



芳賀副社長

負け組から勝ち組へ――。京都トヨタ(桑田昌宏社長)の新車販売を一手に担う「営業本部」が大きく変貌しつつある。自主性を促し目標達成に向けて意識を高める「チームコーチング」というコミュニケーションセッション手法を導入した。トヨタ乗用車併売開始(2020年5月)に照準を合わせ、その前年の19年10月にチームコーチングを開始。営業幹部の意識が仕事を「やらされてる」から「やりきる」へと180度転換し、高級ミニバン「アルファード」や人気SUV「ハリヤー」な

# コーチング導入で大きく変貌

## 京都トヨタ



京都トヨタのチームコーチング研修

# 一枚岩で狙い通りの併売効果

ど新規扱い車の増販という狙い通りの併売効果を得た。

のは、当時営業本部を統括し

る乗用車併売が迫っているに

た。

ていた芳賀将英副社長。18年夏頃から、チームコーチングを手掛けるモノリス(豊田匡臣代表取締役CEO、東京都新宿区)に「組織を一枚岩にするにはどうすればいいか」と相談していた。高級車「クラウン」を販売するトヨタ

の土壌があまり育っていない。京都トヨタも「自分自身、分、という意識が強かった」(芳賀副社長)。また、京都府内の新車販売台数でもトヨタペット店やカローラ店の後塵を拝し、何もしなければ「負け組になってしまう」との危機感を持っていた。「みんな同じ方向(＝併売で勝ち切る)に向かうことが必要」との思いが、チームコーチング導入へと舵を切らせた。

チームコーチングは2日間の会議をこなす。1日目は何にも生まれないムードだった、という。半年後にトヨタ販売間で一気に競争が激化する

「自分たちが主役の会議になった」(芳賀副社長)。参加した田畑剛営業本部部長は「高い目標数値に対し、以前の諦めから前向きへと劇的に変わった」と目標への進み方が明確になったと話す。また、三谷竜士桂川落西店長も「最終の大きい山(目標)に登頂するのに、敷かれたルートを歩くのではなく、自分たちで道を考えた」と、コーチングによる意識の変革を実感する。受動的から能動的に発想が変わり、その成果はすぐに表れた。20年1～3月に全国トヨタ店(49社)で行われた「クラウン受注コンテスト」で、前年同期に比べ伸長率が全国1位となった。従来低位に低迷していたが、一気にトップへ駆け上がった。そして、21年3月期の新車販売は併売効果で1.3倍まで伸び6500台を超え

(京都)

2021年7月30日  
日刊自動車新聞掲載

# 組織を変える一枚岩戦略会議 チームコーチングで組織を一枚岩に!

## 京都トヨタが とった戦略とは?

こんな課題を持つ経営者必見!

- ☑ 組織を一枚岩にしたい
- ☑ 経営理念やビジョンが浸透していない
- ☑ 次世代のリーダーが育っていない
- ☑ 社員の主体性を感じない
- ☑ 事業承継に不安がある
- ☑ 属人的な仕事になっている

### 導入事例 >>> 京都トヨタ自動車株式会社

大躍進! クラウン受注目標達成率全国1位を達成! 組織が一枚岩として機能したら受注台数が大幅に増加。

#### 自社のポテンシャルを実感した!



チームコーチング(以下、TC)は、社員達が自主的に発言するまで待つ、という姿勢がポイントだと思いました。自分で発言し、自分達で決めたことだから、結果に対して言い訳できなくなります。他の研修は、学んだことを実践してもしなくても、基本受け身なので、言い訳ができてしまうのです。TC導入後、業績は間違いなく変わりました。大幅な実績増加要因としては、体制の移行時にTCが上手くマッチしたおかげだと考えています。自社のポテンシャルに気づかされました。



(副社長 芳賀将英氏)

導入前に、各店舗で係長2名をリーダーに任命し、店長をサポートする体制にしました。新体制も最初は機能していませんでしたが、TC導入後、店長とリーダーが話し合っただけでコミットしたことを、各店舗で実践してゆく、といったプロセスが確立していき、結果として、各店舗の販売台数が大幅に増加しました。また、店舗運営を店長とリーダーが一緒になって考えるようになり、各リーダーの成長も促進されました。メンバーで本音が話せる関係性を作り、チームが一枚岩になることが出来たのが大きな要因でしょう。

TC導入前までは自分一人で突っ走ってきた感じでしたが、導入後は、社員を巻き込んでいる、という実感があり、会社自体のポテンシャルにも気づかされました。会社の一部でこれだけの成果が得られたのですから、社全体では、より大きな成果が得られるのではないかと期待しています。

他のディーラーに薦めるとしたら、まずは経営者本人が、自社に対して問題意識を持っていることが大前提です。幹部が社長の方ばかり向くのではなく、店舗運営や顧客に対して真摯に向き合っている会社には是非勧めたいですね。

**時代の変わり目を迎えた自動車業界  
一枚岩になって組織変革を!  
自動車ディーラーには伸びしろがある。**



資料請求は  
こちら

「導入事例」  
動画はこちら



会議を科学する  
**モノリス株式会社**

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1-28-10  
三慶ビル4階case shinjuku

〒554-0012 大阪市此花区西九条3-4-6

<https://ichimaiiwa.com>

会議を科学する 検索

### まずは無料トライアル

参加人数: 最低 3 ~ 6 名  
 時間: 約 3 ~ 4 時間  
 対象者: 経営陣および幹部候補  
 ※交通費別途 (WEB 会議も可能)

無料トライアルにお申込みいただいた方に  
 書籍「チームコーチング集団の知恵と力を引き出す技術」を  
**プレゼントいたします!**

特典!

全国対応中 ご相談だけでもお気軽にお問合せ下さい。

●無料トライアルのお申込み・資料請求はこちらから

いちまいいわ つくろう

**TEL.0120-118-296**