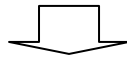


## 3月28日 中央区支部例会

### I、悩みの発端は売れば売るほど儲けがでない

1991年頃のバブルメンテナンスサービスは売上が上がれば上がるほど先にお金が出ていくので収支が悪化する。



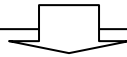
### II、このビジネスに疑問を感じて止めることも考えた

しかし止めるに止められない。銀行借入が重く、止めたら返済ができなくなってしまう。



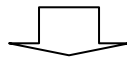
### III、ではどうしたら良いのか？不安だらけの数年を経験

東京都経営革新を知る。自社の強みを生かして自社ブランドが作れないか？そして中古車をベースにレンタカー事業で経営革新を申請。でもレンタカー事業は決して新しい事業ではないので何かスッキリしなかった。



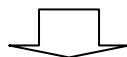
### IV、決してブランディングを意識していた訳ではない

どこもやっていない、当社独自の商品を作れないのか。ただ漠然と考えていた時大手鐵鋼会社関連の自動車リース会社の部長から「相談があるから来てくれ」と言われ錦糸町の本社に出向く。本題はたった7分程度。心の中では「これ面白い」と既に決心していた。瞬時に「やっろう・作ろう」と決断。この時生まれたのが中古車保証「買得典」。ただ、株主や親しい友人、知人は反対していた。中古車業界のイメージが悪いのだ。



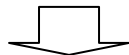
### V、開発に6ヶ月、でも5ヶ月間は全く売れない

担当者を決め、売上目標を年間6千万円と決めたものの約半年間の契約は25万円予測に反して全く成果がない。一旦は販売を諦めた。ただ、何故売れないのか自分で調査したら売れない理由が直ぐわかった。「価格が高い」担当を降ろし直轄とし一名を中途採用。「3万円に拘れ」の指示のもと約一ヶ月半かけて商品を作り換えた。



## VI、対象は零細、小規模な中古車販売店としていた

しかし反応が悪い。そんな中グループにベンチャーキャピタルを持つ会社から大手の車買取会社に来てくれの声が掛かる。中古車保証に興味があるらしい。話は驚くほど順調に進んだが一つ難点があった。バブル崩壊で当社の評点があまり芳しくないのだ。しかし運が味方したのか、相手がベンチャーキャピタルをグループに有していたからか提携に至った。



## VII、予測は狂うもの、動いて見ないと判らない

結局、零細、小規模な中古車販売店からの引き合いはなく、逆に国内を代表すると言っても過言でない中古車販売店から次々と話が舞い込んだ。当初の予測とは真逆な結果となった。本部と契約すると全国 250 店、500 店と窓口が広がる。たかだか一年位の期間で一人の営業マンが約 2500 店舗の販売代理店を築き上げた。



## VIII、損益の危機が到来、やはり怖かった

右肩上がりで店舗が増え、申込台数が増加している 1~3 年位の期間は驚くほど利益が出た。しかし伸び率が鈍化する頃から収益が急速に悪化、採算割れを起すなどの危機が到来。この間、このビジネスが公開企業に真似された。当社のサービスを受けていた会社であったが突然自社商品として展開。ライバルが増えた。ただ、2~3 年後に何か起きると言う確信があった。それを当社が経験したからだ。確信どおりそうなった。そしてその会社はこの商品を止めた。



## IX、中古車保証のラインナップを増やし、収益を改善する

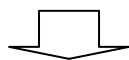
現在、販売代理店（パートナーと言う）は登録ベースで約 4 千店舗、OEM 提供などを含めて年間約 3 万人の方々に利用頂いている。発売開始から 10 年を迎える事になり累計 15 万人以上の方々に利用頂いた。商品ラインナップも多様化し、また新たな提携先にオートローン業界最大手も加わった。ライバルも現在 2~3 社に増え、またそれが比較的大手企業で、名だたる企業の中にはあるが、現在も国内最大の取扱い台数で他社を圧倒している。



## X、ライバルをパートナーに

当社のパートナー同士は市場ではライバル関係にある。但し、当社が中間に入る

ことでパートナーとなり得る。つまりネットワークの構成企業として互いに協力する場面も生まれる。例えば、北の中古車販売店は南の中古車販売店のお客様の修理にの修理に協力する。レンタカーネットワークがあれば乗り捨て需要にも対応できる。当社が中間にいる事でライバルがパートナーとして動ける。



## XI、CSI（カー・ソーシャル・インフィニティー）概念

CMC（カー・マネージメント・サイクル）からCSIに。これだけ多くのパートナーに恵まれ、カーサービスについてもお声がけ頂く事が増え、新たなパートナーが突然生まれる。切欠はあの中古車保証「買得典」から始まった。そしてこれからの時代はこれらパートナーと更に関係を深めるための新しいサービス、商品を開発して行く。



## xii、「これから」に挑戦する勇気と決断

会社が伸びれば、社員の所得が増え、雇用環境が改善され、プライドややりがいが増え、良き人財に恵まれ、切磋琢磨して人財が育つ。社員がやりたい事に会社として投資もできる。夢のある会社が作れる。しかしそれは危険との戦いでもある。だから勇気と決断が必要。常に背水の陣を敷く。そして今新たな企画を全社活動で動かそうとしている。

### 1、カーシェアリングのサポート体制を作る

昨年11月に突然の問い合わせあって、ある投資会社のカーシェアリング事業をサポート。具体的には新車、中古車の調達からリース、車両点検、事故修理車の最終処分をワンストップでサポート。

### 2、電気自動車の充電器を無料設置企画

ソフトバンクや日本ユニシス、三菱電機、ホーキング、インキュベータなど10社のプロジェクトを後押しする活動に参加。EV時代の到来に備える。コンバートEVなどの充電基地は地域活性化のお役立ちやEV車の製造、販売にもつなげられる。鶏を先ず用意する。

### 3、T-Space タイヤ保管サービスを開始

パートナーに新たなビジネスとしてタイヤ保管ビジネスを提案する。これらにより来店客の増加とタイヤ販売の可能性、タイヤレンタル、など幅広い展開が考えられる。宅急便の取扱い窓口の様な取次ぎ店展開も可能と考える。

### 3、旅行会社とタイアップ「ぶら旅」サイトを立ち上げる

各種の旅行プランに加え出張やプライベートな旅行に活用頂ける福利厚生的要素と当社レンタカー事業とのコラボでレール&レンタ、フライ&レンタを実現する。間もなく大分空港の目の前に当社のレンタカーシステムを活用した拠点が開設される。富山空港付近も視野にある。また当社の出資先や取引先、更には全国のパートナー店のレンタカー拠点を取り込む事で全国ネットワークも見え隠れしてきた。

### 4、会員組織を作る

中古車保証申込数 15 万人に加えレンタカーの顧客を巻き込んだ NMS オリジナル会員組織をつくる。互いに企画を交換、交流させることや当社の基幹システムを活用したパートナー支援体制を作る。会員募集窓口は全国のパートナー店としたい。

### 5、保険代理店共同事務所構想

当社の車に関する機能の全てをご利用頂ける共同事務所としたい。まさに「クルマの相談館」である。新車、中古車の調達に始まり、自動車リース、ローン、車検、点検、事故修理、レンタカー、備品・用品半販売、車の買取、中古車保証、etc 当社の機能全てが全国的に利用できる事務所となる。



何度も挫折を経験、決して有能な経営者でも、すこぶる頭が切れる訳でも、優秀な大学出身でもない者が、諦めずに、継続的に、努力していたらやっと光明が見えてきた。今もお金に苦労しながら「やっところさ」ここに辿り着いた。借金も多いけど、気が付けば多くのパートナーに恵まれていた。これが財産。もしかしたら社員と同等もしくはそれ以上の財産かも知れない。