

「週を追うごとに手応えを感じる」ディーラーが増えている。トヨタのハイブリッド車「プリウス」がその主役に取りまわっているが、他の低燃費車もかなりの勢いで注目を集めている。プリウスの週2万台受注という勢いで補助金が底をつくのでは、と心配の声を聞く。だが、約280万台分の原資がある。まだまだ大丈夫だ。

tyubu@njd.jp

# 中部圏版

中部支社  
名古屋市中区丸の内3-20-22(桜通大津ビル6F)  
TEL(052)973-3730 FAX(052)973-3735  
静岡支局：中部支社内  
TEL(052)973-3730 FAX(052)973-3735

ご購読のお申し込みはお近くの中日新聞、北陸中日新聞販売店、静岡県内の方は朝日新聞販売店または上記支社・支局へ

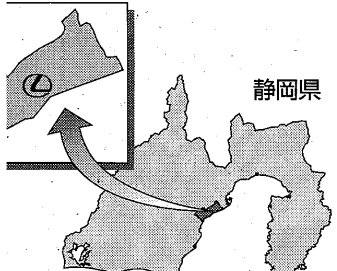
## 新車店舗 100撰

レクサスブランドの根幹に据えられている「おもてなし」。顧客ごとに異なる最高のサービスを提供するために日々研鑽に努力を惜しまない。

### 夕河 駿

は、輸入車のステータスを求めるが、静粛性や豪華さは求めていない。おしゃべりな人だ。

概要  
面積 4137平方メートル  
ショールーム内6台  
ショールーム外5台  
スタッフ12人(セールスコンサルタ  
テクニカルスタッフ3人)  
地 静岡県駿河区石田1-2-1



静岡県 静岡市駿河区石田1-2-1

「顧客に静岡駿河を強く印象づけるための共通意識が弱かった」という。原因はコミュニケーション不足。駿河ブランド確立に向け原点回帰し、スタッフ全員が立ち上がった。月一度のミーティングを、毎週に変更し、目指すブランドを決めることから始めた。

取材後記  
レクサスに対する一般客のイメージは定着している。「敷居が高い」と感じている人はまだ多い。敬遠されないよう、高貴感を出しつつも柔らかくしていく。

(渡辺 博文)

## 東海マツダ

# 新型アクセラ受注好調

### 6、7月計画 1千台達成にめど

銀行に勤務した。内外動向を問わずなを大切にしている池田氏にとって、多くの顧客に接しコミュニケーション能力が高まった。福井三菱入社後、その経験を生かし営業に配属され、人柄の良さから多くのお客様から親しまれた。

「現在の新車情勢は厳しいが、

東海マツダ(保坂浩社長)は20、21日の週末、愛知、岐阜、三重の全77店で新型「アクセラ」の発表展示会を行い、全受注数の4分の1にあたる84台を成約した。累計受注数は400台に迫り、6、7月計画の1千台に向け達成可能ペースで推移している。エコカー減税と補助金を前面に出し、アクセラの下取り車のうち初年度登録13年超は20%を超え、5台に1台となった。他銘柄車も約40%と初期受注としては高率。トヨタ、ホンダのハイブリッド車に関心を集める夏商戦で、アイドリングストップ機構とCVT(自動無段変速機)による省燃費で対抗する。

来場者数は2日間で1350人。通常週末に比べアクセルを確かめる顧客が目立った。アイ・ストップは2.7セラー効果で1.5倍を動員した。試乗車を全店用意し、0.1秒車に標準装備され、旧型試乗件数は800件を超え、比で約15%の燃費改善となった。1店あたりの1日件で、エンジン停止から再始動まで0.35秒という早さが特徴の「i-stop」(アイ・ストップ)を確かめる顧客が目立った。アイ・ストップは2.7セラー効果で1.5倍を動員した。試乗車を全店用意し、0.1秒車に標準装備され、旧型試乗件数は800件を超え、比で約15%の燃費改善となった。1店あたりの1日件で、エンジン停止から再始動まで0.35秒という早さが特徴の「i-stop」(アイ・ストップ)を確かめる顧客が目立った。



東海マツダ春日井店

使用に配慮した設計としたボディタイプでは、スポーツ(ハッチバック)が全体の70%を占める。旧型の90%に比べ低いものの、全国平均の50%を上回る。初期段階で独身者が多いため、とみられる。

## S-DRIVE販売網拡充

### サン自動車 中部地区構成比30%へ

自動車用品を製造販売するサン自動車工業(鈴木順社長、東京都世田谷区)は、中部地区における「S-DRIVE」販売網拡充を図る。S-DRIVEシステムは、アクセルとブレーキペダルの踏み間違いによる急発進事故の抑止を図る後付商品。同社が取り付け技術を認定する「SSチェーン」でのみ取り扱う。現在、全国200店のうち中部地区(静岡県を除く6県)店舗は20%の40店。年内に全国500店のネットワーク構築を目指す。2009年1月の東京オートサロンで発表し、3月に電子スロットル車に装着する商品を発表。このほどワイヤレススロットル車に対応した商品を発表し、一部車種を除き国内内外問わず幅広い車種に装着できる体制を整えた。

同社は今後、S-DRIVEシステムを始めとする安全支援商品の拡充を図る。2009年8月期のグループ総売上高に対する安全支援商品の構成比は10%程度を見込んで

今後、30〜40歳代の家族客来店が見込めるため、セダン比率は上がりそう。グレード別では、スポーツでCVT搭載の1.5L車が約60%、セダンでは70%と高い。今後は、2.0L車の廉価版(189万円)「20C」が増える。

ポテターカブはシルバード別では、スポーツでCVT搭載の1.5L車が約60%、セダンでは70%と高い。今後は、2.0L車の廉価版(189万円)「20C」が増える。



超え。成約率は今年最高の49.9%(速報値)となった。青年部担当と東海クワトロのダブルタイトルとなった今回は、映像出品の「お店のク

97年福井三菱入社、99年取締役、2003年常務、05年営業副本部長、06年サール部長、09年社長。趣味はゴルフ、スキー、子どもと遊ぶこと。福井市内在住。1963年1月生まれ。

会、愛知県中古自動車販売商工組合(JU愛知)は22日、飛鳥村のJU愛知オークション場で協会第38回、組合第32回通常総会を開いた。任期満了にともなう役員改選を行い、樋田憲美会長・理事長の再任を決めた。筆頭副会長・同副理事長は新任の岩田憲幸氏を選出、加藤勝義副会長・副理事長は留任した。

新執行部体制は、総務委員長―岩田憲幸(ニュー岩田)、流通委員長―加藤勝義(ユニバーサル)、検査委員長―中井博(オートヒーロー)、金融委