



社会人の基本マナーである「あいさつ」。
たかが、と侮るなかれ。本当に身に付いている社員は、
顧客や取引先に深い印象を残す。

あいさつに「元気がなければ 今の会社はなかった

ガリバーインターナショナル（東京都千代田区）

「いらっしやいませ」

自動車の買い取りネットワークを展開するガリバーインターナショナル本社。訪問客は、まるで、スタジアムで巻き起こる「ウェーブ」のような「あいさつ」に迎え入れられる。

店舗ではない。本社の管理部門での話である。

オフィス脇の通路を通り過ぎ奥に向かうと、パソコンなどに向かって仕事をしていた社員は作業の手を止め、次々と立ち上がる。そして訪問客に向かって深々とおじぎをし、あいさつする。通路の奥に進むにつれて、一列、また一列と社員が立ち上がり、あいさつする光景は圧巻だ。

誰かが強制して始めたことではない。「先輩を見習って、自然とそうなったんですよ」と羽鳥兼市社長は言う。

講演を聞いて来店

ガリバーを94年4月に福島県郡山市で創業し、6店舗ほど展開した95年のことである。著名な経営コンサルタント



来客があると、仕事の手を止めて次々と立ち上がり、「いらっしやいませ」とあいさつする。

トで船井総合研究所の創業者である船井幸雄氏が「モノを売ることを商売にしている企業は多いが、モノを買うことを商売にしている企業は珍しい」と話を聞きに来社した。

当時のガリバーの社員数は15〜16人程度。福島県の一地方企業に過ぎなかった。しかも羽鳥社長は当時、義兄の会社が倒産し、父親が保証人となっていたために発生した3億円以上の借金を背負っていた。

「ブランド力も資金もない。あるのは元氣と誠意だけ。若さと元氣の良さを

ガリバーインターナショナルの概要

本社	東京都千代田区
売上高	1474億8600万円（2005年2月期）
設立	1994年
事業内容	車買い取り店のチェーン展開など