

THE BASIC OF KERETA WAY

軽自動車販売への想い



PHILOSOPHY

フィロソフィー

暮らしのレベルアップを

Ke

Re

大切にする

Ta

常に `より良い姿、の提案をし続け、
お客さまの暮らしのレベルアップ、地域社会のレベルアップ
そして社員と社会のレベルアップを目指します。



MISSION

ミッション

軽自動車の販売を通じて
北海道の教育水準の
レベルアップと
自然保護に貢献します。

エコで低コストな軽自動車の販売を通じ
未来を担う子ども達のために、
なりたい夢・目標にチャレンジできる環境を創り
元気な北海道を創ることを目指します。



VISION

ビジョン

北海道で一番を目指します。

北海道で一番の**公平・公正な軽自動車販売**

北海道で一番の**事故対応・安心サポート**

北海道で一番の**一生涯トータルカーライフサポート**で

私たちは100億円企業を目指します。

クレタと出会った全てのお客さまの

ライフスタイルをレベルアップさせ、

お客さまの満足を実現します。

社員の成長を重視し、

プロフェッショナルな人財の育成を目指します。

お客さまの子供や社員の子供が入社したくなる

夢のある会社を創っていきます。

GUIDING PRINCIPLE

行動指針①

1. お客様指向

お客様の目線に立ち、素直にお客様の話を聞き、お客様の利益を最優先します。

2. 居心地の良い立ち居・振舞い

清潔な服装・正しいマナーを身につけ、お客様が居心地の良さを感じる接客・提案を致します。

3. 元気な挨拶

出会う人全てに笑顔で挨拶し、元気を与えます。

4. 感動

お客様の感動が私たちの喜びであり、使命です。

5. 感謝

常に感謝の気持ちを忘れず、言葉に表します。

6. 傾聴

人の言葉、人の心、ものの心、社会の心、自然の心、全ての心に耳を傾け、気づき、最適なサービスを提供致します。

7. 約束を守る

お客さま・仲間・地域との約束を守り、信頼を作り上げます。

8. 率先垂範

あるべき姿を頭に描き、模範となる行動をします。

9. 整理・整頓

身の回りの整理・整頓を心がけ、職場の安全を守り、効率的な業務の推進を行います。

10. 公平公正

平等ではなく、公平・公正な接し方を追求します。

11. 個性の尊重

社員同士の個性を尊重し、相手を思いやる気持ちを大切にします。

12. スキルアップ

安心・安全なカーライフサポートを提供し続けるため、スキルアップに努めます。

13. 上昇志向（昨日よりも今日、今日より明日）

成長に負荷はつきものであると理解し、困難を乗り越えられる力をつけるべく、勉強・訓練をし続けます。

14. チャレンジ

常に現状を疑い、考え、また新たな価値観の創造に努めます。

15. 次世代へのバトン

自分の今の努力、忍耐、挑戦が将来へとつながっていくことを理解し、成長し続けます。

16. 夢

自分の夢、仲間の夢、地域の夢を認め、達成の為に努力・協力します。

17. 主体性

自ら課題を見つけ、周囲を巻き込んで解決できるチームプレーのできる社員を育てます。

18. チームワーク

社員同士が知恵を出し合い、お客さまの満足・喜ぶ姿の実現のために考え、お客さまの喜びを会社全体で喜べる組織を目指します。

19. 成長を助ける組織

1…3…5…10…20年後も、働き続ける姿が見えるような職場をつくるため、社長や幹部は、個々の社員のキャリアステップを描き、夢・目標をバックアップできる組織を作り上げます。

20. コンプライアンスの遵守

社会との約束を守り、公平・公正な活動を行います。

21. 地域社会への貢献

地域社会の教育水準のレベルアップ実現のため、低燃費・低コストの軽自動車のメリットを説明し、お客さまに安定して販売をし続けます。

22. 環境保護

軽自動車の販売は環境保護につながることを社員1人1人が意識をし、北海道の自然環境を守ります。

THOUGHT

クレタの想い①

今から24年前、



北海道で誕生したクルマ屋です。

2010年には、軽自動車の届出済未使用車の専門店としてリニューアルオープンしました。

届出済未使用車とは、初度登録(届出)された車両で使用又は運行に供されていない車両(中古車)です。

総在庫は1000台以上!

軽オールメーカーを全て揃えており、道内最大級の規模を誇るお店です。

大量仕入れにより、クルマのお値段を割安に設定する事ができ、新車と同様の保証が適用されるので、アフターサービスも安心です。

THOUGHT

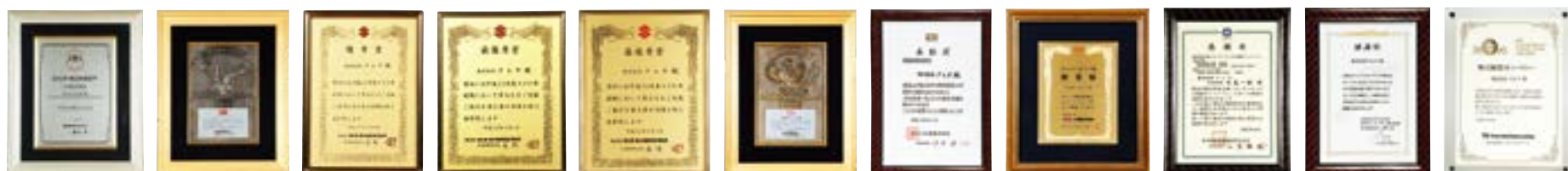
クレタの想い②

地域と共に成長していきます。

軽自動車専門店として、地域のお客さまに多くのご愛顧をいただきながら、おかげさまで、10年間で7倍以上に売り上げを伸ばしています。

各メーカーや、全国の自動車業界が加盟しているコンサルタント会社の自動車部会の勉強会などからも、毎年多くの表彰をいただいています。

これからも、私たちは100億円企業を目指し、北海道で軽自動車を販売し続けたいと思っています。軽自動車を販売し続けたい、その理由は、当社代表 石亀の「軽自動車の販売を通して、生まれ育った北海道の生活をレベルアップしたい」という強い想いによるものです。



THOUGHT

クレタの想い③

軽自動車の維持費を大解剖

軽自動車というと、「低コスト・低燃費」で知られていますが、軽自動車に乗ることは、日常の維持費の負担も軽く、その分、他に使えるお金（可処分所得）が増えることにつながります！

実際にどのくらい、お得になるのか・・・

2,000ccのお車と比較すると、660ccの軽自動車なら、なんと5年間で約100万円も節約出来ることがあるのです。
（右記参照）

ところが、実は北海道の軽自動車の普及率は日本国内でも下位（41位）※に位置しているのが現状です。

※全国軽自動車協会連合会資料より

※2021年3月末時点

2,000ccと比べて5年間で...

約100万円経費削減

▼5年間合計		
自動車税	軽	54,000円
	普	197,500円
重量税	軽	13,200円
	普	64,800円
自賠責 保 険	軽	51,760円
	普	61,660円
任 意 保 険	軽	432,960円
	普	601,080円

▼5年間合計		
車両整備 法定費用	軽	39,600円
	普	69,600円
オイル 交 換	軽	37,500円
	普	114,000円
ガソリン	軽	621,425円
	普	1,023,525円
消耗品	軽	90,760円
	普	193,960円

維持費の差額(5年間合計) 981,280円

※費用の一例です。

THOUGHT

クレタの想い④

レベルアップ 教育と生活の向上のために

また一方で、教育水準は全国平均に比べ必ずしも高くないのです。(大学進学率全国35位)※

そして大学等に進学してもかなりの学生が奨学金を使い、就職後に少ない給与の中からそれを返済し、さらにその給与の中から高い普通車を購入していく人も多いのです。

それでは結果として「悪循環」につながってしまいかねません。

※文科省「学校基本調査(令和元年度)」より
2020年春 都道府県別の大学進学率数値を引用

2020年 春の都道府県別の大学進学率(%)

1.	京都府	65.9
2.	東京都	65.1
3.	兵庫県	60.9
4.	神奈川県	60.7
5.	広島県	60.6
6.	大阪府	59.6
7.	奈良県	59.4
8.	愛知県	58.1
9.	埼玉県	57.4
10.	福井県	56.0



31.	大分県	47.4
32.	新潟県	46.9

33.	熊本県	46.5
34.	青森県	46.2
35.	北海道	46.2
36.	島根県	46.0
37.	福島県	45.8
38.	秋田県	45.4
39.	長崎県	45.4



45.	鹿児島県	43.3
46.	山口県	43.1
47.	沖縄県	39.7

全国平均	51.2
------	------

THOUGHT

クレタの想い⑤

レベルアップ 教育と生活の向上のために その②

広大な北海道ではクルマは欠かすことの出来ない生活必需品ですが、同時にマイホームの次にコストのかかる高額商品でもあります。

そこで私たちクレタでは、本体価格も手頃で、燃料費・税金・保険・車検などの維持費も安く抑えられる軽自動車を積極的に提案し、お客さまの家計を助けたいと考えています。

良質で燃費の良い軽自動車を、公平・公正な手法で販売し続けることで北海道の軽自動車普及率を上げることが出来ると信じています。

そして軽自動車への乗り換えを希望する人が今よりさらに増え、現在ご利用の自動車（特に普通車）にかかっている維持費から、浮いた分のお金を教育費に回すことが出来たなら地域の皆さまがより豊かな生活を目指すことが出来ると思っています。



THOUGHT

クレタの想い⑥

夢を目指せる社会を 実現したい

結果として、教育費を払うご両親にとっても
自分の人生を選ぶ子供にとっても、
限られたお金(可処分所得)を最大限に、
夢や目標の実現のために使えるような、
そんな北海道を実現したいと思っています。



THOUGHT

クレタの想い⑦

大好きな北海道を守りたい

さらに、エコな軽自動車を使ってもらうことで、北海道の豊かな自然を守ることにもつながります。

そのために、私たちクレタは公平・公正な軽自動車の販売を心がけ、安心のトータルサポートを地域社会に提供し続けます。



THOUGHT

クレタの想い⑧

スローガン

軽自動車で 北海道を元気に



お客さまに愛され選ばれる会社として、
誇りを持って業績を伸ばし続けることで、
北海道の軽自動車普及率をもっと上位にしていきたい
そして、地域社会をもっと豊かにしていきたい
そういう想いで事業を営んでいます。

THOUGHT

クレタの想い⑨

地域貢献【募金・自動車提供活動】

お客さまに愛され選ばれる会社として、
誇りを持って業績を伸ばし続けることで、
北海道の軽自動車普及率をもっと上位にしていきたい
そして、地域社会をもっと豊かにしていきたい
そういう想いで事業を営んでいます。



主な寄付・寄贈実績と活動

【定期寄付】

●ユニセフ募金 ●北海道フロンティア基金 ● 社会福祉協議会

【教育関連】

●NPO法人「子ども総合支援ネットワーク」●こども・コムステーション・いしかり ●サカノマチ学舎 ●札幌市特別奨学金
●社会福祉法人札幌育児園 ●NPO法人「いこーよ友の会」
●NPO法人「木と風の香り」●江別市教育委員会 ●北海道科学大学 ●吉田学園 ●駒澤大学付属苫小牧高等学校
●北海道大学ツアー開催 ●北海道大学競技スキー部に車両の無償貸出

【地域関連】

●北海道胆振中部地震 ●苫小牧民報社 胆振東部地震
●ふるさと納税でボールパーク構想を応援する ●さっぽろオンライン夏まつりへの協賛 ●地域の町内会などに会議室を貸出

【その他】

●札幌市交通安全運動推進委員会 ●交通遺児育英基金
●北海道森と緑の会 ●北海道感染症対策局「エールを北の医療へ」

RECRUITING

採用情報①

北海道の未来を 共に創っていきける そんな仲間と一緒に働きたい

クレタは軽自動車の販売を通じて北海道をもっともっと
元気していきたいと考えている会社です。

軽自動車の魅力・・・それはまず低排出ガスで自然に優しい
“エコ”であること。そして“低コストで低価格”乗り出しに
掛かる費用や維持費が普通車に比べて安く抑えられます。
つまり余分なお金を使わずに済むので浮いたお金を子供
の教育に投資すれば、よりよい北海道を創ってくれる将来
の希望を育むことに繋がると思うのです。

雄大な自然の恵みの中で
生かされている北海道民
がもっと伸びやかに楽しく
豊かに生活できる環境づ
くり企業を挙げて取り
組んでいく、それが北海道
が大好きな私たちのこだ
わりです。

これからの北海道を創る
のは若い力です。北海道
を愛する皆さん、私たちと
一緒に元気な北海道を
創っていきましょう！



RECRUITING

採用情報②

クレタ社員を緊急レポート!

クレタとは?そしてどのような人たちがいるの?

社員の皆さんに5個の質問に答えてもらいました。

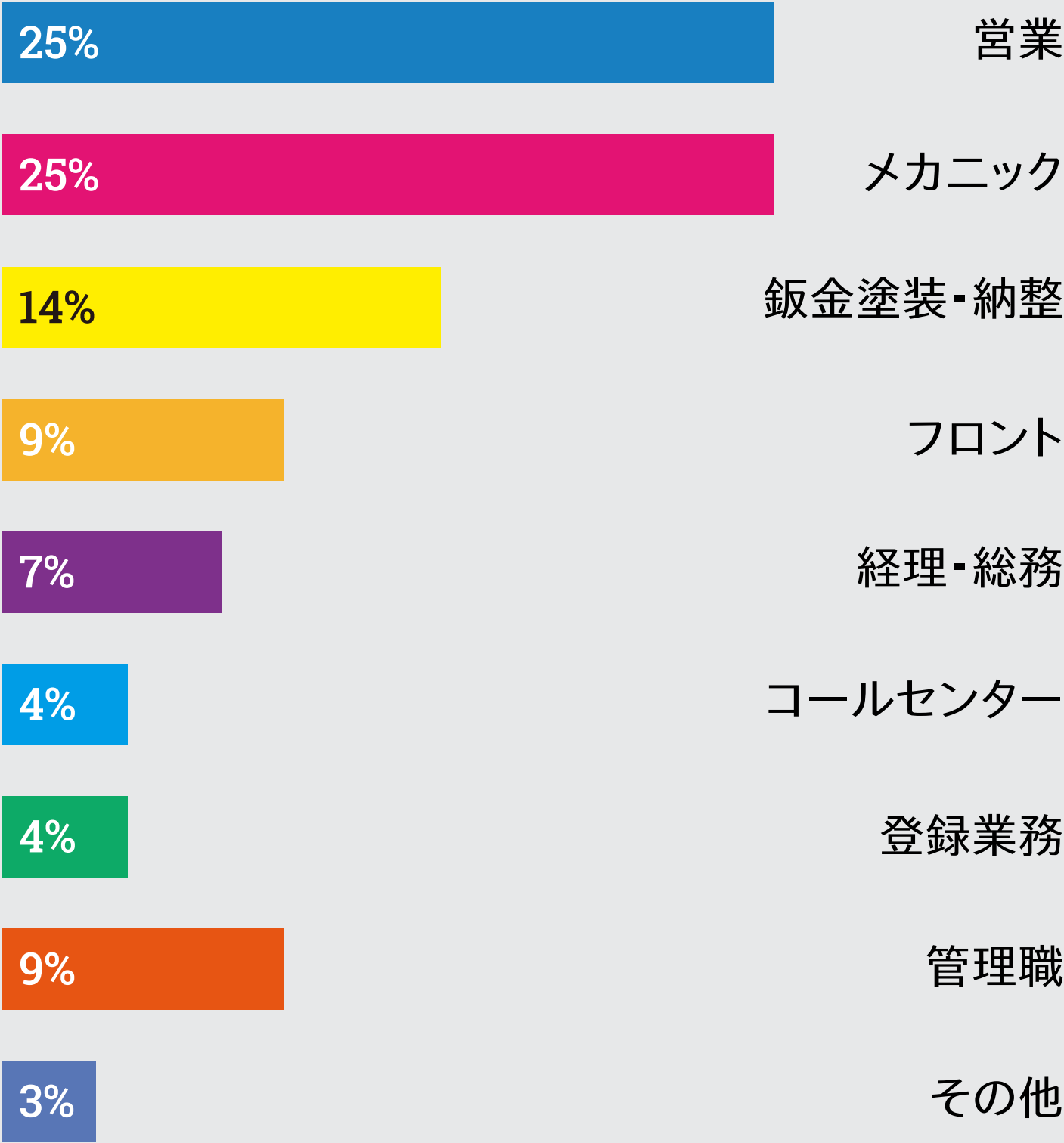
クレタのリアルな情報をお届けします。

年間販売台数は? **約2,500台**

年間車検台数は? **約5,000台**

業務割合は？

- 営業
- メカニック
- 钣金塗装・納整
- フロント
- 経理・総務
- コールセンター
- 登録業務
- 管理職
- その他



モデル年収(一例)

入社4年目 営業スタッフの場合

360万円



※カーライフアドバイザー
販売スタッフの場合

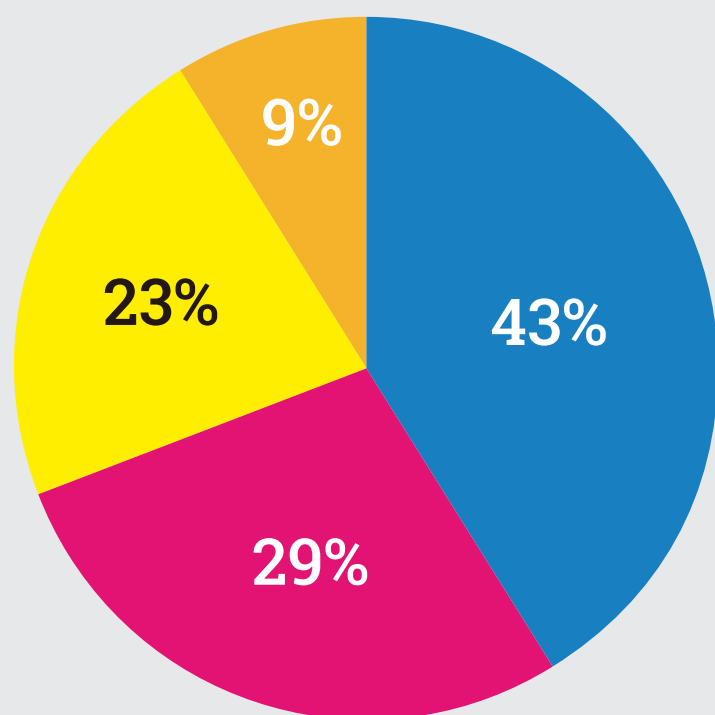
入社3年目 メカニックの場合

300万円



※二級整備士
整備スタッフの場合

社員の目から見たクレタはどんな会社？



- アットホームな雰囲気
- 成長できる・挑戦できる
- 若い・元気・活気がある
- その他

※各データは2022年1月時点のものです

PROFILE

社長プロフィール

石亀社長ってどんな人？

私は高校卒業まで岩内町の田舎で生まれ育ちました。その後、北九州の短大卒業後、札幌日産自動車に入社し23年間、自動車業界について様々なことを学ばせていただきました。



25歳の時には青年海外協力隊としてマレーシアに2年間滞在、さらに海外、特にアジア・ヨーロッパへの旅を通じ視野を広げてまいりました。現在、仕事において最も得意とする車輛事故処理には永い経験を持ち、皆さまのお役にたつものと自負しております。

これが私のプロフィール

名 前 石亀 一昭
生年月日 1956年1月24日
血 液 型 B型

好きな食べ物	寿司、魚
嫌いな食べ物	なし
座右の銘	焦らず、驕らず、高ぶらず
趣 味	海外旅行、読書、空手、マラソン、スポーツが大好き

HISTORY

沿革

クレタってどんな会社？

創業の歴史

平成10年	2月	(有)クレタを現住所で設立
平成14年	1月	北海道運輸局より自動車分解整備事業の認証
//	9月	指定工場の認証取得
//	10月	钣金塗装工場を開設
平成16年	11月	(株)スズキ自販北海道より副代理店の認可
平成18年	7月	ダイハツ北海道販売(株)よりダイハツピットの認可
平成21年	9月	資本金を1,500万円へ増資 (株)クレタへ商号変更
平成22年	1月	軽未使用専門店を開始
平成23年	1月	中古車センターダタンをウトナイにオープン
平成24年	9月	新社屋完成
//		車検の速太郎 苫小牧店オープン
//	10月	東京タイヤ流通センター取扱開始
平成26年	11月	札幌本店新規オープン
平成28年	10月	車検の速太郎 札幌西店オープン
令和 2 年	1月	北広島店新規オープン
令和 3 年	2月	車検の速太郎 北広島店オープン