

# 17年間に亘り アウディの販売を 手がけてきた ベテラン・スタッフ



## Audi Approved 世田谷 販売主任 永井雅邦氏

継続は力なり、という言葉がある。続けることで大きな成果を得られることを意味しているが(続けるためには大変な努力が必要であるという解釈も存在)、ここで紹介する Audi Approved 世田谷 販売主任の永井さんは、なんと17年前からアウディの販売を手がけてきたベテラン・スタッフだ。17年前といえば、まだ、アウディ 80の4世代目の新車が販売されていた頃だが、その時分に発売されていたアウディと現行型アウディの間では、あらゆる面において、まさに隔世の感があるといえるだろう。

アウディ 80(4世代目はB4とも呼ばれる)のことをご存知ない方のために簡単に説明しておく、同車は92年にデビューし、エレガントかつコンパクトなボディとシックで使い勝手がいい上質なインテリアを備えていた。3世代目(B3)までは、いわゆるエントリーセダンという位置付けだったが、4世代目ではセダンの他にワゴン・ボディのアバントも設定され、新たなユーザー層を獲得することに成功した。

その後、アウディ 80はアウディ A4へとバトンタッチし、勇退することになったが、初代モデルの「B5」を起点とするアウディ A4の進化ぶりは、もはや説明するまでもないだろう。

さて、既述したように、永井さんはアウディの品質が驚くほど向上していく過程を“販売スタッフのひとり”として見てきた貴重なセールスである。現在、永井さんは往年のアウディとも“深いかかわり方”をしてきたセールス・スタッフならではのスタンスでアウディ・フリークをサポートしているが、商談時に挙げるアウディならではの長所は「クワトロの優位性」になる機会が多いとのことだった。

Audi Approved 世田谷では、優れたクワトロ・システムを採用した上級/ハイエンドモデルを精力的に



永井さんは現在42歳。17年前からアウディの販売に携わってきた。アウディのブランド・イメージが向上していく過程のすべてを見てきた貴重な方だ。

取り扱っていることもあり、必然的に「クワトロの優位性」について説明するケースが多くなっているのだと解釈できるが、永井さんはアウディの品質に関する向上ぶりだけでなく、アウディが長年培



ってきたクワトロ・システムの進化ぶりについても肌で感じているため、ユーザーに対する説明は非常に的を射たものになっているといえるだろう。

ちなみに、永井さんは「クワトロの優位性」＝「安定感がある走りを楽しめる」と解釈しているようで、4駆のアウディを求めているユーザーには、自信を持って勧めているとのことだった。なお、ショーファードリブンとして使われるケースがあるA6、A8などは、運転手が「安定感がある走りを楽しめる」ことに感銘を受けてくれるようで、プロのドライバーから寄せられる“そういった評価”からも「クワトロの優位性」を窺い知れるのだった。

アウディのブランド・イメージは、新車の販売が好調であることを追い風として、年々よくなり、それはアウディ認定中古車を購入しようと思っているユーザーの間にも確実に浸透している。長年、販売の最前線でユーザーと接してきた永井さんによると、Audi Approved 世田谷を訪れるユーザーも開口一番「アウディって、品質や乗り味がいいんですね」と言ってくれるそうだ。そのような活況が今後も続くことは間違いないので、アウディ認定中古車は持ち前の Prestige 性をますます向上させていくことになるだろう。

最後に永井さんの愛車についてご報告しておく、「以前はA6に乗っていたが、今は一世代前のA4アバントに乗っている」とのことだった。今後は「またA6に乗ろうと思っている」そうなので、セールスのプロを魅了するA6というクルマは、やはり、所有する喜び溢れたプレミアム・セダンということなのだろう。Audi Approved 世田谷に行けば、アウディを本質を知るセールス・スタッフと数多くの上級/ハイエンドモデルに出会うことができる。