



世界に希望を生み出そう

RI 会長：ゴードン R. マッキナリー
2620 地区ガバナー：中村 皇横
会長：渥美 聡一郎 幹事：志賀口 裕輔 会場監督：内山 義之
例会：毎週金曜日 19:00 ~ 20:00
グランドホテル浜松 〒432-8507 浜松市中区東伊場 1-3-1 Tel: 053-450-3003 Fax: 053-450-3006
E-Mail: hamamatsu-naka@ri2620.gr.jp

2023年12月15日(金) 雨 第1642回例会 週報 NO. 18

司会：次廣晋一 会場監督補佐
点鐘：渥美聡一郎 会長
ロータリーソング

「手に手つないで」

ゲスト

静岡トヨタ自動車 (株)
代表取締役社長 太田 勝之様
総務課課長 山田 博光様
住川 光美様

会長挨拶



今日は出席委員会が 100%出席を目指すということで声掛けしていただきましたので、年末のお忙しい時期にしては多くの方にお越しいただけたかと思えます。

本日のゲストは静岡トヨタの太田様です。弊社は昨年沼津に営業所を構えましたが、浜松だと S 車とか H 車になる社用車をどうしようかと考えました。東京方面に営業に行くことになるので、トヨタ車を 2 台購入させて頂きました。

来週のクリスマス家族会には多数のご参加ありがとうございます。今日も何名かの追加参加をいただきました。

日本でなぜクリスマスを祝うようになったか、調べてみましたが、16 世紀にフランシスコザビエルが始めたそうです。その後、鎖国や戦争などがありました。

宗教心があまり深くなく、他文化に対する許容もある日本人の民族性と商業的意味合いもあって広まっていたようです。

私の父は南 RC にいたので小学生の頃クリスマス家族会に参加したことがあります。非常に楽しかった思い出があります。お子さんたちにぜひ楽しんで帰っていただきたいと思えます。

幹事報告



・創立記念例会のお知らせをしています。12 月 22 日までに出席のお返事を宜しくお願いします。

・静岡第 5G の IM についてもご案内をしています。再来年度は中 RC が IM を担当しますので、この機会にぜひ参加ください。

委員会報告

☆会場監督 内山義之さん

食事の無駄を出さないためにも、出席は事前にお知らせください。駐車場が込み合う時期ですので、早めにお越しください。



スマイル

♪渥美聡一郎さん、志賀口裕輔さん 植山会員、いつも大変お世話になっています。本日は静岡トヨタ自動車 (株) 代表取締役太田様の卓話です。どうぞよろしくお願ひ致します。



♪植山和人さん

本日は出席委員会担当例会です。日頃皆様にはトヨタ車、レクサス車をお使い頂いている感謝も込めて弊社代表太田の卓話を計画しました。どうぞお楽しみ。



♪佐藤芳一さん

ドクターストップくらい 11 日目です。ずっとノンアルコールで本日の血液検査で γ GTP が 1/3 になり、まずまずでした。



卓話「100年に一度の大変革 の時代を生き抜くために」

☆ゲスト紹介：

植山和人 出席委員長



今回の担当例会の卓話をどなたに頼もうか考えていた時に、たまたまゴルフ場でお会いした太田社長にこっそりお願いしたところ引き受けて頂きました。

コロナ禍以降、新車が発表されても私たちが売る側が現物を見る機会はなかなかありません。先月名古屋でのモーターショーでは、トヨタブースも新型センチュリーなど大盛況でしたが、どこのメーカーもEVが前面に出ていました。今年のカーオブザイヤーは5代目のプリウスがダントツ1位を獲得しましたので、来年も期待できると思います。

今日は私が信頼する本部の山田課長と住川さんにもご協力いただきました。

☆太田 勝之様



今日はトヨタのことを中心に話したいと思います。

自己紹介をしますと、遠州鉄道に入社し、50歳になって遠鉄石油、百貨店などを経て60歳の時、竹山さんの後任でネッツトヨタ浜松の社長になり、4年前に静岡トヨタに来ました。趣味は溪流釣りとゴルフです。

遠鉄グループは、モビリティサービス（静岡トヨタ自動車、トヨタレンタリース、遠鉄石油）とリテールサービス（百貨店と遠鉄ス

トア）の2つが主です。運輸には鉄道、バス、タクシーがありますが、「遠州鉄道」という名前にも関わらず、鉄道の売り上げはグループの1%もありません。2018年6月に静岡トヨタの全株式を取得し、日の出自動車、バイクのアオヤマなども取得し、モビリティ部門が広がってきています。

遠鉄は元々トヨタオート浜松などを作りましたが、赤字で手放してしまいました。中RCにいた竹山さんがネッツの社長になり、会社の業績や社員満足度も上げたりして、トヨタから表彰もされました。竹山さんが「売り上げ7億のうち4億が人件費だけど、人件費はコストでなく、投資だ」と自慢していたのを思い出します。

今年、トヨタは豊田章男さんが会長になり、佐藤恒治さんが社長になりました。去年の10月に富士スピードウェイで佐藤さんと話をする機会がありました。その時はレクサスのプロジェクトをなさっていて、レクサスのランクルの砂漠の走行性について熱く語るのです。お客さんには砂漠を走る人はいないと思うのですが。そういう技術屋さんが社長さんです。

章男社長は2008年に4610億円の赤字からスタートしました。この赤字になった時に章男社長が言ったのは「台数や収益を考えるのではなく、もっと良い車を作ろう」。ディーラーについて言えば世界一でなく、町一番の店を目指そう。それまでは占拠率や販売台数で評価されていましたが、地域への貢献度も大切にするようになりました。

2008年から2023年の間に大きな出来事が2つ。1つはTNGA (Toyota New Global Architecture) 原価低減と商品力の向上を目指しました。これにより、損益分岐台数が30%改善したそうです。もう一つはカンパニー制の導入。ヘッドオフィスとビジネスユニットを分けることで、意思決定のスピードを速めたことだそうです。それによってもっと良い車を作ることが実現し、販売台数も伸びたので、昨年度の利益は2兆円を超えました。

ディーラーはトヨタのいろいろな施設を見学できるので、トヨタのテクニカルセンターの下山にも行きました。そこは豊田市の山間部にあり、繰り返しコースを走らせ改良する所で3000億円かけて作りました。2023年の研究開発費は1.2兆円。それをさらに3兆円に増やすということです。持っているKDDIやデンソーの株を売却するか、車の仕入れの率を下げるとか、トヨタファイナンスのポイントをトヨタからファイナンス負担に変えるなど、研究開発費のためはかなりシビアになっています。

最近の車は、コネクティッド、自動運転、シェアリング、電動化など、どんどん進歩しています。安全運転に関しても、車を運転中にセンサーが運転者の顔を見て「疲れてないですか？」と聞いたりします。「疲れてないよ」と返事をすると「失礼しました、また勉強します」と返事が返るなどということもあります。

この間新聞でトヨタと出光の個体電池の共同開発の発表を見ました。2027年に個体電池が製品化するということです。個体電池になると、コンパクトになるだけでなく、数分で急速充電でき、走行距離も伸びます。電動化はもともとCO2削減が目的ですが、今年9月にトヨタの本社で電動化の試作品に乗せてもらった時に、最近のトヨタはコンピューター化をすることで、加速を滑らかにして、パワーも出すなどして、電動化を乗り味に変えていると感じました。

トヨタの本社にはトヨタDNA継承館というのがあり、これもなかなかでした。トヨタの精神を脈々とつなげるために、技術ばかりではなく、どんな人に世話になったかなどの歴史も書かれています。スズキの歴史館は技術の歴史ですが、トヨタはマインドを残したいというところがすごいと思いました。

販売店については、4年前2018年にオール併売になって4年経ちます。それまでは車種によって販売店が異なっていましたが、販売チャンネルを統合して、全店舗で全車種を扱うようになりました。

少子高齢化に向けて、販売のコストを効率化しないとイケないということがあったと思います。そして2018年に約5000あった店舗を230社減らしました。店の整備の保有台数からすると、単純に1つ減らして1つ残すということはできません。廃業するモーターも多くなり、ディーラーが整備の受け皿にならないとイケなくなるので、減らすだけでなく、減らした分を大規模化しないとイケない。そういう課題を抱えています。それでうちも2店舗を一つにして大規模化するということをしています。それがまだまだ続くかと思えます。

静岡トヨタは1946年11月に設立されました。初代の社長は鷺津町長でした。詳細はわかりませんが、経営がうまくいかず、40年くらい前にトヨタの直営になり、2018年の6月に遠鉄グループに入りました。トヨタとしては、遠鉄は車以外にいろいろ経営をしているから、自動車側の厳しい時には助けてくれるのではないかと魅力を感じていたようですが、今はどちらかというと静岡トヨタに助けられている感じです。

経理は2020年に統合して、経費は減っています。来年の7月に営業本部を統合するので、さらに効率化を図っていきたく思います。社員は今1281名。事業所はトヨタ店が30店舗、ネット店17店舗、レクサス店2店舗、中古車店が6店舗、サービスセンター（板金をやっているところ）は浜松と静岡に2店舗あり、物流センター（新車や中古車を製品化するところ）は磐田と牧の原にあります。来年の1月にはネット店の名称を、静岡トヨタ〇〇店にします。

レクサス店は静岡県に6店舗あり、うち和田と静岡駿河区の2店舗です。お買い求めの際はぜひ和田店にお越しください。なお、志都呂にあるのは愛知トヨタです。レクサス2店舗は県の三分の一にあたりますが、シェアは4割ぐらいあります。ベンツも

そうらしいですが、浜松の方が売れ行きがよいです。和田店も整備のキャパがいっぱいになって、スクラップ&ビルトしながら、お店を大規模化して効率化を図り、もっと良い会社になるようにしたいと思えます。

社会貢献活動として、静岡トヨタでハイブリッド基金をやっています。ハイブリッド1台につき500円。それを貯めて「ふじのくに未来財団」という所に寄付をし、去年は340万円ほどになりました。ふじのくに未来財団は県のNPOの活動を支援して、社会貢献をするところに寄付をします。電動化率が上がっているので、この金額も増えていきそうです。支援するNPO法人の指定もできるようです。

職業体験にも力を入れています。将来車関係の仕事に就いてもらいたいという思いがあります。サービスエンジニアの人手不足で困っています。専門学校が4年制になったこともあり、労働条件や待遇改善を図らないとなかなか採用ができません。10億円かけて工場を全部空調化したり、ツナギもリース契約にして家で洗わなくてもよくしたりしました。労働条件も年収をあげ、休みも120日にします。また、タイヤの事故対策として、タイヤの圧がデータで残るようにして、何かあった時に整備士を守るための努力をしています。県の中では採用が取れている方かと思えます。

社員に言っているのは「日本一社員を大切に、日本一お客様を大切にする」という経営方針、これは竹山さんがネットの時に掲げたものを引き継いでいます。

トヨタの講演会でよい話を聞きました。ダニエルキムの提唱した「組織の成功循環」というもので、「関係の質」、「思考の質」、「行動の質」、「結果の質」。とかくディーラーは結果主義が多く、「結果の質」営業成績で判断しがちです。ですが、まず上司と部下、あるいは同僚がしっかりと信頼関係を築くことで、

社員からいろいろな意見が出てくるようになり、それが行動の質に変わって最後には結果の質もよくなるという良い循環を作ることができる。これが「日本一社員を大切に、お客様を大切にする会社」につながるかと思えます。

Q トヨタ車と他車の違いはなんですか？

トヨタ車もクレームはありますが、他社よりは少ないかと。試乗を繰り返して、走りとか安全性については一生懸命やっているといます。トヨタがたゆまぬ努力をしているのを私達も感じます。電動化ばかりでなく、走りとか乗り味とか、皆様の「愛車」になるよう、トヨタを信じて私達もやっていきたいと思えます。

会場監督 次廣晋一さん



出席報告

発表：久米崇也 出席委員

会員数	41名
出席者数	26名
出席算定会員数	34名
出席率	76.47%

前々回出席者数
31名
前々回出席率
88.57%

