

オートウェブの 輝く人

宮野木店 カーライフータルプランナー
宗形 篤



新車販売から売却まで、
ワンストップで車の相談に対応。
目標は「一人でも多くの生涯顧客を」

Q 現在、カーライフータルプランナーとして新車の販売業務を担当されていますが、どのような経緯で入社されたのでしょうか？

A 大学時代の4年間、ガソリンスタンドでアルバイトをしていました。その際、様々な車に触れる機会が多く、車の魅力に強く惹かれました。この経験を活かし、自動車メーカーの垣根に縛られず、幅広い知識を身につけたいと考え、2006年に大学を卒業した後、当社を就職先として選びました。

Q 車購入の際、お客様がオートウェブを選ぶ理由は何だと思いますか？
特に他社と比べて優れている点などもあればお願いします。

A 当社が新車販売を開始してから8年が経過しました。その間、多くのお客様から「車に関することは何でも任せられるから安心」とのお声をいただいております。新車購入からメンテナンス、車検、修理、保険、売却までワンストップで対応しており、その受け入れキャパシティの広さと地域密着型の店舗運営が他社と比べて優れている点だと考えております。また、メーカーを問わず複数の車種を提案できることも大きなメリットだと考えております。



Q 「複数メーカーの車種」と言えば、乗り比べができる試乗会を開催されていますが、お客様の反響はいかがでしょうか？

A 試乗会では、スズキ、ホンダ、ダイハツなどの人気軽自動車を取り揃えております。お客様からは「複数メーカーの人気車種を同時に試乗でき、カタログではわからない車内の違いを実際に確認できて良かった」など、ご好評をいただいております。



Q 最後に、新車販売における宗形さんの目標や展望について教えてください。

A 目標は、当社のサービスを最大限に活かし、一人でも多くのお客様のカーライフに貢献することです。ご成約からお乗り換え、売却までお客様に寄り添い、車に関する全てのお困りごとを解決していくカーライフの「トータル」プランナーでありたいと考えております。



千葉県富津市に当社運営
7店舗目となる
「業務スーパー富津店」オープン

当社は地域の皆様の生活に密着する事業を通じて、自動車関連以外の領域でも成長を目指します。



当社は事業成長戦略の一翼を担う、業務スーパー店舗の単独出店を加速させています。2024年6月27日に、当社運営7店舗目の業務スーパーとなる「富津店」を千葉県富津市にオープンいたしました。同店舗では青果・精肉の取り扱いも行い、地域の皆様から信頼と親しみを得られるよう取り組んで参ります。フランチャイザーの株式会社神戸物産や取引先などと緊密に連携し、出店候補物件の調査・選定を行い、積極的な出店を視野に成長を図る所存です。

全て自社対応。クルマのことなら全部お任せ。

ふらっと1
新車の定額サブスク
クルマ買うなら **オートウェーブ**

SUZUKI DAIHATSU
正規代理店

