



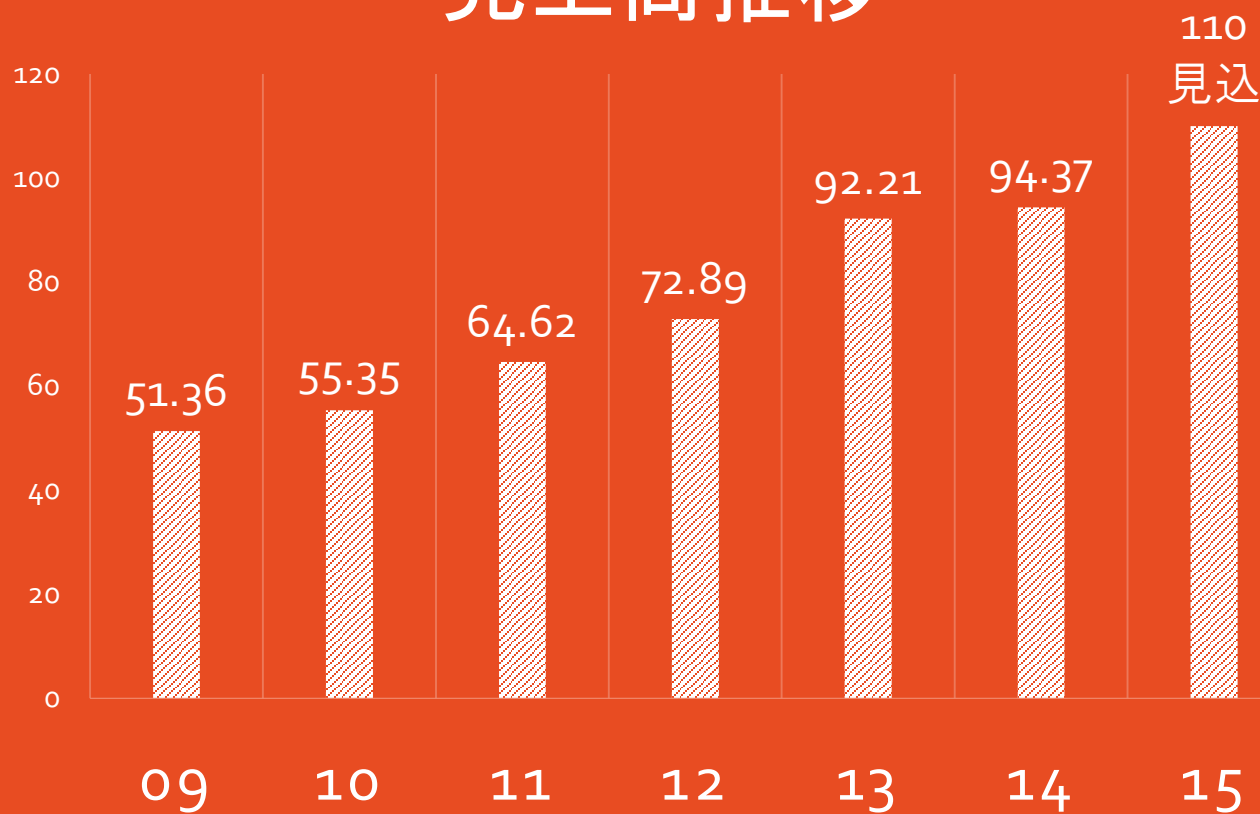
株式会社リバティ

社長になりたい!!

会社概要

設立	1997年 3月
代表	蓮尾 耕司
従業員	150名
事業	(主に)軽の届出 済未使用車販売

売上高推移



担当者：経営学部 一回 小嶋 裕一郎
経営学部 一回 栗山 朋子

事業概要

●販売

軽の新
古車

中古車

新車

新古車：届出済未使用車の通称

●カーライフのトータルサービス

保険

カー
用品

塗装

钣金

車検



リバティの強み

一人財編

- 社員旅行、部活、
LLP(リバティ・レディース・プロジェクト)
- フラットな上下関係
- 人の魅力を引き出す **採用**
- “日本1” という **目標**
- 個々が将来の **ビジョン** を持つ

イメージの湧く説明会
社長による人を見る面接

短期的ビジョン
長期的ビジョン

強く望んで鮮やかに
ビジョンを描けば実現する

リバイティの強み - 仕事編 -

- 高いCS、ES
- 戦略的フォーカス
- 達成会などの行事
- 個性を出せる

アプローチブック
お客様の声
スタッフ紹介ボード

CS:顧客満足

お客様の声

販売で終わらない

リピーター・口コミ

ES:従業員満足

共通の目標

評価される場

入社後の育成事業

総じて“人”本位である



リバティの「こだわり」

“軽の未使用車販売”

⇒ “軽自動車の未使用車販売” という限られた市場の中で圧倒的地位を確立する。



未使用の軽自動車市場

**競合相手が少なく、
且つ市場に伸びしろがある**

“徹底した人財育成”

車や保険の勉強会、他には社会人としてのマナー講習会やセールストークの研修会まで！！

自己実現、人間成長の場に！！

リバティの「こだわり」

LTS

(Liberty Total carlife Support)

⇒定期点検、車検、自動車保険、事故時のロードサービス、修理等、車を購入後もリバティが一貫してお客様のカーライフをサポートしてくれるシステム。



社長について

社長の独自性

株式会社リバティの創設者であり、代表取締役社長である蓮尾耕司さんは社長になりたくて会社を興した。

社長の先見性

約十年前、中古車全般から軽自動車の新古車販売にシフトする。

開業当初からLTSを理想とする販売形態を目標としていた。



↑ 蓮尾耕司 代表取締役社長

魅力まとめ

- “人”本位である
- 徹底した人財育成
- ユーモア溢れる社長の存在



これが「リバティ」だ！！！！

