

ともに暮らす。 ともに生きる。

寺島 辰之助 さん「伊達市保原町」

若さとまじいところで地域密着
もてなしの心あふれる接客で信頼を培う

スタッフとコミュニケーションをとること、
取引させていただいている方々と
一緒になって成長する事に
喜びを感じる

若い活力が店舗にみなぎる『カー
トダイハツ保原』。幅広い年代層に支
持されるカーショップだ。経営する
のは、今年32才を迎えたばかりの寺
島辰之助さん。生まれ育った福島市
から、頼る者もない伊達市保原町
で起業した。決心したのは28才の
時、熟慮の末に走り出した寺島さん
は、「あの思いは二度としたくない
い」と笑いながら振り返る。

福島市と保原町は、隣接している
とはいえ、寺島さんにとっては保原町は
未開の地。言ってみれば、ブチターンだ。
抱えきれない程の不安があったに違いな
く、時に押し潰されそうにもなったとい
う。「顧客ゼロ、とにかくこの店を知って
もらうことに懸命だった」寺島さんは、
およそ車販売とは結びつかないような企
画で周囲を驚かせるようなイベントを
開催するなど、独自のアイデアを次々
と展開した。それでも車が1台も売れ
ない月もあり、また試行錯誤をくり返
した。

そんな中で、どんな時にも貫いてきた
のが「お客様第二」の心。時には、言いにく
いこともハッキリと伝える。それが本当
にお客様のためになると信じればこそ、
嫌われることを恐れず自分の意思を伝
える。真摯な心がお客様に通じないわけ
はなく、今では伊達市内はもちろんな近隣
から訪れるお客様もかなりの数を示す
ようになっていく。

寺島さんは、「スタッフとコミュニケーション



どんな時にも買ってきたのが「お客様第一」の心

ョンをとること、取引させていただいて
いる方々と一緒になって成長する事に喜び
を感じる」「お客様に喜んでいただいた
時の感激は、かけがえのない幸せを感じ
る」と言う。そして「自分の想いを素直
に実行に移したい」とも。自動車業界と
いう成熟した市場の中で、お客様の方を
まっすぐに見て、自分の情熱を信じて人
間味のある商いを続けることが寺島さ
んの信念。理想と現実の狭間で思い悩む
事もあると言いつつも、「自分が本気で
臨めば本気で関わってくれる人が周りに
集まる。やりたい事を後押ししてくれる
方々に支えられている」と、日々研鑽を
重ねながら、お客様と地域のために邁進
している。

ともに暮らす。
ともに生きる。

Smile Life



お客様のおもてなし用に準備された
飲み物メニューは20種類以上。コー
ヒーは厳選した豆を日替わりで提供
している。これも、お客様第一の心の
表れ



予想以上の盛り上がりを見せた感謝
祭の「車に落書きコーナー」。こんな
思い切ったことができるのも寺島さ
んの懐の深さを表している