



The Story of Toyota Corolla Fukuoka トヨタカローラ福岡物語

【第1章】
昭和32年(1957)～昭和38年(1963)
創業期

日本が戦後の高度経済成長期を迎えるモータリゼーションの幕開けといわれた時代の只中、昭和32年9月3日、福岡の地にトヨタカローラ福岡(株)の前身である「福岡トヨタディーゼル(株)」が誕生しました。高速道路の建設が進み、トラック輸送もますます大きな需要が見込まれるとあって、トヨタ自動車はディーゼル販売店の全国展開を視野に拠点を拡大。その動きに呼応するように、福岡トヨタ自動車(株)のバス、トラックディーゼル部門が分離されて設立されたもので、福岡県で初めてのトヨタ自動車のディーゼルトラック・バス販売店となりました。昭和グループから幹部要員の支援を受け、初代社長は麻生義太賀氏、資本金2000万円。北九州営業所、久留米営業所、飯塚出張所を擁してのスタートでしたが、社員はわずか17名。現在の下呂服町、当時の福岡市下市小路

モータリゼーションの波が押し寄せた昭和30年代に、トヨタのディーゼル販売店として誕生した福岡トヨタディーゼル(株)。トヨタカローラ福岡(株)の前身となる同社の創業時から、半世紀以上に及ぶその苦難と栄光の歴史を辿ります。

福岡初となるトヨタの
ディーゼル販売店として出発。



現在の下呂服町にあった
創立当時の本社社屋。
新入社員も驚くほど古い
建物でした。



トラック販売が苦戦する中、昭和38年に発売されたダイナ1900。

10番地にあった本社は、歩くと階段がミシミシと音を立てるほど、お世辞にも立派とはいえない古い社屋でした。

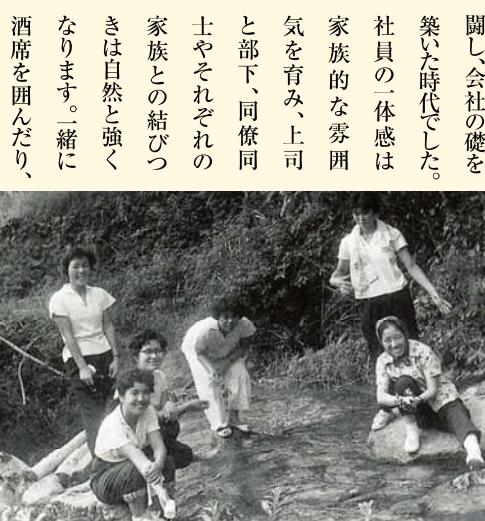
創立当時の取り扱い車種は、DA60型ディーゼルトラック、DB70型ディーゼルバス。トラックが中心でしたが、その頃、ディーゼル車は、いすゞ、三菱ふそう、日産民生ディーゼル、日野デーゼルなど先発メーカーが既に激しい販売競争を繰り広げていました。高度経済成長期とはいって、前途多難ともいべき船出でした。

後発メーカー車というハンデを抱えた苦難の道のり。

当時は営業車もなく、営業スタッフは徒歩やバスで二軒一軒訪ね歩いて新規客を開拓しなければなりません。電話も普及しておらず、もちろん顧客データなども存在しませんから、交通量



昭和33年正月に撮影された記念写真。当時の社員数は49名でした。



創立当時の取り扱い車種は、DA60型ディーゼルトラック、DB70型ディーゼルバス。トラックが中心でしたが、その頃、ディーゼル車は、いすゞ、三菱ふそう、日産民生ディーゼル、日野デーゼルなど先発メーカーが既に激しい販売競争を繰り広げていました。高度経済成長期とはいって、前途多難ともいべき船出でした。

社員の一体感は築いた時代でした。



当時は社員や家族一緒にキャンプや慰安旅行に出かけました。

の多い交差点に立ち、走るトラックのボディに書いてある会社名や商店名を覚え、その所在を調べてセールスを行ったといいます。本社にはサービス工場が併設されていましたが、北九州営業所はまだ民家の貸事務所で、工場もありませんでした。協力してくれる町工場を探してあちこち間借りしたり、道端でトラックの整備・修理をすることも珍しいことではありませんでした。寒い冬の日、雪の降る中を戸外で作業したことさえあります。トラックは昼間、お客様が業務で使用するため、修理は夜間に行うしかも朝までに作業を終えてそれを営業スタッフが納車に行くなどといふこともしばしば。社員の自宅には電話がないので、営業スタッフはそろそろ終わりそうだな、といふ時間を見計らつて車を取りに行き、朝方、納車先で朝食を駆走になることもあります。まさに営業とサービスが一体となって昼夜の別なく奮闘し、会社の礎を築いた時代でした。

社員の一体感は築いた時代でした。

社員の一体感は築いた時代でした。

社員の一体感は築いた時代でした。

社員の一体感は築いた時代でした。

1万円札が発行されたのが昭和33年、同社の新入社員の給料が7500円、外勤手当を加えても1万円程度でしたから、150～200万円といえば家が1軒購入できる価格。しかもディーゼル車はガソリン車よりも高かつたため、営業スタッフは必死で燃費の良さを説明し、「1

家族ぐるみで食事をしたり、キャンプや慰安旅行なども家族連れ。同僚や部下の結婚式などに欠席しようものなら「社風を乱すな」と叱責されるほど、その頃から社員を大切にする社風が培われていきました。

年したら元が取れます」と訴えるのが精一杯。そのうえ重量物を運ぶダンプはスプリングが折れるなどの故障が多く、お客さまからの苦情が絶えませんでした。また、納車後にお客さまが不渡りを出し、トラックやダンプを引き揚げに行くといったことも一度や2度ではなく、経常的に非常に苦しい時期が続きました。

大衆車「パブリカ」発売で、 増販に取り組む。

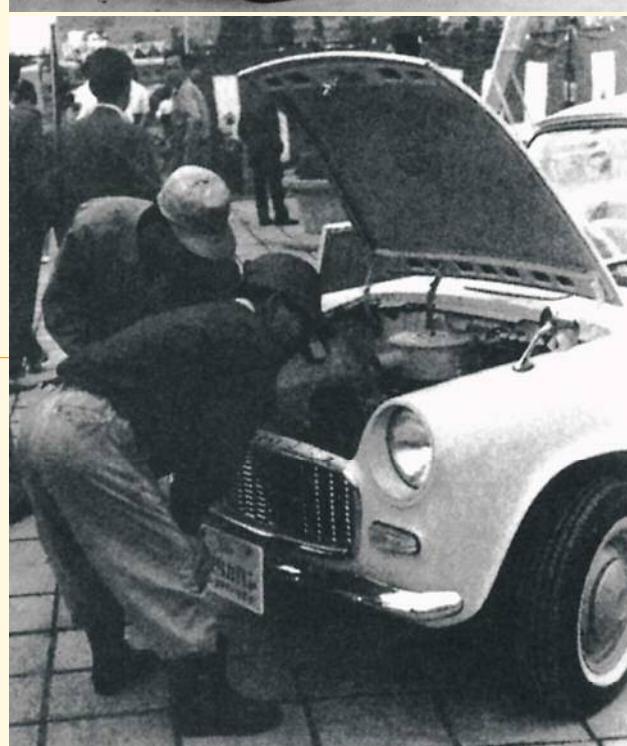
昭和35年、福岡市の堅粕に福岡工場が開設され、北九州営業所が北九州市小倉北区上到津に新築移転。北九州営業所は本社に勝るモダンな建物で工場も併設され、他所にはないスチーム暖房も導入されて社員はまるで自分の家ができるかのように喜びました。後発のモダンな建物で工場も併設され、他所にはないスチーム暖房も導入されて社員はまるで自分の家ができるかのように喜びました。後発の

クとは異なり、新たに開拓しなければならない車を売れ」と社員に発破をかけます。業務用のトラッ

義幸氏は、社長に勝るバイタリティで「寝ても覚めても車を売れ」と社員に発破をかけます。業務用のトラッ

も頑張ればなんとか手の届く自家用車として注目を集めました。福岡トヨタディーゼルでも「大増販を図ります。昭和35年に取締役に就任した吉武

「1日50軒訪問」の指令が飛び、「もうトラックの時代じゃない。これからは大衆車だ」と営業スタッフも奔走します。昭和30年代といえば、電気洗濯機・掃除機・冷蔵庫が“3種の神器”と呼ばれててはやされ、人々の消費意欲が旺盛になっていた時代。パブリカを売ついても、



この度の取材で、
お話ををお伺いした方々。
ご協力有り難うございました。

あせち しげゆき
敵地 重幸 氏
昭和9年8月1日生まれ
福岡市在住

昭和33年 福岡トヨタディーゼル(株) 入社
昭和40年 同社 北九州営業所パブリカ販売課
課長代理 就任
昭和41年 同社 北九州営業所パブリカ販売課
課長 就任
昭和44年 トヨタカローラ福岡(株)へ社名更
昭和45年 同社 北九州営業所所長 就任
昭和50年 同社 取締役福岡営業長 就任
昭和56年 同社 常務取締役車両部長 就任
昭和63年 同社 代表取締役専務 就任
平成 7年 同社 代表取締役社長 就任
平成16年 同社 代表取締役社長 退任
同日取締役相談役 就任
平成18年 同社 取締役相談役 退任
同日顧問 就任
平成20年 同社 顧問 退任

そして昭和36年、大衆車時代の到来を告げるといわれたトヨタの「パブリカ」が発売されます。文字通り大衆車を意味する「Public car」を略した造語を命名されたこの車は、当時の通産省(通産省)で立案された国民車構想の流れを組むもので、セダンの価格は38.9万円。国民所得も年を追つて伸びており、庶民に

まだ同社の営業車は少なく、約3人に1台ほどでしたが、社員は皆、夢を売る仕事に燃えていました。

ところが、パブリカの新開発のエンジンは697ccで軽量かつコンパクトな設計ではあったものの、トヨタ車史上でも唯一となる空冷式であつたため、騒音、振動、クーラーの能力などでハンディキャップを抱えていました。機能性とコス

トダウンを重んじたがゆえに外装や装備が質素であったことも加わり、販売は苦戦。営業スタッフも奔走します。昭和30年代といえば、電気洗濯機・掃除機・冷蔵庫が“3種の神器”と呼ばれてもてはやされ、人々の消費意欲が旺盛になっていた時代。パブリカを売ついても、翌年には171台と4.6倍に、35年には279台と7.5倍にまで伸び、社員数も83名になりました。

トダウンを重んじたがゆえに外装や装備が質素であったことも加わり、販売は苦戦。営業スタッフも奔走します。昭和30年代といえば、電気洗濯機・掃除機・冷蔵庫が“3種の神器”と呼ばれてもてはやされ、人々の消費意欲が旺盛になっていた時代。パブリカを売ついても、翌年には171台と4.6倍に、35年には279台と7.5倍にまで伸び、社員数も83名になりました。

累計販売台数は1000台を突破しました

がまだお客様の不渡りなども頻発し、納車した3分の1にも上の台数の車を引き揚げ、北九州営業所では引き揚げた車で敷地が満杯になつたこともあります。

しかし、そうした厳しい環境下でも攻めの姿勢を貫くべく、37年には資本金を4000万円に増資。38年には、パブリカにリクリエーティングシートやラジオ、ヒーターなどを装備し、クロームメッキなどの装飾を施した「パブリカデラックス」も発売されます。困難な状況の中で、トラックから乗用車へという変化の波に期待をかけ、社員一丸となつて営業に邁進していきます。

パブリカのネーミングは一般公募で決定。パンも発売され、大衆車時代の到来と注目を集めました。



COROLLA

The Story of Toyota Corolla Fukuoka トヨタカローラ福岡物語

【第2章】

昭和39年(1964)～昭和43年(1968)
躍進期

カローラを武器に積極的な営業を展開。

国民的な人気を博したカローラが登場した翌年、福岡トヨタデイーゼルは創立10周年を迎えます。

卓越した先見性と決断力により、本社と工場を新築移転し、タイムリーな拠点づくりで目覚ましい発展を遂げていきます。

福岡と筑後地区に急ピッチで拠点を拡大。

東京オリンピックが開催された昭和39年、福岡トヨタデイーゼルでは、社長の麻生義太賀氏逝去に伴い、代表取締役社長に古林寿男氏、専務取締役に吉武義幸氏が就任。資本金も1億円に増資し、以後現場を一手に取り仕切る吉武氏の指揮のもと、大衆車時代を牽引するディーラーとして目覚ましい発展を遂げています。

同年、パブリカトラックが発売され、小規模商店などに最適な車種として販売に力を入れます。翌年には、今も名車として名高い「トヨタスポーツ800」が登場。「ヨタ8」と呼ばれ、その流麗なスタイルは、当時の若者やカーマニアの憧れの的となりました。客層も拡大し、創立以来の累計販売台数は50000台に達しました。

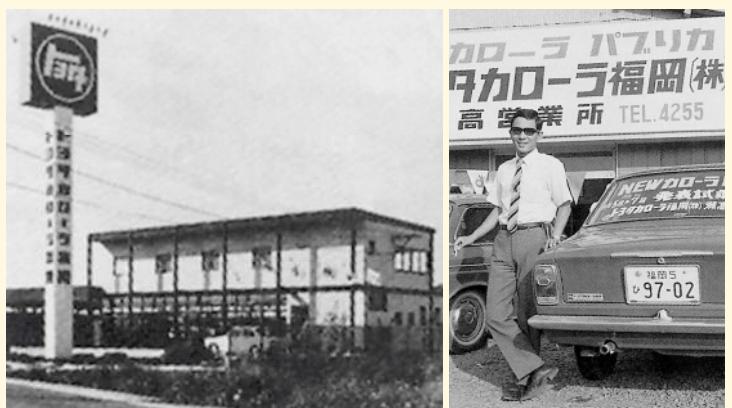


創立10周年を迎えた昭和42年、本社新社屋と福岡工場が完成。

「ヨタ8」の愛称で呼ばれたトヨタスポーツ800はカーマニアの憧れの的でした。



ドで展開された拠点網の拡大です。40年に久留米営業所を久留米市国分町に新築移転し、西新営業所を開設したのを皮切りに、翌年に黒崎営業所、43年には瀬高営業所、南営業所を相次いでオープン。一方で、創業時から営業していた飯塚出張所を閉鎖しています。この頃、昭和36年に「パブリカ八幡（現ネットヨタ北九州）」、昭和41年に「パブリカ博多（現トヨタカローラ博多）」が設立され、デイラ一間競争は激しさを増していましたが、各社のテリトリーはまだ確定した状況ではあります。以降の急成長を考えると、この拠点



筑後地区の拠点としてオープンした瀬高営業所と昭和43年のカローラ展示会。

戦略は当時の経営陣の大英断だったといえるでしょう。

九州No.1ディーラーを目指し、創立10年で本社を新築移転。

日本人にとって乗用車を本当の意味で身近なものにした「カローラ」が、昭和41年ついに登場します。機能主義に徹したパブリカが商業的には期待したほど成功をおさめられなかつたことから、高級感のある内外装を備え、性能・品質・価格のバランスの良さを徹底追求した力



カローラは「花の冠」の意味。発売と同時に国民的な人気車となりました。



4ドアとバンの登場で揃ったカローラシリーズの完成発表会。

ツフはさらに販売に意欲を燃やします。40年に1600台だった年間販売台数は、カローラシリーズが揃った42年には3392台。その後も営業拠点の拡大と相まって販売台数は着実に伸びていきます。

そして昭和42年、福岡トヨタディーゼルは創立10周年を迎えます。この年、本社および福岡工場を現在地（福岡市中央区長浜）に新築

ローンチが巻き起こります。ちなみにこの年は日本の「マイカー元年」と呼ばれています。それは、高度経済成長の波に乗り、その後もロングセラーを続けたカローラの発売があったからこそ。翌年にはカローラ4ドア、カローラバンも発売され、シリーズが充実したことでも営業スタッフは、高度経済成長の波に乗り、その後もロングセラーを続けたカローラの発売があつたからこそ。翌年にはカローラ4ドア、カローラバンも

移転。金子宜嗣氏が取締役副社長に就任しました。

10周年記念式典には、社員とその家族全員が招かれ、巨大な工場の中で盛大な式が催されました。4000坪もの敷地に建てられた

あまりに立派な新社屋と工場を見た従業員から「こげな大きなもん建てて、大丈夫やろか」と心配の声が上がったほど。新社屋の落成式も取引先や協力工場の社員など大勢を招いて華やかに催され、参列した誰もが同じように驚嘆していたといいます。

ところが設計上、この新社屋には車高の高いトラックは入車することができませんでした。福岡トヨタディーゼルがディーゼル車の販売を取りやめるのはその2年後ですが、経営陣はすでにその方針を決定していたとしか思えません。

の時期の新社屋の建設など、まさにその信念の現れといえます。確かに、マイカーブームが到来し、売上が拡大していたとはいえ、当時（昭和42年）の売上高はまだ16億7000万円。その経営規模で迷いなく投資を決めた決断力には目を見張るばかり。先手必勝の攻めの経営哲学に他なりません。そしてその原動力は、「他社には絶対負けたくない」という強い意志。吉



A group photograph of 18 men in suits, likely a company or organization, standing in two rows outdoors in front of a building. The men are dressed in various styles of suits and ties, and some are holding papers or small bags. The background shows a building with large windows and trees.

上／社員数234名だった昭和40年の新入社員。学生服姿が初々しい
下／社員教育にも力を入れ始めた当時、廊下で行われた係長研修会。

社員数の増大とともに社員教育も重要な課題になつていきました。人々の生活は向上して
いても、乗用車は庶民にとって安い買い物では
ありません。発売当時のカローラの価格は約
43万円でしたが、それは当時の勤労者世帯の
は278名、翌年には347名、さらに次の年
には391名と着々と増えていきました。この

「信用で売る」ために、徹底した現場主義で人材を育成。

武氏は、「九州 No.1 のディーラーになる」と目標に掲げ、「その代わり給料も九州で No.1 にする」と宣言。社員を叱咤激励しました。

平均月収の約6ヵ月分。日本の乗用車普及率はまだ45人に1台という時代でした。車を売るには、営業スタッフ自身がまず人としてお客様

営業所の庭で草むしりをしていたとか。「大きな麦わら帽子をかぶったおじさんがいると思うたら吉武さんなんですよ」とある社員は当時

「商いは一にも二にも信用」という吉武氏は、この頃、社員の名刺に「信用で売る店」と印刷させました。信用を得られる優秀な人材を育てるにはどうしたらいいか。もちろんメーカー研修もあり、新車の知識など基本的な営業ノウハウは学ぶことができましたが、同社では何よりも現場の第一線で行う社内教育を重視しました。

その基本方針は「自分の子は自分で育てる」こと。「家庭では子どもが親の背中を見て育つ」として、独立性、表現力、想像力、表現力などを育むことを目指す。

見て社員が育

「と吉武氏は言
い、率先垂範を
徹底します。事実

りも早く出勤し、

この度の取材で、
お話を伺いした方々。
ご協力有り難うございました。



昭和33年 福岡トヨタディーゼル(株) 入社
昭和40年 同社 北九州営業所バブリカ販売課
課長代理 就任
昭和41年 同社 北九州営業所バブリカ販売課
課長 就任
昭和44年 トヨタエコーラ福岡(株)へ社名変更
昭和45年 同社 北九州営業所所長 就任
昭和50年 同社 取締役福岡営業部長 就任
昭和56年 同社 常務取締役車両部長 就任
昭和63年 同社 代表取締役専務 就任
平成 7年 同社 代表取締役社長 就任
平成16年 同社 代表取締役社長 退任
同日取締役相談役 就任
平成18年 同社 取締役相談役 退任
同日顧問 就任
平成20年 同社 顧問 退任



COROLLA

The Story of Toyota Corolla Fukuoka トヨタカローラ福岡物語

【第3章】

昭和44年(1969)～昭和50年(1975)
発展期

**大衆車販売専門店としての新たな旅立ち。
急成長とともに売上高100億円を突破！**

福岡トヨタディーゼルは「トヨタカローラ福岡」に社名を変更。

取扱車種の再編成、ディーゼルトラックの販売・修理からの撤退により、
大衆車販売専門店として新たなスタートを切りました。

金子宜嗣新社長のもと、社員の生活や満足度も向上していきます。

社名変更と車種の再編成で、
大衆車専門店へ脱皮。

好景気が最長記録を更新していた昭和40年代半ば、
日本のGDP(国民総生産)はアメリカに次ぐ世界第2
位となり、国民所得および一般家庭の生活水準も著し
く向上していきました。

昭和44年には東名高速道路が全面開通し、いよいよ
本格的なマイカー時代を迎えます。カローラの販売が順
調だった同年3月、福岡トヨタディーゼルは社名を現在の
「トヨタカローラ福岡株式会社」に変更。4月にはオート
店の誕生とともに、取扱車種の再編成が実施され、トヨ
タカローラ福岡では、カローラセダン、カローラバン、パブリ
カバン、トヨタスポーツ800を取り扱うこととなります。
さらに6月には、ディーゼル車両の販売・修理を福岡トヨ
タ自動車へ全面移管。名実ともに大衆車専門店として
新たなスタートを切りました。

ディーゼルトラックの販売から撤退すると告げられた
時、当時の車両部長は泣いたといいます。創立以来12年
間、後発メーカー車というハンデを背負いながら、懸命に



朝のラジオ体操を
する本社の社員達。
(昭和44年頃)

汗を流して売ってきたディーゼルトラックへの愛着は、それだけ大きなものでした。しかし、吉武義幸氏は、「これからは乗用車の時代。1台の利益は小さくても、それをコツコツ積み上げていく」と断言します。確かに当時1台150～200万円もするトラックは利益率の高い商品でしたが、故障も多く、納車後の引き揚げ率も高かつたため、トラックの販売は大きなリスクを伴う商いでもあったのです。

販売においては、「他社の倍売れ」という吉武氏の指示で積極的な営業が展開され、昭和44年1月には、ついに全国のトヨタ販売店表彰において、栄える総合表彰を受賞。前年の販売台数は4002台、この年は6099台に達しています。しかし販売台数だけが総合表彰の選考基準ではありません。サービスの技術力やお客さまからのクレームへの対応力、適切な人員構成など、すべての面で総合的に高い評価を受けなければなりません。44年1月はまだディーゼルトラックも扱っていた時で、乗用車に比べて故障の多いトラックを抱えながら、選考基準となる修理カバー率85～90%以上を達成できたのは、とりもなおさず「九州No.1ディーラー」



上／二代目カローラ。キャッチフレーズは「大きくなつただけではありません。豪華さもだんぜんカローラです」でした。(昭和45年)

下／初のフルチョイスシステムを採用したセリカ。(昭和45年)

になることを目標に営業とサービスが「丸となって取り組んだ証ともいえるものです。

金子宜嗣氏が社長に就任し、福利厚生も充実していきます。

昭和45年にはカローラが誕生後4年にして初のフルモデルチェンジを実施。クーペが追加され、ますます人気車となります。同じ年、東京モーターショーで好評を博したスペシャルティーカー「セリカ」が登場。日本でのスペシャルティーカーの草分け的存在といわれる同車は、美しい曲線を多用した近未来的なスタイリングで話題を呼び、3年後にはリフトバックも発売され、スポーティな走りを求める消費者に圧

倒的な支持を獲得しました。

昭和48年には野球、ソフトボール、バーレーボルに、当時大ブームだったボウリングを加えて体育大会を開催。翌年には第1回家族親善ボウリング大会、さらにその翌年は第2回ボウリング大会に統じて第1回社員家族親善大運動会が盛大に催されました。博多区の山王公園グラウンドで行われたこの運動会は、大勢の社員・家族が参加した楽しい思い出と共に、昼食の弁当で食あたりをおこす人が出たというハプニングから、現在も社員の語り草になっています。語り草になっているといえば、昭和46年に本社で催された歌謡ショーもそのひとつ。「セリカのタバ」と題したショーには、当時まだ新人の小柳ルミ子さんが出演し、お客さんはもちろん社員も大喜び。同年にはあゆみの箱へのチャリティーオークションも開催され、長嶋茂雄氏、王貞治氏など有名スポーツ選手らから出品された品物がオークショ

社名を変更した2年後、昭和46年に金子宜嗣氏が3代目社長に就任。「誠実」をモットーとする新社長は、お客様に対しても誠実であることを旨とし、社員に対しても誠実であることを旨とし、この頃から社員の福利厚生も整備されていきます。吉武氏も「会社は株主のものじゃない。社員と家族のもの。社員と家族が喜ばなければ意味がない」と常々言っていたといいます。



第1回社員家族親善大運動会を山王公園グラウンドにて開催。(昭和50年)

を深めるため、吉武氏の提案により、現在まで続く社報が創刊されましたのもこの頃です。財形貯蓄制度もスタートし、昭和グループ厚生年金基金も設立されました。社員の生活や満足度の向上に向けて、さまざまな施策が次々と導入されていきました。

社員教育と同時に公正な人事評価についても検討が重ねられます。販売実績だけでなく、本人のレポートとマネージャーのチェックカードをもとに、役員も加わった店長会で全社員を

にかけられ、満員の大盛況で多額のチャリティーが集まりました。

社員の連帯と親睦

40年代前半から始まつた拠点網づくりは、後半に入り、大衆車専門店としてさらに活発

中古車販売も開始し、 売上がついに100億を突破。

当時は「十傑表彰」という名で10名が表彰され、受賞者には特別報奨金が授与されました。成果を上げた人にはきちんと報いる、それも社員を大切にする社風の現れでした。



本社にてチャリティーオークション開催。(昭和46年)



福岡営業所にて、大人気のカローラ30シリーズの発表会を開催。多くのお客様が来店され好評を博しました。(昭和49年)

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。



あせち
しげゆき
畠地 重幸 氏
昭和9年8月1日生まれ
福岡市在住

昭和33年 福岡トヨタディーゼル(株) 入社
昭和40年 同社 北九州営業所パブリカ販売課
課長代理 就任
昭和41年 同社 北九州営業所パブリカ販売課
課長 就任
昭和44年 トヨタカローラ福岡(株)へ社名変更
昭和45年 同社 北九州営業所所長 就任
昭和50年 同社 取締役福岡営業長 就任
昭和56年 同社 常務取締役車両部長 就任
昭和63年 同社 代表取締役専務 就任
平成 7年 同社 代表取締役社長 就任
平成16年 同社 代表取締役社長 退任
同日取締役相談役 就任
平成18年 同社 取締役相談役 退任
同日顧問 就任
平成20年 同社 顧問 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。

福岡でも、49
年には年間販売台数が初めて前年実績を下
回りました。ところが、販売実績はわずか1
年で急回復。50
年には、販売店とし
ては県内はおろか
全国でも類を見な
い6階建ての立体
駐車場を本社に隣

いたに違いありません。そしてこの年、トヨタカローラ福岡の売上高はついに100億円を突破

厳正に評価。出勤状況やお客様への対応力を含め、あらゆる面から全員で民主的に話し合い、評価を決定していきます。それも、上層部が足繁く現場に出向き、社員一人ひとりを日々から自分の目で見ているからこそできることがでした。一方で、営業スタッフのやる気を喚起するために、この頃から社内で月間表彰を実施。成績を上げた人にはきちんと報いる、それも社員を大切にする社風の現れでした。

新車販売の拡大とともに中古車の需要も増え、もはや併売では無理があると、昭和45年、黒崎営業所に黒崎マイカーセンターを設置。専売による中古車販売を開始しました。4年後には久留米ショールームをオープン。西日本で初となる屋内中古車展示場として注目を集めました。

創立15周年を迎えた昭和47年11月には、初の月間販売台数1000台を達成。しかし翌48年に第一次オイルショックが起こり、ヨツクが起きた。好景気に影が差し始めます。

福岡でも、49年には年間販売台数が初めて前年実績を下回りました。ところが、販売実績はわずか1年で急回復。50年には、販売店としては県内はおろか全国でも類を見ない6階建ての立体駐車場を本社に隣接して建設しました。経営陣はオイルショックによる景気の悪化をむしろ逆手にとり、費用が下がったことを好機と捉えて建設に踏み切ったのです。しかも駐車場を一般にも開放し、徴収する駐車料金で収益を上げます。

その経営手腕こそ、景気に左右されない堅実な事業を支えていきます。

久留米ショールーム。西日本では初めての屋内中古車展示場として注目を浴びました。(昭和49年)

トヨタカローラ福岡の売上高はついに100億円を突破



COROLLA

The Story of Toyota Corolla Fukuoka トヨタカローラ福岡物語

【第4章】

昭和51年(1976)～昭和57年(1982)
奮闘期

不況下で闘い、大健闘した時代。

オイルショックや排ガス規制など自動車業界にとって受難の時期、サービスエンジニアの技術力アップや営業スタッフの奮闘に支えられ、

創立以来の累計販売台数が10万台を突破。厳しい環境下で業績の維持・拡大に懸命に取り組みました。

営業もサービスも苦労した
昭和50年代前半の排ガス規制。

昭和48年の第1次オイルショックに統いて、49年には自動車取得税や重量税の税率が引き上げられ、自動車業界にとって厳しい時代をを迎えます。トヨタカローラ福岡

も、51年には新型キャブバンの「タウンエース」が発売されたりともかかわらず、年間販売台数が対前年比で200万台近くも大幅に減少してしまいます。またこの時期、大気汚染をはじめ公害が各地で顕在化し、政府は数度にわたり自動車の排ガス規制を実施。自動車メーカーは競って規制適合車の開発に取り組みますが、当時は、排ガス対策を行うとエンジンの出力が低下してしまうという問題を避けられませんでした。

カローラ初の規制適合車となつた30シリーズも、度重なる規制をクリアしながら生産が続けられましたが、モーデルエンジンによりボディが重くなつたこともあり、「力が出ない」「燃費が悪い」といったクレームが絶えず、その対応と処理に営業スタッフもサービスも大変苦労したといいます。



当時の本社・受付3人娘。展示車を磨くのも仕事でした。
(昭和51年)

昭和51年、ワンボックスカーのタウンエースが登場。





創立20周年の記念式典。この年(昭和52年)には、博多営業所、東営業所が続けて新築開設され、両営業所のオープンで福岡地区の販売網がより充実しました。

トヨタカローラ福岡では、「こうした問題を打開するためにも、営業力だけでなく技術力の強化を図ろうと、サービススタッフの技術研鑽の場として本社に研修センターを設置。営業面で苦しい状況が続いていたこともあり、「2台目からはサービスで売れ」と言われ始め、アフ

倉地はその後さらに奮起することになりますが、このコンクールに登場し、優勝を狙うことは、彼らにとってはひとつの大好きな目標であり、励みでした。やがてサービスから営業への人事異動も行われるようになり、チーフビススタッフは、その技術力で信頼され、販

地区での販売実績がよしとされました。 権を獲得し、翌年、名古屋市で開催された全国カローラ店整備技能コンクールで、谷敏行、今泉隆二両名が全国2位の栄誉に輝きました。 ところが吉武氏は「優勝せんと意味がない」と言つたとか。 サービススタッフたちがその後さらに奮起することになりました。

確実に】を独自のストーリーゲンに掲げ、サービス部門に技術力とスピードのアップを迫ります。

「…レンタルの有利な
岡では、吉武氏が「早く、安く
確実に」を独自のスローガンに掲
げ、サービス部門に技術力とス
ピードのアップを迫ります。

ターサービスの技術力やサービススタッフの接客力が厳しく問われるようになりました。トヨタ自動車もメーカーとして「正確+親切=信頼」をスローガンに

累計販売台数10万台を突破し、
カローラがV10を達成。

売で好成績を残しました



久留米のショールームで行われたセリカXX(ダブルエックス)の発表会には大勢の人々が集まりました。

カーラとして
お客様の層の拡大に貢献しました。同年トヨタ初の車「ターセル」も新発売され相次ぐ新型車の投入

昭和52年には創立20周年を迎えたが、祝賀のムードとは裏腹に、相変わらずお客様がまからのクレームも続々、販売台数はまだ伸び悩んでいました。翌年は、円がついに1ドル200円の大台を切り、急激な円高の影響を受けて自動車の輸出も減少傾向にあります。しかし、国内では、モデルチェンジや新型車種の出現により、総市場は伸びを見せます。トヨタでも、トヨタカローラ福岡の取扱車種で初めて「エクス」が登場。スポーツタイプの高級スペシャル

A black and white photograph of a Honda Accord sedan from the early 1980s, showing its front three-quarter view. The car is a four-door model with a boxy, aerodynamic design typical of its era.



から、「これならいける」と現場の営業にも熱が入りります。当時、優秀営業スタッフコンクール入賞者の賞品は、ハイイヤ西海岸、オーストラリア、グアム、台湾などへの海外旅行。豪華な旅行を目当てに、コンクールの審査対象期間は特に張り切る営業スタッフも多かつたといいます。翌55年には都市型スポーツセダン「セリカ・カムリ」が発売され、3月には月間販売台数が1537台となり、記録を更新。カローラは50カ月連続して国内乗用車販売台数第1位と

翌54年には、第2次オイルショックが到来しガソリンスタンドが日・祝日には全面休業するようになります。しかし時代の逆風を跳ね返すように、この年、5年ぶりにフルモデルチェンジした待望のカローラ(70シリーズ)が登場。新型エンジン搭載で性能が大幅にアップしたこと

A black and white photograph of a Honda Accord sedan from the early 1980s, showing its front three-quarter view. The car is a four-door model with a boxy, aerodynamic design typical of its era.

なり、国民的なマイカーとして完全に定着しました。

サービスの健闘が実り、 2度目の総合表彰を受賞。

ところが、セリカ・カムリはひとつクラス上の上級車。注目や反響の大きさほどには売れず、昭和55年には、再び年間販売台数が前年比を割ってしまいました。

右肩上がりの成長が止まり、自動車の売れ行きにも波があったこの頃、そのせいかトヨタカローラ福岡にもディーラーとしては意外な奮闘秘話があります。昭和40年代から日本ではたびたび貿易摩擦が問題となり、トヨタ自動車では摩擦緩和のためにアメリカの車や家電製品を輸入し、全国のディーラーを通じて販売していました。もちろんトヨタカローラ福岡も例外ではありません。アメリカ製のクーラーや大型冷蔵庫、温風機や掃除機まで取り扱い、高額でしかもまったく知識のない商品に社員はとまどいます。あまりに大きな冷蔵庫を売るのに「ブリが一匹まる」と入ります」をセールストークにしたとか、笑い話が残っています。さらにそれ以前からトヨタ自動車は中國との取引の関係で当地の段通(だんつう「絨毯」)を日本に輸入し、同じくディーラー経由で販売していました。これも玄関マットで6万円もするという高級品。社員は慣れない商品

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。

**ふるたち しょうすけ
古館 昌介 氏**
昭和9年9月6日生まれ
福岡市在住

昭和28年 昭和自動車(株)入社
昭和33年 福岡トヨタディーゼル(株)入社
昭和42年 同社 サービス部パブリカサービス課
課長代理 就任
昭和43年 同社 サービス部パブリカサービス課
課長 就任
昭和50年 トヨタカローラ福岡(株)
福岡営業所次長 就任
昭和54年 同社 サービス部長 就任
昭和60年 同社 取締役サービス部長 就任
平成 3年 同社 常務取締役サービス部長 就任
平成 7年 同社 代表取締役専務 就任
平成 9年 同社 常勤監査役 就任
平成11年 同社 退任

**とじ いつこう
都地 一剛 氏**
昭和16年1月1日生まれ
福岡市在住

昭和42年 福岡トヨタディーゼル(株)入社
西新営業所
昭和50年 トヨタカローラ福岡(株)入社
昭和52年 同社 前原営業所所長(課長代理)就任
昭和58年 同社 前原営業所所長(課長)就任
平成 元年 同社 博多営業所所長(次長)就任
平成 5年 同社 福岡営業所所長(次長)就任
平成 6年 同社 取締役福岡営業所所長 就任
平成 7年 同社 取締役輸入車両部長 就任
平成11年 同社 常勤監査役 就任
平成19年 同社 退任



城南営業所予定地で行われたカローラII発表会。同車はテニスプレイヤー、ジョン・マッケンローをイメージキャラクターに起用して話題になりました。

題や問題点を見出してひとつひとつ改善していきました。

カローラ福岡は厳しい時代の真っ只中で奮闘を続けます。



昭和57年頃の本社風景。QC活動も始まった社内には活気とともに厳しさも感じられます。

社内公募で「あゆみ」の名が付いた第1号社報。表紙タイトルは吉武氏の自筆。

の販売に懸命に汗を流しました。なかなか新車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

時期、販売台数が落ち込む年があつても比較的順調な経営を維持することができたのは、そんな社員の陰の努力の賜物ともいえ

るでしょう。

昭和56年、トヨタカローラ福岡は、トヨタのQCサークルのモデルディーラーとして活動を開始。各部署でミーティングを繰り返しながらスタッフ同士でわいわいと活発に話し合い、整理整頓からお客さまへの対応まで、課

業網も一段と充実していきます。博多営業所と東営業所の新築オープンに続いて、54年には福岡市西部の拠点として西区に西福岡営業所が、57年には福岡市の空白地域だった城南区に城南営業所が開設されました。10月には資本金を1億9000万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せました。創刊7年目となる社報名が社内公募で『あゆみ』に決定し、吉武氏の揮毫により表紙タイトルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい

きます。博多営業所と東

営業所の新築オープンに

続いて、54年には福岡市

西部の拠点として西区に

西福岡営業所が、57年には

福岡市の空白地域だつ

た城南区に城南営業所

が開設されました。10月

には資本金を1億9000

万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せま

す。創刊7年目となる社

報名が社内公募で『あゆ

み』に決定し、吉武氏

の揮毫により表紙タイト

ルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい

きます。博多営業所と東

営業所の新築オープンに

続いて、54年には福岡市

西部の拠点として西区に

西福岡営業所が、57年には

福岡市の空白地域だつ

た城南区に城南営業所

が開設されました。10月

には資本金を1億9000

万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せま

す。創刊7年目となる社

報名が社内公募で『あゆ

み』に決定し、吉武氏

の揮毫により表紙タイト

ルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい

きます。博多営業所と東

営業所の新築オープンに

続いて、54年には福岡市

西部の拠点として西区に

西福岡営業所が、57年には

福岡市の空白地域だつ

た城南区に城南営業所

が開設されました。10月

には資本金を1億9000

万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せま

す。創刊7年目となる社

報名が社内公募で『あゆ

み』に決定し、吉武氏

の揮毫により表紙タイト

ルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい

きます。博多営業所と東

営業所の新築オープンに

続いて、54年には福岡市

西部の拠点として西区に

西福岡営業所が、57年には

福岡市の空白地域だつ

た城南区に城南営業所

が開設されました。10月

には資本金を1億9000

万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せま

す。創刊7年目となる社

報名が社内公募で『あゆ

み』に決定し、吉武氏

の揮毫により表紙タイト

ルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい

きます。博多営業所と東

営業所の新築オープンに

続いて、54年には福岡市

西部の拠点として西区に

西福岡営業所が、57年には

福岡市の空白地域だつ

た城南区に城南営業所

が開設されました。10月

には資本金を1億9000

万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せま

す。創刊7年目となる社

報名が社内公募で『あゆ

み』に決定し、吉武氏

の揮毫により表紙タイト

ルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい

きます。博多営業所と東

営業所の新築オープンに

続いて、54年には福岡市

西部の拠点として西区に

西福岡営業所が、57年には

福岡市の空白地域だつ

た城南区に城南営業所

が開設されました。10月

には資本金を1億9000

万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せま

す。創刊7年目となる社

報名が社内公募で『あゆ

み』に決定し、吉武氏

の揮毫により表紙タイト

ルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい

きます。博多営業所と東

営業所の新築オープンに

続いて、54年には福岡市

西部の拠点として西区に

西福岡営業所が、57年には

福岡市の空白地域だつ

た城南区に城南営業所

が開設されました。10月

には資本金を1億9000

万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せま

す。創刊7年目となる社

報名が社内公募で『あゆ

み』に決定し、吉武氏

の揮毫により表紙タイト

ルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい

きます。博多営業所と東

営業所の新築オープンに

続いて、54年には福岡市

西部の拠点として西区に

西福岡営業所が、57年には

福岡市の空白地域だつ

た城南区に城南営業所

が開設されました。10月

には資本金を1億9000

万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せま

す。創刊7年目となる社

報名が社内公募で『あゆ

み』に決定し、吉武氏

の揮毫により表紙タイト

ルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい

きます。博多営業所と東

営業所の新築オープンに

続いて、54年には福岡市

西部の拠点として西区に

西福岡営業所が、57年には

福岡市の空白地域だつ

た城南区に城南営業所

が開設されました。10月

には資本金を1億9000

万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せま

す。創刊7年目となる社

報名が社内公募で『あゆ

み』に決定し、吉武氏

の揮毫により表紙タイト

ルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい

きます。博多営業所と東

営業所の新築オープンに

続いて、54年には福岡市

西部の拠点として西区に

西福岡営業所が、57年には

福岡市の空白地域だつ

た城南区に城南営業所

が開設されました。10月

には資本金を1億9000

万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せま

す。創刊7年目となる社

報名が社内公募で『あゆ

み』に決定し、吉武氏

の揮毫により表紙タイト

ルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい

きます。博多営業所と東

営業所の新築オープンに

続いて、54年には福岡市

西部の拠点として西区に

西福岡営業所が、57年には

福岡市の空白地域だつ

た城南区に城南営業所

が開設されました。10月

には資本金を1億9000

万円に増資し、トヨタ

車の販売だけでは利益が上がらなかつたこの

め、年間販売台数も再び回復の兆しを見せま

す。創刊7年目となる社

報名が社内公募で『あゆ

み』に決定し、吉武氏

の揮毫により表紙タイト

ルが制作されました。

この間、福岡市内の営業所も一段と充実してい



COROLLA

The Story of Toyota Corolla Fukuoka トヨタカローラ福岡物語

【第5章】

昭和58年(1983)～昭和63年(1988)
試練期

過当競争による販売低迷期に突入し、
社員一丸となつて業績の回復に邁進。

新車市場は熾烈な過当競争の時代に突入し、
果敢な営業努力にもかかわらずトヨタカローラ福岡の販売台数も低迷。
保険の販売や中古車市場の活性化、業務の効率化を推進し、
時代の追い風を受けてようやく試練の時を脱します。

値引き合戦が激しさを増し、
販売台数も売上げも低迷。

高度経済成長の終えんにより、昭和50年代後半は、国内の民間需要が低迷し、個人消費や住宅投資も停滞。物価の上昇や金利の高騰などにより、多くの企業にとって厳しい状況となっていました。自動車業界でも、新車販売台数が伸び悩み、ディーラー間の過当競争が一段と激しさを増していきます。値引きは当たり前。どの販売店でも営業スタッフはみな1台の利益率は下がつても販売台数を伸ばそうと必死でした。

昭和58年には、FF化して4年ぶりにフルモーデルエンジンした「ニューカローラ(80シリーズ)」が登場。郷ひろみさんをイメージキャラクター



上／南福岡中古車センター
下／久留米東中古車センター
(昭和58年)

に、「素敵にカローラ」というキャッチフレーズで大々的に宣伝が行われました。ところが同車は、そのやや丸みを帯びたデザインが当時あまり受け入れられず、期待を裏切つて販売は苦戦。引き合戦で疲弊しがちな現場を一気に盛り上げるには至りませんでした。年間販売台数は翌年から3年間、前年実績を下回り続けます。

昭和58年には652名と過去最高を記録した社員数も62年まで一貫して減少。車の営業が難い時代とあって、営業スタッフの入れ替わりも激しく、毎年70～80名が入社して4割が辞めていくという状況でした。言い換えるれば、苦境に負けない、本当にやる気のある営業スタッフだけが残り、育った時期でもありました。

自動車市場全体の成長が鈍り、各社が打开策を模索していたこの頃、トヨタカローラ福岡では、東京海上火災保険（現・東京海上自動火災保険）と提携して保険商品の販売を開始。昭和55年から積立ファミリー保険コンテストがスタートし、新車・中古車・車検の販売に加え、損害保険の販売にも全社員で一丸となつて取り組みました。保険の販売ノウハウについて研修を受けたり、必要に応じて資格を取得したり、社員の努力も並大抵のものではありませんでした。ただ、高金利時代の当時は利回りがよく、お客さまにおすすめしやすかったのが功を奏し、59年には、保険料ローン利用で契約高目標3億6000万円に対し、実績が

3億7710万円。翌年には、目標5億円に対し、実績5億2460万円、さらに毎年のように記録を塗り替え、昭和63年には目標6億円

に対する実績7億5095万円を達成するという目覚ましい業績を挙げています。新車販売の低迷期にこの貢献は非常に大きかつたといえるでしょう。



ニューカローラ(80シリーズ)登場。
イメージキャラクターに郷ひろみさんを起用。(昭和58年)

安定経営を目指し、 中古車市場の活性化にも尽力。

乗用車の世帯普及率（1台でも保有している世帯の割合）は、トヨタカローラ福岡がトヨタディーゼル時代にパブリカの販売を始めた昭和30年代後半には、わずか数パーセントでした。それが高度経済成長とともに伸び、昭和40年に約10%、昭和55年には60%近くにまで拡大しています。この急速な新車市場の伸びは、当然のことながら中古車市場やサービス事業にも大きな活性化をもたらしました。

トヨタカローラ福岡でも、昭和53年に博多区板付に大規模な中古車展示場を新設した後、甘木営業所にも中古車センターを併設、そして58年には博多区麦野に南福岡中古車センター、久留米市柳原に久留米中古車センターを相次いでオープン。新車と中古車は競合するライバルでありますが、デーラーにとっては実は車の両輪のようなものもあります。中古車販売は現金商売のため、ローンが主体の新車よりもある意味では重要であり、安定経営を行なうには、新車と中古車双方の市場の拡大と活性化が不可欠です。新車を売れば売るほど下取りの中古車も増え、在庫が増えすぎないようにいかに中古車を早く売るかが、デーラーにとっては経営を左右する大きな鍵となります。そこでトヨタカローラ福岡では、50年代半ばには独自の中古車ロングラン保証制度を導入し、この頃、お客様に安心して購入していただける体制づくりに努めました。



福岡車体整備センター・福岡車検センター(昭和61年)

新車・中古車販売の伸びとともに、サービス分野の拡充も必要にならざります。昭和61年には、福岡車体整備センターと福岡車検センターを新築。協力工場に外注していた板金塗装などもほとんど社内でできるようになり、集団整備・集中車検体制が確立しました。また、業務の効率化を目的にコンピュータ化を推進するため、全拠点にトヨタC80システムを導入。1枚1枚カードで行っていた顧客管理が電子

ドア取りの中古車も増え、在庫が増えすぎないようにいかに中古車を早く売るかが、デーラーにとって経営を左右する大きな鍵となります。そこでトヨタカローラ福岡では、50年代半ばには独自の中古車ロングラン保証制度を導入し、この頃、お客様に安心して購入していただける体制づくりに努めました。



スープラ登場(昭和61年)。ラテン語で「超えて」「上に」という意味。

そして昭和62年、ついに待ちに待ったカローラの新型「90シリーズ」が登場します。目を

昭和59年には、カローラシリーズに新たに「カローラFX」が登場し、60年にはセリカが待望のフルモデルチェンジを実施。最高級グレードのニューセリカ「2000GT-R」は若者の羨望的となります。続いて61年にはセリカXX・ダブルエックスが「ステップ」に呼称変更し、スタイルを一新して登場。国内外でも屈指のハイグレードスポーツカーの誕生に店頭が賑わいました。続いでフルモデルチェンジしたカローラII、新型エンジンを採用し、ニューフアミリーカーとして注目を集めました。新カムリも発売されます。しかし、「ステップ」の価格はカローラの2倍以上するなど、店頭の賑わいとは裏腹に、販売台数の拡大に大きく貢献するものではありませんでした。

翌63年は、カローラ90シリーズの順調な売れ行きに支えられ、年間販売台数が1万5506台へと急伸長。5年ぶりに新記録を樹立しました。

この度の取材でお伺いした方々。ご協力有り難うございました。



ふるたち しょうすけ
古館 昌介 氏
昭和9年9月6日生まれ
福岡県糟屋郡在住
昭和28年 昭和自動車(株)入社
昭和33年 福岡トヨタディーゼル(株)入社
昭和42年 同社 サービス部パブリカサービス課
課長代理 就任
昭和43年 同社 サービス部パブリカサービス課
課長 就任
昭和50年 トヨタカローラ福岡(株)
福岡営業所次長 就任
昭和54年 同社 サービス部長 就任
昭和60年 同社 取締役サービス部長 就任
平成 3年 同社 常務取締役サービス部長 就任
平成 7年 同社 代表取締役専務 就任
平成 9年 同社 常勤監査役 就任
平成11年 同社 退任



とじ いっこう
都地 一剛 氏
昭和16年1月1日生まれ
福岡市在住
昭和42年 福岡トヨタディーゼル(株)入社
西新営業所
昭和50年 トヨタカローラ福岡(株)入社
昭和52年 同社 前原営業所所長(課長代理)就任
昭和58年 同社 前原営業所所長(課長)就任
平成 元年 同社 博多営業所所長(次長)就任
平成 5年 同社 福岡営業所所長(次長)就任
平成 6年 同社 取締役福岡営業所所長 就任
平成 7年 同社 取締役輸入車商部長 就任
平成11年 同社 常勤監査役 就任
平成19年 同社 退任

化され、その分お客様に対しても丁寧で正確な応対ができるようになりました。

カローラ90シリーズでついに試練の時を脱出。

新型カローラ(90シリーズ)登場。
(昭和62年)同時発売のレビン。
(昭和62年)

売上げも前年の204億7700万円から32億8100万円まで拡大します。この年、初の月間販売台数2000台突破も達成。当時、営業スタッフ一人当たりの販売目標は年間100台で、社内では優秀営業スタッフの「3ケタ突破表彰」が行われました。そんな営業スタッフの努力が報われ、62年と63年は、2年連続してトヨタ販売店表彰の準総合表彰を受賞しています。

トヨタカローラ福岡もついに低迷期を脱し、この後、景気の波に乗るように階段を駆け上がっていきます。

不人気だったカローラ80シリーズのおかげで沈みがちだった営業現場によようやく明るさが戻り、年間販売台数もなんとか前年を上回ることができました。そしてこの年、トヨタカローラ福岡は創立30周年を迎える。しかし、販売実績がまだ本格的な回復には至っていないかったこともあり、30周年は、式典だけ開催し、盛大な祝賀会のようなものは催されませんでした。



創立30周年記念式典。(昭和62年)



盛大に開催された第4回家族親善大運動会。(昭和63年)



COROLLA

The Story of Toyota Corolla Fukuoka

トヨタカローラ福岡物語

【第6章】

平成元年(1989)～平成6年(1994)
充実期

日本中がバブル景気に沸き、さらに続々と登場する新型車ラッシュで、トヨタカローラ福岡の店頭もかつてない活況を呈します。全国カローラ店サービス技術コンクールではついに優勝旗を獲得。店舗営業の女性スタッフも登場し、営業スタイルにも変化が訪れました。

バブル景気に沸き、車が売れに売れた時代。

元号が変わった平成元年、世の中は後に「バブル」と呼ばれる好景気に沸いていました。地価はぐんぐん上昇し、日経平均株価は、同年の大納会(12月29日)でなんと最高値3万8915円を付けます。

福岡ではこの年「アジア太平洋博覧会よかトビア」が開催され、天神の中心に斬新な複合ビル「イムズ」が完成。同ビル4階には、福岡県トヨタ販売店の合同運営による展示場「トヨタカレリー」が開設され、トヨタ車の情報発信基地として活動を開始します。翌年、トヨタカローラ福岡は本社1階部分を全面改装。大理石をふんだんに使った明るいショールームが新装オープンしました。

この頃は景気の波に乗って、各地のリゾート開発も進み、空前のリゾート＆レジャーブームが到来していました。昭和61年に550万人程度だった海外旅行者はわずか4年後の平成2年には1000万人を突破。こうしたレジャー・ブームや女性ドライバーの増加、若者のライフスタイルや価値観の変化などに伴い、自動車メーカーが市場に送り出す車種も多様化していきます。平成



年間販売台数1万8000台を突破。

日本中がバブル景気に沸き、さらに続々と登場する新型車ラッシュで、トヨタカローラ福岡の店頭もかつてない活況を呈します。全国カローラ店サービス技術コンクールではついに優勝旗を獲得。店舗営業の女性スタッフも登場し、営業スタイルにも変化が訪れました。

女性の社会進出が進み、トヨタカローラ福岡でも商談会などで女性が大活躍(久留米営業所)。

元年に、世界初、日本初の新技術を多用した「ニューセリカ」が発売され、翌年、まったく新しい乗用車感覚の高級ワゴンボックスカー「エスティマ」が誕生。平成3年には「友だち以上、恋人未満。」のキャッチフレーズで、前席のスペース「エスティマ」が誕生。平成3年には「友だち以上、恋

人未満。」のキャッチフレーズで、前席のスペース「エスティマ」が誕生。平成3年には「友だち以上、恋



平成元年発売のニューセリカに続き、エスティマ、サイノスなど、毎年続々と新型車が登場。店頭は大いに活気づきました。

男女雇用機会均等法が施行されて数年が

店頭営業を担う女性スタッフ 「トヨタプリティ」登場。

スブランドで好評だった「ウインダム」、エスティマの弟分「エスティマルシーダ」、「カローラセレス」、本格的ステーションワゴンの「セプター」なども続々と新発売され、セリカもフルモデルチェンジして登場。そして平成6年、それまでのランドクルーザータイプとは異なり、

がデビュー。オフロードだけでなく街中をお洒落に走れる新しいRV車として、新聞発表当初から注目を集め、想定以上の注文が殺到。生産が追いつかなくなり、営業スタッフはお客様への納期の説明に苦労しました。車種が増えるとともにお客さまも増え続け、営業の現場では「こんなに売れていいのか」という声が聞かれたとか。うれしい悲鳴を上げるほど、車が売れに売れた時代でした。

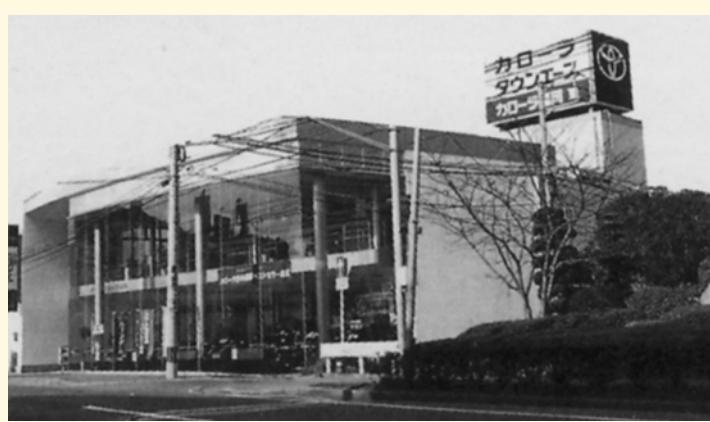
車ラッシュでお客さまが「気に増え、店頭はこれまでなく活気づいています。通称「トヨタブリティ」と呼ばれた女性営業スタッフは、女性ならではのソフトできめ細やかな営業お客様の心をつかみ、大活躍しました。

来店されるお客さまを心地よくお迎えす

営業所をリフレッシュオープン。東営業所では、

同社初となる吹き抜けのショールームやエレベーターを設置するなど、新時代の営業スタイルにふさわしい店頭販売の体制づくりが行われました。

新車販売台数は、昭和63年に1万5506台となり、2年にはさらに1312台アップ



リニューアルオープンした東営業所。吹き抜けのショールームは当社初でした。

平成5年には、本社に併設される形で福岡中古車センター跡地にアウェイ・フォルクスワーゲンの販売店「DUO北天神」がオープンし、

全国カローラ店サービス技術コンクールでついに優勝。

た。

の1万7758台。平成4年にはついに1万8000台を突破し、「RAV4-L」が登場した6年には1万8524台にまで達しています。優秀営業スタッフの「3ケタ突破表彰」も、平成3年の受賞者は89名、4年には96名、5年86名、6年84名と、軒並み80名を超えるという、きわめて高水準の営業成績を実現していました。



新しいイメージのRV車として平成6年に登場したRAV4-L。人気が沸騰し、生産が追いつかない事態に。

（平成3年6月に取締役会長に就任）から、「優勝せんと意味がない」と言われて快挙でした。社員たちも「本当に取れると

2位となり、吉武氏

（昭和38年福岡トヨタディーラー入社、北九州営業所パブリカ部営業スタッフ、昭和44年トヨタカローラ福岡（株）へ社名変更、昭和51年同社北九州営業所販売第二課販売マネージャー就任、昭和54年同社筑紫営業所所長就任、昭和60年同社福岡営業所所長就任、昭和63年同社経理部次長就任、平成元年同社取締役経理部長就任、平成4年同社常務取締役就任、平成7年同社代表取締役専務就任、平成16年同社代表取締役副社長就任、平成18年同社取締役相談役就任、平成19年同社退任）

として、店頭営業の活性化と営業スタッフ一人ひとりの奮闘が実を結び、平成5年、トヨタカローラ福岡はトヨタ販売店表彰で、3度目の総合表彰を受賞。さらに翌6年には2年連続で同賞を受賞しただけでなく、全国カローラ店サービス技術コンクールで立仙暁彦、寺門彰両名が見事優勝に輝きます。ついに全国トヨタサービススタッフの頂点に立ち、優勝旗が初めて閨門海峡を渡りました。かつて全国で

は思っていなかつた」と驚いたほど

どの偉業を成し遂げたのは、長い間、吉武氏が「営業もサービスもNo.1」を合言葉に、サービスの技術力向上の重要性を説き続けたからであり、またスタッフが吉武氏の期待に応えるべく努力を続けたからでもありました。



全国カローラ店サービス技術コンクールで初の優勝を成し遂げた立仙暁彦、寺門彰選手。

トヨタ販売店表彰で、2年連続総合表彰を受賞。創業以来4度目の受賞となりました。

背後では、すでにバブルの崩壊が始まり、徐々に景気が悪化していた時代状況の中で、そんな暗い影を吹き飛ばすようにトヨタカローラは力強く快進撃を続けていました。



最後まで現場主義を貫いた故・吉武義幸氏（平成5年逝去）。

平成5年才一OPENの「DUO北天神」で輸入車販売にチャレンジ。



創業時から最前線に立って同社の礎を築き、最後の最後まで現場主義を貫き、会社のため尽力し続けた吉武氏の悲報に社員は皆ショックを受け、積善社福岡斎場で執り行われた盛大な社葬には、多くの弔問客が参列しました。仕事一筋の厳しい横顔の反面、社員思いで知られた人情家でもあった吉武氏の面影は、今も社内外の多くの人の胸に残っています。



ちかむら まさと
近村 正登 氏

昭和16年2月25日生まれ
宗像市在住

昭和38年福岡トヨタディーラー入社、北九州営業所パブリカ部営業スタッフ、昭和44年トヨタカローラ福岡（株）へ社名変更、昭和51年同社北九州営業所販売第二課販売マネージャー就任、昭和54年同社筑紫営業所所長就任、昭和60年同社福岡営業所所長就任、昭和63年同社経理部次長就任、平成元年同社取締役経理部長就任、平成4年同社常務取締役就任、平成7年同社代表取締役専務就任、平成16年同社代表取締役副社長就任、平成18年同社取締役相談役就任、平成19年同社退任



あらふか たかし
荒深 忠志 氏

昭和20年5月4日生まれ
福岡市在住

昭和44年トヨタカローラ福岡（株）入社、北九州営業所販売第一課営業スタッフ、昭和55年同社北九州営業所販売第二課販売マネージャー就任、昭和63年同社北九州中古車センター所長就任、平成3年同社北九州営業所所長就任、平成7年同社中古車部部長就任、平成8年同社取締役中古車部長就任、平成11年同社取締役車両部長・中古車部長就任、平成12年同社取締役車両部長・業務部長就任、平成14年同社常務取締役車両部長・業務部長就任、平成16年同社常務取締役中古車部長・情報通信室長就任、平成18年同社代表取締役専務営業本部長就任、平成21年同社代表取締役専務U-Car・特販担当就任、平成22年同社退任



COROLLA

The Story of Toyota Corolla Fukuoka トヨタカローラ福岡物語

【第7章】

平成7年(1995)～平成15年(2003)
成熟期

畠地重幸社長の就任により
積極的に拠点を拡大。

バブル崩壊後に売上高360億円を達成。

バブルの崩壊という時代状況の中で、畠地重幸氏が社長に就任。来店型営業を強化する店舗網の拡大で、売上高は360億円を突破し、トヨタ販売店表彰で「総合表彰」「準総合表彰」を次々と受賞。新車依存経営からの脱却に向けて中古車部門も拡充していきます。

平成3年に始まったバブルの崩壊を人々が体感し始めるのは、全国的に地価の下落が明確となり、有効求人倍率や新卒の求人倍率が大きく低下した平成5年から9年頃にかけてだといわれています。しかしトヨタカローラ福岡では、まだそんな景気の陰りなど感じることなく、好調な営業実績を維持していました。

そんな中、平成7年に、当時社長であった金子宜嗣氏が会長に、当時専務であった畠地重幸氏が社長に就任。畠地氏はかつて「景気のことなんか考えるな。理屈はいらん。車を売れ」と言っていた故・吉武義幸氏の営業姿勢を「吉武イズム」と呼び、急激な円高や価格競争の激化といった経済情勢に懸念を抱きつつも、吉武氏のDNAを受け継ぐ積極的営業施策を展開します。その象徴的なものが、営業拠点の拡大です。平成に入ってから同社は、福岡のベッドタウンと



上から、平成7年に開設された八女インター営業所(現・八女インター店)と、小戸営業所(現・小戸店)。

して人口が増加していた柏屋郡に志免営業所と新宮営業所、さらに南区に検原営業所をオープン。平成7年には筑後の新たな拠点として八女インター営業所を、福岡市内でも西福岡営業所に続く西区の拠点として小戸営業所を新設していきます。平成10年には春日営業所と柳川営業所、12年に原田駅前店、その後は、よりスピーディに続々と拠点が開設されていきました。

営業スタイルが見直され、店頭販売が重視されるようになっていた時代。店舗数の拡大は何よりも重要な施策だったといえます。「九州No.1」はもちろん「全国No.1ディーラーを目指す」という故・吉武氏の方針はそのまま畠地氏の信念でもありました。故人に勝るとも劣らぬ熱意と行動力で畠地氏も毎日営業所回りをしていましたが、その合間に縫つて、新たなる拠点の最適地をリサーチ。店舗は立地条件によって、たとえば面する道路が1本違ただけで集客力に大きな差が出ます。潜在的ニーズがまだあると判断した地域を重点的に回り、立地条件を検討し、地主と交渉を重ねながら拠点づくりが進められていきました。

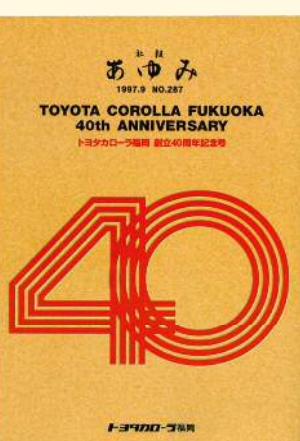
とはいって、拠点の新設は先行投資であり、ある意味冒険でもあります。万が一失敗すれば、大きな負債を抱えることになりかねません。財務担当者の胸の内には実は不安もあつたといいます。しかし、No.1になるには攻めの経営

であります。平成7年にはトヨタ販売店表彰で3年連続

しかないと考える畠地氏は、もちろん採算面での財務部署の助言や分析を踏まえながら、次々と前向きな決断を下していました。

店舗営業の改革を推進し 売上高360億円を達成。

店舗営業の現場では、「出撃拠点からおもてなし拠点へ」をスローガンに、さまざまな改革が進められていました。「○○営業所」を「○○店」へ、「○○中古車センター」を「○○マイカーセンター」へと、名称を変更したのもこの頃。それは、お客様にとって“親しみやすくわかりやすい”店舗のあり方を追求し、店舗来店型営業を強化するためでもありました。「来て良かった」「買って良かった」「もう一度買いたい」と思つていただける、「おもてなし」教育に力を入れ、必要な来店客対応マニュアルを作成。スタッフはショールームの美化・清掃から飾り付けまでこれまで以上に徹底して取り組みました。



「あゆみ」の創立40周年記念号。



攻めの経営を貫いた畠地重幸氏。平成8年、業界の発展に寄与した人に贈られる「運輸大臣賞」受賞。



平成8年、全国カローラ店サービス技術コンクールで、林一孝、安永隆司両名が優秀賞を受賞。

畠地氏が推進した拠点網の拡充と店頭営業の強化が功を奏し、平成6年に1万8524台に達した新車販売台数は、7年から9年にかけて1万8456台、1万7016台、1万7756台と順調に推移。売上高も平成9年に360億円を突破して過去最高(363億7500万円)を記録しました。

平成9年にトヨタカローラ福岡は創立40周年を迎ますが、同年に実施された消費税率の引き上げをきっかけに、国内の自動車市場も消費が冷え込み始めます。同社でも、平成4年連続の「準総合表彰」受賞という目覚ましい実績を残しています。表彰の評価には、販売台数だけでなく、サービスの技術力や収益内容なども含まれます。連続表彰は、トヨタカローラ福岡にいかにディーラーとしての確かな総合力があるかを示すものもありました。

そのことをあらわすように、畠地氏は、平成8年、多年にわたり業界の発展に

寄与した人に贈られる「運輸大臣賞」を受賞しています。

平成9年にトヨタカローラ福岡は創立40周年を迎ますが、同年に実施された消費税率の引き上げをきっかけに、国内の自動車市場も消費が冷え込み始めます。同社でも、平成10年には、新車の年間販売台数が1万504台に減少。それでも、バブル崩壊の大きな波に飲み込まれることなくこの時期を乗り越える

ことができたのは、畠地氏の攻めの姿勢によるところが大きかったといえるでしょう。



平成7年発売の8代目カローラ110シリーズ。その後、平成12年に9代目の120シリーズが登場。

この頃、新車市場では、平成7年にカローラが4年ぶりにフルモデルチェンジを実施。翌年から「タウンエースノア」「カムリグランシア」「カローラスパシオ」「ナディア」「デュエット」などが続々と登場し、12年に新型カローラ「120シリーズ」が誕生。高級車・大型車が全盛だったバブル期が終わり、その後に起つたR/Vブームと並行して、低価格で実用性の高いコンパクトラクーザーが誕生しました。

新車依存からの脱却に向け、
中古車部門を強化。

この9代目カローラを21世紀におけるコンパクトカーのグローバルスタンダードとして市場に投入。優れた設計・品質であつたからこそ、「で

かるだけ値引きをしない」という方針が打ち出されました。相変わらず値引き合戦が行われていて、た当時、価格ではなく品質を訴求することでお客さまに納得していくことになります。ただくのは難しく、営業スタッフは商談に苦労しました。しかしあえて営業能力には磨きがかかり、人材の育成につながったといいます。

トヨタ自動車は、そんな時代のニーズを受けて

バブル崩壊後の景気の低迷により、徐々に消費者の財布のひもは固くなっています。また、成熟市場では需要の急激な伸びも期待できません。一方で競争は激しく、売れる車はコンパクトで燃費がよく、値ごろ感のある車やミニバンに偏り、ディーラー間の販売格差も広がる傾向にありました。畠地氏は、そんな状況の

中、新車偏重の収益構造を見直し、中古車部

この度の取材で、
お話をお伺いした方々。
ご協力有り難うございました。



ちかむら まさと
近村 正登 氏
昭和16年2月25日生まれ
宗像市在住

昭和38年 福岡トヨタディーゼル(株)入社
北九州営業所ハプリカ部営業スタッフ
昭和44年 トヨタカラーラ福岡(株)へ社名変更
昭和51年 同社 北九州営業所販売第二課
販売マネージャー 就任
昭和54年 同社 筑紫営業所所長 就任
昭和60年 同社 福岡営業所所長 就任
昭和63年 同社 経理部次長 就任
平成 元年 同社 取締役経理部長 就任
平成 4年 同社 常務取締役 就任
平成 7年 同社 代表取締役専務 就任
平成16年 同社 代表取締役副社長 就任
平成18年 同社 取締役相談役 就任
平成19年 同社 退任



あらふか ただし
荒深 忠志 氏
昭和20年5月4日生まれ
福岡市在住

昭和44年 トヨタカローラ福岡(株)入社
北九州営業所販売第一課営業スタッフ
昭和55年 同社 北九州営業所販売第二課
販売マネージャー 就任
昭和63年 同社 北九州中古車センター所長 就任
平成 3年 同社 北九州営業所所長 就任
平成 7年 同社 中古車部長 就任
平成 8年 同社 取締役中古車部長 就任
平成11年 同社 取締役車両部長・中古車部長 就任
平成12年 同社 取締役車両部長・業務部長 就任
平成14年 同社 常務取締役
車両部長・業務部長 就任
平成16年 同社 常務取締役
中古車部長・情報通信室長 就任
平成18年 同社 代表取締役専務 営業本部長 就任
平成21年 同社 代表取締役専務
U-Car・特販担当 就任
平成22年 同社 退任



優しい語感の人名(英語)から命名されたタウンエースノア(平成8年)。

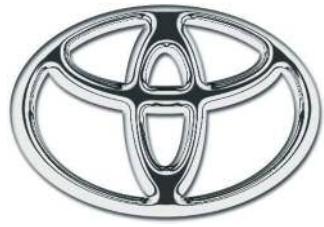


カローラスパシオはイタリア語で「空間」の意(平成9年)。



平成13年にはミニバン初のハイブリッド車、エスティマハイブリッドも誕生。

2



COROLLA

The Story of Toyota Corolla Fukuoka トヨタカローラ福岡物語

【第8章(最終章)】
平成16年(2004)～
変革期

次世代に求められる
ディーラーを目指し、
確かなビジョンのもと
改革・改善を推進。

自動車が完全成熟産業となり、景気も低迷する中、有田耕一新社長が誕生し、企業活動の軸となる経営理念と、5年間の中長期ビジョンが策定されました。大胆な改革・改善により社内風土も大きく変わり、トヨタカローラ福岡は、次世代に求められるディーラーとして新たな道を歩み始めています。

有田耕一社長が就任し、
改革・改善を果敢に推進。

景気が低迷し、少子高齢化の進行や若者の車離れなど、業界を取り巻く環境

も大きく様変わりしていた平成16年、トヨタカローラ福岡では、当時専務であつた有田耕一氏(現副会長)が社長に就任。有田氏は就任時の挨拶で「難局こそ、好機有り」と述べ、好機を生かすためには何よりも「改革と改善」が必要であると強く訴えました。その



「トヨタカローラ福岡ビジョン2015」が発表された平成23年の全社員大会「ありがとうフォーラム」。

決意のもと真っ先に行つたのが、社員全員を対象としたE.S.調査。結果、車が思うように売れない時代を迎え、社員がやる気を失っている現状が浮かび上がつてきました。



「働き方改革推進室」を設置し、CSR活動の取り組みも強化。

賃金体系や評価システムを見直し、新しい人事評価制度が導入されました。以後、社員が「自分はきちんと認められている」と自信を持って仕事に取り組めるよう、常により良い評価制度を模索し続け、平成24年にも再び改定を実施しています。

さらに働きやすい環境の整備に向け、平成20年にはES向上委員会を立ち上げ、さまざまな施策の検討を開始。平成22年には、これまで全店舗で9時～17時15分だったオープン時間・就業時間を見直し、営業職は10時15分～18時30分に、整備・事務職は9時30分～17時45分に変更。同年には新たに「働き方変革推進室」が設置され、店舗活動の改革が続々と実行されていきました。現在、全店舗で毎週行っている店舗ミーティングをモデル店で最初幅に向上了しました。

さらに働きやすい環境の整備に向け、平成20年にはES向上委員会を立ち上げ、さまざまな施策の検討を開始。平成22年には、これまで全店舗で9時～17時15分だったオープン時間・就業時間を見直し、営業職は10時15分～18時30分に、整備・事務職は9時30分～17時45分に変更。同年には新たに「働き方変革推進室」が設置され、店舗活動の改革が続々と実行されていきました。現在、全店舗で毎週行っている店舗ミーティングをモデル店で最初幅に向上了しました。

さらに働きやすい環境の整備に向け、平成20年にはES向上委員会を立ち上げ、さまざまな施策の検討を開始。平成22年には、これまで全店舗で9時～17時15分だったオープン時間・就業時間を見直し、営業職は10時15分～18時30分に、整備・事務職は9時30分～17時45分に変更。同年には新たに「働き方変革推進室」が設置され、店舗活動の改革が続々と実行されていきました。現在、全店舗で毎週行っている店舗ミーティングをモデル店で最初幅に向上了しました。

トやTMB（タイムマネジメントボード）の導入を決定。点検予約や車検入庫、振込確認をはじめお客様情報から店舗活動の進捗状況、伝言板から社内行事まで網羅したシートによってあらゆる情報を全員で共有することができ、またTMBによってスタッフツツ各人のスケジュールも全員が把握できるようになりました。こうしてスピーディに実現されていった改革・改善の結果、効率よく仕事ができて社員満足度が回客さまにも大変喜ばれ幅に向上了しました。

に実施したのがこの年。ミーティングを練り返すうちに、社員も徐々に積極的に発言するようになり、問題点や課題だけでなく、お客さまのために「もつとこうしたらどうか」といった提案も次々と上がってくるようになりました。自分たちで考え、実行しようという自主性が育まれ、一人ひとりの仕事への意欲が向上することで、社内風土が大きく変わっていました。

またこの頃、トヨタカローラ福岡は、「地域に根差した企業活動を通して、社会・経済の発展に貢献する」という企業理念に基づき、CSR（企業の社会的責任）活動を活発化させています。同時期には「カローラ福岡ブランドイメージ向上プロジェクト」も発足しました。従来から行っていた献血などの社会貢献活動に加え、平成18年には各拠点を「ごとも110番のいえ」として、地域の子どもたちを犯罪か



お客様に感動を与える企業へ。

自動車の国内市場は完全に成熟し、トヨタカローラ福岡でも新車販売台数、売上高ともに伸び悩んでいましたが、平成17年には、レクサス久留米が開設。レクサスは高級車だけに収益面で大きな力となり、317億円に減少していた売上高も、平成18年には323億円、翌年には333億円と再び増加に転じます。

58台)という厳しい局面を迎えた。しかしながら、新車販売台数が1万台を切る(95年)という厳しい局面を迎えた。しかし、社員やOB、取引先を招いての盛大な記念式典を開催。全社員と家族参加によるスペースワールドでの記念イベントも催されました。前年には軽自動車に対する需要の高まりから、同社でも軽の新車販売を開始し、さらに営業スタッフが新車と中古車の枠を超えて商品を提供する「新中併売」も本格スタート。市場の多様なニーズに応えられる体制が整い、以後、西新、福重、新宮などのマイカーセンターを次々と統廃合し、現在に至るまで新中併売の拠点づくりが着々と進められています。



平成21年の発売当初から注文が殺到したプリウス。



平成23年、カムリがHV専用車種としてフルモデルチェンジ。

ところが平成20年、世界を震撼させたりーマンショックにより、トヨタカローラ福岡でも翌年の売上高が279億8500万円まで激減します。その後、カローラ店で「プリウス」の取り扱いが始まり、新車購入補助金制度やエコカー減税の効果もあって平成22年にはなんと319億円まで持ち直しましたが、23年には、東日本大震災が発生。トヨタ自動車の生産部門も大きな打撃を受け、トヨタカローラ福岡でも新車販売台数が1万台を切る(95年)

を迎え、社員やOB、取引先を招いての盛大な記念式典を開催。全社員と家族参加によるスペースワールドでの記念イベントも催されました。前年には軽自動車に対する需要の高まりから、同社でも軽の新車販売を開始し、さらに営業スタッフが新車と中古車の枠を超えて商品を提供する「新中併売」も本格スタート。市場の多様なニーズに応えられる体制が整い、以後、西新、福重、新宮などのマイカーセンターを次々と統廃合し、現在に至るまで新中併売の拠点づくりが着々と進められています。



平成23年に誕生し、爆発的な人気車となったアクア。



平成25年、カローラフィールダーにもHVが登場。

トヨタカローラ福岡は、「営業力の強化で収益力を大きく改善し、働き方改革の推進や社内風土改革によりCS・ES共に向上させた」として、トヨタの「C-GNT NEXT推進賞」を受賞。まさに有田氏の取り組み

が、変化する時代に即した次世代のディーラーのモデルとして高く評価された証ともいえるものです。かつて幾度となく訪れた危機や逆風を乗り越えてきたDNAを受け継ぎ、トヨタカローラ福岡は歩みを止める

ことなく、未来へ向つけて今も改革・改善を続けています。

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。

有田 耕一 氏
昭和20年2月9日生まれ
福岡市在住

昭和42年 福岡トヨタディーゼル(株)入社
昭和44年 トヨタカローラ福岡(株)へ社名変更
昭和54年 同社 福岡営業所販売第1課
課長代理 就任

昭和55年 同社 東営業所 所長(課長代理) 就任
昭和59年 同社 東営業所 所長(課長) 就任
昭和62年 同社 東営業所 所長(次長) 就任
昭和63年 同社 福岡営業所 所長(次長) 就任
平成元年 同社 取締役福岡営業所長 就任
平成4年 同社 常務取締役車両部長 就任
平成9年 同社 代表取締役専務 就任
平成16年 同社 代表取締役社 就任
平成26年 同社 代表取締役副会長 就任
現在に至る



創立50周年に開催されたスペースワールドでの記念イベントのアルバム。

し、このような状況の中、「カムリ」のHVや「プリウス」「アクア」など、注目車種が相次いで発売され、レクサスや中古車の販売、サービスや保険等の収益に支えられ、売上高はなんと321億円を確保することができました。

平成22年には、福岡国際会議場で初の全社員大会「ありがとうございます」が開催され、

翌年の同大会で「お客様に感謝を!」をスローガンに、「トヨタカローラ福岡ビジョン2015」が発表されました。以降、毎年開催されることにより、成功事例のノウハウが共有化され、お客様に「満足」だけでなく「感動」を与える店舗づくりが広がっています。



平成21年から開催のカローラ祭。たくさんのお客様で賑わいました。(本社にて)



平成24年オープンの井尻店。太陽光発電システムやLED照明などを設置した、環境にやさしい次世代の店舗。