

中部圏

tyubu@njd.jp

中部支社 〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内3-20-22 桜通大津KTビル6F TEL.052-973-3730
静岡支局 TEL.054-204-6988

ご購入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

季節のかわりめ

○…桜の開花宣言が全国で
出始め、外気の上昇とともに
春を実感し始める季節になっ
てきた。ほんの少し前まで
は、大雪によって中部地区で
も冬の厳しさを目の当たりに
し、寒さに震えながら取材を
したのがまだ記憶に新しい。
取材先の近くで見かけた、除
雪した雪が山のように積み上

ひと息

げられていた場所には、3月
半ばでもまだ少し雪が残って
いた。この雪が溶けてなくな
るころには、厳しかったこと
も思い出に変わっているだろ
うか。今大変だと感じている
ことも、季節が変わればそん
なこともあったねと笑顔で語
れる日が来るのだろうか。立
ち止まっていても時計の針は
動いていく。ゆっくりでも、一
歩ずつ進んで行こう。(鵜)

渡辺自動車

新体制で戦力拡大

3年で売上高倍増狙う

1934年創業の輸入車販売の渡辺自動車(田村太也社長、名古屋市昭和区)は、3年後をめどに売上高で倍増となる100億円を目指す。今年1月1日付で、セントラルグループ(田中徳兵衛代表、埼玉県川口市)の傘下に入ったのを機に経営体制を刷新、今後は事業体制を早急に見直し、現在取り扱う輸入車4ブランドで、店舗や人員の増強を行う。また、グループの基本理念の一つである「地域密着」を、愛知県や名古屋市を中心とした中部地区でも展開、顧客中心主義とともに文化活動や貢献活動においても地域支援に注力していく。

セントラルグループは昨年
末までに渡辺自動車の全株式



4ブランドで拡販をめざす

オールブラン ドフェア開催

新モデル披露

渡辺自動車は15日、取り扱
いブランドの新モデルや主力
車種を披露する「ワタナベ
オールブランドフェア」を名
古屋市内のホテルで開催した
。写真。1月の新体制以降、
同社が開催する初めてのダイ
ベントで、4ブランド8台を
展示したほか、ホテル屋外に
も7台の試乗車を用意、既納
客を中心に200組の来場、

を取得。渡辺自動車を1月1
日付で田中徳兵衛氏を代表取
締役会長、渡辺自動車の前社
長の深見礼子氏を副会長、田
村太也氏を社長とする経営体
制に一新した。今後は事業拡
大として、ジャガー・ランド
ローバーで中古車販売拠点を
年央にも新設する計画だ。さ
らに来年にもシトロエンの新
車拠点開設も検討している。
また、マセラティを含めた4
ブランドを受け入れる集中工
場を新設する予定で、生産性
を高めると同時にユーザーの



30台の受注獲得を目指した。
会場にはシトロエンの新型
「C3」をはじめ、ジャガー

利便性向上を急ぐ。
中部地区へ初進出について
田中会長は「関東で手がけ
る」ジャガー・ランドローバ
ー、マセラティとブランドが
重なることから、様々な手法
が共有できると考えた。また
当地における渡辺自動車のネ
ームバリュー、老舗ディーラ
ーとして高いCSはブランド
拡大に適している。製造業を
中心とした好景気に加え、リ
ニア開通など好材料もあり、
名古屋を中心事業拡大を
狙う」としており、近隣県で
の新規案件も視野に事業拡大
を目指す。

の「E-SPACE (Eペイ
ス)」、マセラティ「レヴァン
テ」などの最新モデルや、ラ
ンドローバー車などSUVを
中心に展示した。試乗会にも
SUVやマセラティ「グラン
トゥーリスモ」も用意、プロ
ドライバーによる同乗試乗も
可能とした。

また夕刻からは自動車評論
家やラジオパーソナリティー
を招いたトークショーを行う
など、終日来場者で賑わっ
た。