導き出し、躍進への道を歩み始めました。



業活動が展開されるようになりました。これらの目覚ましい変化は、切磋琢磨する両エリアが互いの見習うべき点を取り入れ合った結果であり、生みの苦しみを乗り越えた新会社発足の賜物だといえるでしょう。

また、発足当初に作成した「合併近況報告書」を見ると、「異なった部分が多い両エリアにおいて、合併効果をいち早く導くには、過去に囚われない経営体質の変革・構造改革が急務と考える」との一文が記されています。同社が合併からわずか数年のうちに、数々の効果を生み出した原動力となつたのは、報告書に綴られた「過去に囚われない変革・改革」の精神だったに違ひありません。

この度の取材で、お話を伺いました。
ご協力有り難うございました。



じんのうちひろむ
陣内 弘 氏

昭和17年2月5日生まれ
小城市在住

昭和37年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
平成 元年 同社 経理部長 就任
平成 4年 同社 総務部長 就任
平成 6年 同社 取締役総務部長 就任
平成 9年 同社 常務取締役 就任
平成12年 同社 代表取締役専務 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
代表取締役副社長 就任
平成22年 同社 取締役相談役 就任 現在に至る



はまだ まさひこ
浜田 政彦 氏

昭和26年 5月10日生まれ
佐賀市在住

昭和53年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
平成 4年 同社 経理部経理課長 就任
平成 9年 同社 総務部次長 就任
平成12年 同社 総務部部長 就任
平成16年 同社 執行役員 総務部長 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
執行役員 総務部長 就任
平成19年 同社 執行役員 管理本部長(総務部長)就任
平成22年 同社 常務執行役員 管理本部長(総務部長)就任
現在に至る



はなおか かずあき
花岡 和明 氏

昭和32年10月4日生まれ
佐賀市在住

昭和51年 佐賀トヨタ自動車(株) 入社
平成10年 同社 佐賀営業所所長 就任
平成15年 同社 唐津店店長 就任
平成16年 同社 新車部部長 就任
平成18年 同社 執行役員 新車部長 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
執行役員 新車部長 就任
平成21年 同社 執行役員 新車部長
兼 保険部長 就任
平成22年 同社 常務執行役員 営業副本部長
(新車部長 兼 保険部長)就任 現在に至る



よしもと あきひろ
吉本 明浩 氏

昭和27年1月7日生まれ
長崎市在住

昭和54年 長崎トヨタ自動車(株) 入社
平成 4年 同社 長崎第二営業所所長 就任
平成14年 同社 車輛部次長 就任
平成16年 同社 サービス部部長兼業務改善室室長 就任
平成17年 同社 執行役員 就任
平成18年 西九州トヨタ自動車(株)
執行役員 サービス部部長 就任
平成21年 同社 執行役員 長崎支店長 就任
平成22年 同社 常務執行役員 長崎支店長 就任 現在に至る

将来へ向けて掲げる目標はさらなるシェア拡大を目指す地域密着型のサービス精神。

变革への道筋を邁進していった西九州トヨタ自動車(株)は、平成21年の新型プリウスの登場を受けて、通常であれば1ヵ月間の全車種の合計販売台数に匹敵する約350万台を1車種だけで売り上げ、さらに注文をいただいた車両の登録が翌月以降に持ち越される受注

その西九州トヨタ自動車(株)が、今後の目標としているのは、数ある自動車販売会社の中から、お客様に「西九州トヨタがいい」と選んでもらえるような「ファンづくり」。地域でナンバーワンの自動車販売会社を目指す、パワーに満ちたキヤツによる快挙でした。

その西九州トヨタ自動車(株)が、今後の目標としているのは、数ある自動車販売会社の中から、お客様に「西九州トヨタがいい」と選んでもらえるような「ファンづくり」。地域でナンバーワンの自動車販売会社を目指す、パワーに満ちたキヤツによる快挙でした。

※西九州トヨタ自動車物語は
今回で最終となります。
ご愛読ありがとうございました。



平成21年7月30~31日、大分県のオートポリスで開催されたプリウスカップ。西九州トヨタも優秀な成績をおさめました。

チフレーズだといえるでしょう。さらに、その要として掲げているのが、地域密着型のサービス。地域社会のお客様に喜んでいただいてCSを高めることで、社員のモチベーションがアップし、ますますESを向上させていくという、自信に裏付けされた将来を描いています。

また、さかんに人材育成に取り組んでいる点にも同社ならではの情熱と意欲がうかがわれます。平成24年までには、トヨタ自動車が発売を予定している新型ハイブリッド車の登場によって、自動車販売業界は新たな時代を迎えることでしょう。その波に乗ってさらなる躍進を遂げるためにも、社員一人ひとりが自発的に活動できる体制を整えることも、現在、同社が掲げている大きな課題の一つです。



平成18年9月28日唐津シーサイドホテルで創立60周年記念式典が開催され、同時に永年勤続者の表彰も行われました。