

ライバルは自分自身。

昨日までの自分を越えていく様に戦っています！

毎月1回、社内では「輝くひと」にフォーカスし、社長との対談を通して、そのひとの魅力に迫る「きらびと」今回の第十五号は、9月13日時点で上半期新車売上台数及び達成率で、実績ナンバー1の本店カーライフアドバイザーの中村隆一さんに、成果に対するこだわりや、チームリーダーの係長として普段仕事で心掛けていること、工夫している点などお話を伺いました！

半期では前半の3ヶ月に、1ヶ月、週でも前半に成果を出せる様に、査定や試乗、お見積り提示数、お客さまへコンタクトなど、活動量自体を前半に寄せています。そうする事で上手く行かない時の活動修正に活かせます。また工夫として、来店されるお客さまについて知りたい情報を事前に整理し、楽しく会話しながら情報を得る様にしています。先日もご家族の情報収集からお嬢さまのクルマの乗り替えご成約に繋がりました！

【宮崎社長】素晴らしいですね！ベンチマークしているライバルは？

【中村さん】ライバルは自分自身です。去年、昨日の自分を越えていくように自分で立てた計画に負けない様戦っています！

【宮崎社長】係長としてのチームづくりについて教えて下さい。

【中村さん】「皆が働きやすい環境をつくる」その為に自ら先に元気のよい挨拶を心掛け、活気ある雰囲気を作っています。具体的な指示出しなど今後の課題ですが、若手には成果に対する「強い気持ち」を大事にして欲しいです！

【宮崎社長】今年度の上半期は、主要車種のフルモデルチェンジを多く控え、現行車の購入を迷われるお客さまが予想される厳しい販売環境の中、中村さんには販売係長として、高い目標台数に向かって台数、達成率共にトップを走っていただき、ありがとうございます！まず、目標に対するこだわりや工夫を教えてください。

【中村さん】まず期初の4月に半期の目標台数を月毎、更に週毎のタクト（ビッチタイム）で設定しています。これは皆さんやられていると思いますが、私の工夫として、



入社 2004
本店 CA
中村 隆一 さん



編集後記

10年前、オアフ島ノースショア沖でのシャークアドベンチャーと一緒にいった隆一さん。サメを恐れ檻の中で私の背中に必死にしがみついた男の成長を感じた取材でした...（笑）