

スズキアリーナ筑西(谷部自動車)



谷部 勝男社長

スズキ自販茨城協功店

るシヨールームを設けた。さらに、当時では珍しかった土曜、日曜日営業をいち早く導入していたことなどから販売は順調に増えて、この年にはスズキの副代理店で販売台数がトップとなった。

その後スズキの新車販売台数を順調に増やし、人口約11万人の筑西市にありながら、県内のスズキの副代理店の中で、販売台数は常に上位

1970年に整備工場として創業した。当時からスズキの新車販売に力を入れており、73年にはスズキの業販店として茨城県内で2番目とな

にランクしている。

販売が順調に増えてきたのは「地域密着型の活動」を徹底しているからだ。顧客の要望は「何でも聞いてあげる」ことを掲げている。既納先ユ

ーザーがスキー場に行く途中で事故にあつて連絡してくれば「現場まで出向いて対応してあげる」。

同社の管理ユーザーは現在、約2200件あるが、車検・点検の獲得率は80%を超えていることが、顧客との深い結びつきを示しており、周辺では「スズキ車を買うなら谷部自動車」というのが根付いている。

アリーナ店を始めてから、スズキの小型車だけでなく、軽自動車の販売も増えて販売台数は倍増した。同社

では将来的にアリーナ店をもう1店舗増やしてさらに販売台数を増やす構えだ。

(茨城県筑西市)

徹底した地域密着が浸透