

# RevenG 39

国産車ディーラー事業本部長 田代雄亮



# Go back to the Basic



GLION GROUP

## 上期振り返り

(単位:百万円)

上期累計	計 画	実 績	達成率	差 異
經常利益	102	△70	-	△173

## 下期計画



計 画	下期計画	通期計画
經常利益	200	130



# Go back to the Basic



GLION GROUP

## 事業本部長メッセージ

【中長期メインテーマ】

メーカーに左右されにくい  
骨太な収益体質への改善と経営体質への変革

我々国産ディーラー事業部各社は、上期にかつてない大打撃を受けた。それは、ディーラー各社の今後の存続をも揺るがすような経営状態となった。  
大きく情勢が動く中で、我々はいつまでもメーカーに頼りっぱなしな経営体質から脱却しなければならない。メーカー依存型の収益体質から、本来持つGLIONグループとしての強みを活かしての収益体質へと改善し、盤石な経営体質へと変革する必要があります。その為には、グループ理念の浸透と社員の成長が不可欠である。個の成長を促進し、組織力を高め、「やり甲斐」と「働き甲斐」をもって仕事に価値を見出せる環境づくりを行う。短期と長期の調和に重点を置く。



*Go back to the Basic*



GLION GROUP

## 事業本部長メッセージ

【中長期サブテーマ】

# GO BACK TO THE BASIC

～ファウンディング スピリット～

『国産ディーラー事業部社員が率先して理念を理解し体現する』

組織として若返りを図りながら、文化へのチャレンジを行う。

事業部としてもう一度、創業者理念を理解しそれを体現させる。

理念を通じて人材育成への取り組みを行い組織する。経営の中に人材育成を組み込み、現場の意見を社内へエスカレーションさせる事で、個が生きるダイバーシティを重視しそれを一つのベクトルで強固なものとしてまとめ上げる。

「人」は宝でもあり、費用でもある。その「人」の強みを活かすために理念とマネジメントを強化する。

国産車ディーラー事業本部長 田代雄亮



Go back to the Basic



GLION GROUP

## 事業本部長メッセージ

『喜びと感動を突き詰める』これが我々のミッション

1. 感謝の心を伝える

2. コスト意識

3. 即実行（スピード）

4. WIN-WIN-WIN

G-MIND

5. 強みを活かす

6. プラス思考・素直・勉強好き

7. 日報の活用・自責の反省



# Go back to the Basic



## 事業本部長メッセージ

- ・マネジメント力強化
- ・業務プロセスの改善
- ・成果の分析と改善策
- ・タスク管理
- ・会議における実践での成長の機会強化



- ・理念の浸透・教育・啓蒙
- ・エンゲージメント強化
- ・モチベーションの維持
- ・評価制度の再設計
- ・360度評価制度

## 事業本部長メッセージ

### 働く人の視点に立った働き方改革の意義（基本的考え方）

- 日本経済再生に向けて、最大のチャレンジは働き方改革。働く人の視点に立って、労働制度の抜本改革を行い、企業文化や風土も含めて変えようとするもの。働く方一人ひとりが、より良い将来の展望を持ち得るようにする。
- 働き方改革こそが、労働生産性を改善するための最良の手段。生産性向上の成果を働く人に分配することで、賃金の上昇、需要の拡大を通じた成長を図る「成長と分配の好循環」が構築される。社会問題であるとともに経済問題。
- 雇用情勢が好転している今こそ、政労使が3本の矢となって一体となって取り組んでいくことが必要。これにより、人々が人生を豊かに生きていく、中間層が厚みを増し、消費を押し上げ、より多くの方が心豊かな家庭を持てるようになる。

#### 経済社会の現状

- 4年間のアベノミクスは、大きな成果を生み出した。
  - ✓ [名目GDP]47兆円増加、9%成長
  - ✓ [賃上げ]ベースアップが4年連続で実現しつつある
  - ✓ [有効求人倍率]25年ぶりの高水準、史上初めて47全ての都道府県で1倍超。
  - ✓ [正規雇用]26か月連続で前年を上回る勢い。
  - ✓ [相対的貧困率]足元で減少、子供の相対的貧困率は初めて減少に転じた。
- 他方、個人消費や設備投資といった民需は、持ち直しつつあるものの、足踏みがみられる。
- 経済成長の隘路の根本は、人口問題という構造的な問題に加え、イノベーションの欠如による生産性向上の低迷、革新的技術への投資不足。
- 日本経済の再生を実現するためには、投資やイノベーションの促進を通じた付加価値生産性の向上と、労働参加率の向上を図ることが必要。
- 一億総活躍の明るい未来を切り拓くことができれば、少子高齢化に伴う様々な課題も克服可能。

#### 日本の労働制度と働き方にある課題

**正規、非正規の不合理な処遇の差** = 正当な処遇がなされていないという気持ちを「非正規」労働者に起こさせ、頑張ろうという意欲をなくす。

**世の中から「非正規」という言葉を一掃していく** 正規と非正規の理由なき格差を埋めていけば、自分の能力を評価されている納得感が醸成。納得感は労働者が働くモチベーションを誘引するインセンティブとして重要、それによって労働生産性が向上していく。

**長時間労働** = 健康の確保だけでなく、仕事と家庭生活との両立を困難にし、少子化の原因や、女性のキャリア形成を阻む原因、男性の家庭参加を阻む原因。

**長時間労働を自覚するかのよう風潮が蔓延・常態化している現状を変えていく** 長時間労働を是正すれば、ワーク・ライフ・バランスが改善し、女性や高齢者も仕事に就きやすくなり、労働参加率の向上に結びつく。経営者は、どのように働いてもらうかに関心を高め、単位時間（マンアワー）当たりの労働生産性向上につながる。

**単線型の日本のキャリアパス** = ライフステージに合った仕事の仕方を選択しにくい。

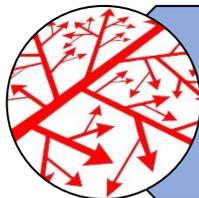
**単線型の日本のキャリアパスを変えていく** 転職が不利にならない柔軟な労働市場や企業慣行を確立すれば、自分に合った働き方を選択して自らキャリアを設計可能に。付加価値の高い産業への転職・再就職を通じて国全体の生産性の向上にも寄与。



工数の削減、残業時間の軽減



ミッションに従った主体業務の再定義



より高度な価値を発揮する為の機能向上

生産性の高い骨太な体質への改革



# Go back to the Basic



GLION GROUP

## 上期振り返り

全体としてコロナ禍による来場者数減少に伴う受注台数不足。メーカー工場生産停止による供給不足に伴う登録台数減少の影響を大きく受ける。またメーカー主導の減益インパクトが大きくスズキは完検リコールが前年比335台の減少、4,514万円の減益。三菱ではレンタカー代納が635台の減少、4,175万円の減益。日産ではインセンティブテーブル変更により前年比7,692万円の減益と完検含めたりコール関連にて4,162万円の減益など、メーカー要因に左右されるセグメントにおいての減益分をリカバリーするには至らず。各社、助成金獲得やコスト削減を行う事で、減益分を補う守備の強化を徹底。

●スズキ→前年比ギャップ完検リコール△332台△4,514万円の減益要因。工場生産停止による納期遅延。

【改善】新車→スズキ3社連携での長期B0把握と在庫割り当て調整による登録底上げ。

中古車→在庫整理実施長在率20.7% サービス→レバレート変更、付帯商品による車検・法定の単価アップ。

●三菱→レンタカー代納前年比△635台△4,175万円の減益要因。コロナ沖縄5分の1アクションによる来場者数減。

【改善】雇用調整を軸として助成金関連獲得。付加価値販売としてJAOSとの代理店契約開始。

新入社員積極採用、基本方針教育、行動統制による下期含め将来に向けた組織基礎固め。

●日産→前年比ギャップ、メーカーインセン△7,692万円 リコール関連△4,162万円の減益要因

【改善】新車→すごい会議導入による具体的アクションプラン構築。中古車→在庫整理実施（長在率84%→45%）

サービス→拡販商品強化（第2QA実績前期1,706万円、今期2,632万円、ギャップ+925万円）



# Go back to the Basic



## 下期アクション

**スズキ**→新型モデル投入に伴い基盤顧客を軸とした受注獲得活動。中古車は再度他ブランド構成にシフトすることでのニーズ創出。独自カスタムカーの開発。下期発生リコールの100%入庫。レバレート変更車検・法定などの到来系入庫促進強化。入庫時での新型モデル代替え提案。

**三菱**→選抜メンバーによる集客改善会議の実施。顧客管理体制を見直し営業・サービスの連携強化、5年内未入庫、中古車他ブランド顧客などに対して計画的な入庫促進活動と入庫時商品拡販戦術の実行。中古車として販売傾向の分析データを根拠とした在庫仕入れを行い最終四半期に備えた在庫確保とラインナップを実施。

**日産**→WEBマーケティング強化（YDN広告・LINE広告・オンライン商談・SEO対策・クロスメディア戦略） 新型ノートPR活動による拡販。中古車は付加価値商品ラインナップ拡充、GTR買取LPスタート。サービスはレバレート変更と入庫時拡販商品（シーズン商品・タイヤキャンペーンなど）強化。

**事業本部全体**として新たなサービスとなるGライオン保証を車両受注時、サービス入庫時に全件ご案内、ご提案をさせて頂き安心出来るカーライフの訴求と付帯収益の獲得に向けKPI設定、目標・進捗管理により強化して参ります。

メーカーに左右されにくい骨太な収益体質への改善と経営体質への変革