

What?

Why?



所長 山本の

ワイズリレーインタビュー

第54回 有限会社みちのく自動車钣金塗装 取締役 井上智さんに聞きました!

社員から2代目社長へ。徐々にシフトチェンジをして、芯の強い会社へと成長中。

Q 業務内容と主力にしているサービスを教えてください。

井上 車検をはじめ、車の一般修理や钣金塗装、保険関係など、車のことなら何でも対応しています。2年前に車検専門店のフランチャイズ「コバック」に加盟し、車検を主力にしています。

Q 何代目でしょうか?

井上 2代目です。前社長と血縁関係はなく、一般の従業員から声がかかって2015年9月に事業継承しました。社名は変えてもいいよと言われましたが、自分の中で愛着があったのと、今は英語が溢れているので、日本語の方が目立つなと思って変えませんでした。

Q これまでの経緯を教えてください。

井上 会社は1990年の創業で、2001年に入社しました。私は東京の自動車整備専門学校を卒業後、岩手に帰ってきてしばらくふらふらしていました。たまたま父と飲み屋に行ったら、後ろに父と飲み友達だった前社長がいて、父が「こいつ使ってくれないか」と言って、「いいよ、いいよ。来週おいで」というラフな感じで整備士として雇ってもらいました。整備士は常時2人の小さな会社だったので、自分の技量が分かりづらかったのですが、事業継承する数年前くらいに前社長から「参った」と言われるくらいの技術レベルにはなっていました。

Q なぜお声がかかったのでしょうか?

井上 その時私が一番長かったことと、子どもがいるので、私だったら次の後継も問題ないだろうとかなり先読みされて声をかけていただいたようです。2015年の2月にお話があり、9月には引き継ぎました。11月には前社長も引退されたのですが、経営のノウハウがないので、そこからが怒涛でしたね。

Q 迷いはありませんでしたか?

井上 ちょうどその時、自分的に「変わらなきゃ」という一種のターニングポイントの出来事があって、このままじゃだめだなと思っていました。何か挑戦した



「緊張よりもリラックスしている方がポテンシャルが発揮されると思うので、工場長と店長の面白い行動を見てユーモアの訓練中です(笑)」。



いと考えていた時で、自信はありませんでしたが、神様の思し召しかなという思いで迷いなく決めました。

Q ターニングポイントとは、どんな出来事だったのですか?

井上 もともと自分に自信がなくてイエスマンでした。ただ、責任感があったので、与えられたものをがむしゃらにやってきました。縁あって結婚できて、子どもが自分のもともと生まれてからは「この子たちを幸せにしたい」と思って取り組んできました。それなのに、長男が小学4年生の時に自分と同じ暗い顔をして、「口だけで接して、背中を見せていなかったからだ」と気づきました。そんな時に社長から声がかかったので、チャレンジにはびったりなステージだと思いました。正直、会社の経営状態はなんとなく分かっていた。でも、そういう会社だからこそやる意味があると思いました。会社経営を通して自分を変えていくという、チャレンジの始まりみたいな感じでした。

Q 業績は良くなっていますか?

井上 継承した翌年から黒字になりました。FC化の経費で2期分は赤字が出ましたが、仕組みがうまく回り始めてきたので今はいい状態です。FC化の理由は、車の性能が向上しても車検はなくならないと思ったからです。整備士の中ではシンプルな車検よりも故障修理がやりがいになってきますが、経営のバランスを考えた時に先に安定した収益を上げて、その後に故障



有限会社みちのく自動車钣金塗装

取締役

井上 智 (いのうえ・さとし)

1980年、滝沢市出身。保育園の頃から色々な物をバラして遊ぶのが好きで、高校卒業後に自動車整備士の専門学校に進学。1年間のプー太郎を経て、2001年に入社し、2015年に2代目へ。休日は3人の子どもの挑戦をサポートする育メン。

「車検のコバック盛岡北滝沢店」として生まれ変わった現在の店舗。赤い看板が目印です!



株式会社フードアトリエ 代表取締役 佐々木 朋乃さんからのご紹介

修理の専門店を出したいと描きながら基盤を築いているところです。今までとやり方が一変したので社員との葛藤はありましたが、「できる」という確信を示しながら変えていきました。ちょうどFC化後にコロナになりましたが、車検台数は3倍に伸びました。売上ではあまり良くなったようには見えませんが、利益面やお客様の数で言えばかなり良くなっています。昨年は報酬が30%ほど上がった社員もいます。社員数も4人から今は10人に増えて、さらに採用予定です。

Q 今も現場に出て整備をされているのですか?

井上 悩みましたが、今は完全に人育てにシフトチェンジしています。本当は得意分野のキャンピングカーの整備もしたいところですが、経営者が現場に出すぎるとよくないのかなと思い、2、3年で右腕を作ろうと決めていました。今は現場は工場長にお任せしています。

Q 他社と違うセールスポイントを教えてくださいませんか?

井上 車検は低価格・高品質・高待遇が強みで、誰が対応しても同じ品質という点が他社との違いだと思います。オイル交換一つでも、歴が浅い人は交換作業だけに集中してしまい、プラスアルファの今後訪れるトラブルを予測できないので、個人差がないようにマニュアル化しています。あとはすごく雰囲気のいい職場ですね。

Q この仕事の魅力を教えてくださいませんか?

井上 好きなことを突き詰めていっただけなのに人に喜んでいただけることです。あとは自分の車を自分で直せるのでお金がかからないことです。

Q 自分なりの勉強や情報収集の方法はありますか?

井上 同友会や滝沢の商工会青年部、倫理法人会などでいろんな経営者さんの考え方や価値観を聞いて、いいところを真似するようにしています。

Q 会社としての目標をお聞かせください。

井上 社員の物心両面の豊かさの追求です。「物

の面は、正社員で地域最高水準の報酬35万円が目標です。「心」は105日の休日と有給消化です。年間車検台数の最終目標は3000台で、到達すると35万円が達成できます。現在地は1000台ですが、スタッフが2人増えれば3倍は可能だと思います。そこは完全に仕組み化なので、落とし込めると思います。

Q 個人としての目標をお聞かせください。

井上 目標はスラムダンクで「ホワイトヘアブッダ」と言われていた時の常に笑っている方の安西先生です。言う時はズバツと言っ、縁ある人の幸せに貢献できる人になりたいなと思っています。

Q 仕事をする上で大切にしていることは何ですか?

井上 整備士で言えば探究心です。アンテナを立てずに日々の業務を流れ作業のようにこなしていれば成長はしないです。小さな気づきでも「これってなんだろう」と思ったことを拾って調べていくことが全て財産になり、後々つながってくと思っています。経営者としては、どんなミスがあっても基本は怒りません。その人が最善を尽くして起こってしまった現象なので、原因と次はどうしたらいいのかを検証して周知できればそれでいいと思っています。そのためには、自分から見たら「何やっているの?」と思う時も、「これって何が最善だろう?」と社員の視点で考えるようにしています。すると「そういうことだったのか」と分かるので、社員のモチベーションを下げない関わり方を大切にしています。

Q 最後に好きなタイプの芸能人を教えてください!

井上 竹内結子さんが好きでした。包み込んでくれるような大らかな雰囲気に菩薩を感じていました。

◎ 本日はお忙しいところありがとうございました。

有限会社みちのく自動車钣金塗装

本社：滝沢市土沢 310-15 Tel：019-687-2255

