

What?

Why?



所長 山本の

ワイズリレーインタビュー

第38回 有限会社盛岡マツダ商会 代表取締役社長 藤澤智恵子さんに聞きました!

創業から55年。同じ場所に居続けることがお客様の安心感へ。

Q まずは業務内容を教えていただけますか?

藤澤 整備業を中心として、販売、板金の3本柱で行なっている車屋です。本社は岩手大学の正門の向かいで、販売の拠点となる営業所は手代森にあります。

Q どんな商品を扱っていますか?

藤澤 主体となる整備工場は、全国組織の「ロータスクラブ」の加盟店で、整備のプロとして技術を提供しています。板金の部門は「カーコンビニ倶楽部」に加盟しています。社名は「盛岡マツダ」なので、マツダ車限定のお店だと勘違いされがちですが、今はどのメーカーでも対応できます。また、販売部門も同じように、どのメーカーの新車も中古車も取り扱うことができます。

Q 社内がとても素敵な感じですね。

藤澤 去年の今頃からリフォームを始めて、8月くらいから新しい環境でお客様をお迎えしています。個人的には、50年かけてやったような大規模なリフォームでした。

Q 創業からの歴史を教えてくださいませんか?

藤澤 私の祖父が1965年に本社のこの場所で創業しました。ただ、祖父は本当に早くに亡くなってしまい、私の父が20歳の頃に急遽継いだと聞いています。当時は自宅兼整備工場で、私自身も高校まで工場がすぐそばにある環境で育ちました。2代目の父は、2005年に急逝してしまい、もともと私が手伝っていたこともあって、3代目を継ぎました。今年で創業55年になります。

Q 社名は昔から変わらず同じですか?

藤澤 祖父の代は違ったという話もありますが、確実なのは父の代から今の名前です。名前に「マツダ」とありますが、父が継いだ時はマツダ車だけの取り扱いで、ディーラーから仕入れるサブディーラー的な位置にありました。今でも「マツダ会」という団体に入っています。今はどのメーカーも取り扱っていますが、

「絶えず他社と比べられる業界ですが、それでも最終的にうちを選んで来ていただけるお客様、そして、今のメンバーを大切に事業を続けていきたいです」。



「マツダ車しか取り扱いしないの?」とよく聞かれるので、社名をどうしようか迷った時もありますね。ただ、父からこの名前を継いだという気持ちもあって、長く付き合っていたお客様も、「盛岡マツダ」と言うと、うちをすぐに思い出してくれるので、私はこの名前が続けたいと思っています。

Q この会社に入る前は何をされてきましたか?

藤澤 仙台の専門学校を出た後、岩手リコー（現リコー ジャパン）さんに就職しました。その時は、まだパソコンの中にワードは入ってなくて、ワードプロセッサとパーソナルコンピュータが別々の時代でした。私は、ワープロ部門の販促にいて、インストラクターとして営業さんと一緒に学校や役所を回って、ワープロを普及させる仕事をしていました。営業で販売になったところには、ワープロの使い方を教えに行ったりしていましたね。結婚するまで勤めていたので、5年くらいいました。その後は宮古で専業主婦をしていて、主人が盛岡に転勤することになったので、一緒に盛岡に戻ってきて、子連れでパートのような感じで家業を手伝い始めました。そのうちに「カーコンビニ倶楽部」のフランチャイズになることになって、私が担当することになり、父が急逝するまで5年ほど板金部門をメインで行なっていました。

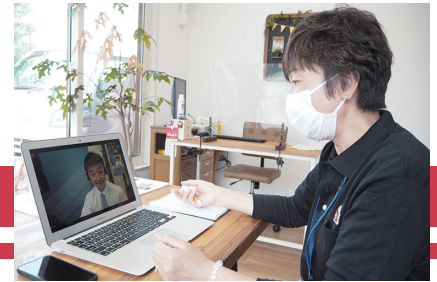


有限会社盛岡マツダ商会 代表取締役社長

藤澤 智恵子（ふじさわ・ちえこ）

1967年、盛岡市生まれ。東北電子専門学校を経て、ワープロのインストラクターとして岩手リコーに就職。結婚を機に退職後、子育てをしながら家業を手伝い、2005年に3代目を引き継ぐ。小学校から高校まで陸上部の短距離選手だったスポーツウーマン。

「Zoom」を使ったインタビューの様子。昨年リニューアルした本社内は、スタッフさんによるDIYで温かみのある空間に変身。打ち合わせテーブルは、もともとあった古い机を飽がけし、脚を新しくして、蘇らせた力作です。



株式会社ホップス 代表取締役 工藤 昌代 さんからのご紹介

Q 他社と違うセールスポイントを教えてください。

藤澤 同じメンバーが同じ場所に居続けるということは、私は強みだと思っています。転勤がないので、お客様がいついらしても、同じ者が迎え入れますし、同じ者が整備で駆けつけ、同じ者が販売で対応できます。これはお客様に安心していただけるポイントだと思っています。

Q お客様担当制ですか？

藤澤 うちの営業が2人で、本社兼整備工場は5人の合計7人という限られた人数なので、担当制ではないです。「誰々さんのお客様」ということはなく、「盛岡マツダの大事なお客様」という姿勢で対応しています。

Q この仕事の魅力は何ですか？

藤澤 私自身、社長業ではありますが、整備や板金のフロントでもあるので、「ぶつかった」とか「車の調子が悪い」とか、皆さん、どこかしら気持ち的にへこまれて訪ねてきます。そういうお客様が最後は笑顔で喜んで帰っていただけるのを見ていると、このために仕事をやっているんだと実感しますね。お客様は「なんとかしてくれるだろう」と思って来てくださる方が大半だと思うので、期待は裏切らないように頑張っています。

Q 自分なりの勉強や情報収集の方法はありますか？

藤澤 岩手県中小企業家同友会では、異業種の経営者さんから本音で勉強させてもらっています。また、加盟している団体の研修も役立っています。今回のコロナでは、フランチャイズ本部からの情報提供は心強かったですね。

Q コロナの影響はありますか？

藤澤 中古車販売の分野で「JU 中販連」に加盟していますが、岩手の加盟店が13店舗くらい集まって、盛岡で年4回、大きい展示会をしています。例年、4月、6月、9月、10月に行うところ、6月の展示会は中止になりました。そういったイベントがなくなる影響はありますね。整備業に関しては、部品の供給が遅れるといったことは

なく、コツコツと続けられています。

Q 会社としての目標をお聞かせください。

藤澤 ここでやり続けることです。続けるって、簡単なようで難しいですね。私は、父親から継いで、何が大変だったかという、お客様をつなぎとめることでした。つなぎとめるためには、まずは継続することが大事だと思っています。社屋もリフレッシュしましたので、ここでみんなと一緒にやっていくことが一番ですね。ただ、続けるためには、後継者の課題があります。まだ想像できていませんが、次を真剣に考えていく必要があります。

Q 個人的な目標もお聞かせください。

藤澤 父のことがあったので、健康であり続けることです。スタッフみんなの笑顔を守りながら、何かあったらお客様のもとに走れる状態にいつでもしてきたいと思います。

Q 最後に好きなタイプの芸能人を教えてください！

藤澤 フラワーカンパニーズです。誰が好きというよりも、グループ全体が好きです。45歳の時に、主人にいきミュージックフェスに連れていかれて、その時から大好きになってしまいました。芸能人に夢中になることが初めてで、ライブがあれば行きますし、ファンクラブにも入っています。ヒット曲なしのグループですが、学生の時からメンバーチェンジなしで、ハイエース一つに機材を詰め込んで日本中をめぐるというポリシーにまず惹かれてしまいました。ちょうど子どもの手が離れた頃に出会ったのですが、夢中になれるものがあるのっていいなと思いますね。

◎ 本日はお忙しいところありがとうございました。



有限会社盛岡マツダ商会

本社：盛岡市上田 3-10-46 ☎019-622-5359

展示場：盛岡市手代森 14-19-19 ☎019-696-3425