

岡田健君 丸山さん卓話楽しみにしています。

五十嵐茂君 丸山会員頑張って下さい。

佐藤弘志君 丸山さん卓話頑張って下さい。

星野義男君 加代子さんと同席に感謝して。丸山新会員卓話に感謝して。

堀川正幸君 楽しい夜例会に一口!!

斎藤正君 ゴルフ同好会納会コンペで惜しくも優勝を逃がしましたが、見事馬券を当てました。喜びの一端を

丸山達夫君

*週報915号掲載の今月のお祝いで掲載漏れがありました。お詫び申し上げます。

結婚記念日 米山キクエ・定夫 11月9日

*週報916号掲載五十嵐会員による「卓話」のなかで誤りがありましたので訂正させていただきます。

新潟の語尾で「だ」「で」「ど」が「ら」「れ」「ろ」に変わって大変な言葉になる。そろそろ帰ろうとした客に対してホステスが「まだいれて」と言った。客は何を勘違いしたのか閉店まで居たが何もなかった。

「まだいれて」は「まら^いれて」の誤りでした。

卓話： 丸山正男

この度新入会員卓話とのことで、その内容を考えかなり悩みましたが、今回は自分の夢を実現できた我が丸山自動車グループの創業当時を振り返ってみたいと思います。

私達、丸山自動車は民間車検工場「コバック」を核に事業を展開し、従業員数はグループ全体で約100名を数え、売上高も約20億円に達するまでに至り、自動車整備業では県内トップクラスの企業に成長し、更なる発展を続けるために日々努力を続けております。

その始まりは私が21歳で始めた自宅敷地内での整備工場でした。開業に当たり、地元でいくつかの整備工場で修行を積み整備を覚えました。とはいえ21歳の若さで整備工場を始めたときには、技術も知識も充分とは言えない状態でした。

創業の1967年（昭和42年）当時は、日本中にモータリゼーションの波が押し寄せ自動車の台数が急速に伸び、のどかな田園風景が広がる分水町も無関係ではありませんでした。当時、整備をしながら中古車も販売していましたが、とにかく車が売れました。一晚に5～6台売れたと言ってもオーバーな表現ではありません。中古車でもなんでも、車があれば売れた時代です。乗用車よりもトラックやライトバンが売れました。

モータリゼーションの波を掴まえて好調なスタートを切り、その後、1976年に有限会社として法人化、1979年には民間車検の指定工場となり、企業としても順調に成長を遂げることが出来ました。

その後、1995年7月に、車両法の改正で点検基準項目が追加され、より厳密な整備が求められるようになり、それをきっかけに危機感が高まりました。

そこで工場長らと共に、全国の優秀な自動車整備工場を見学して回り、最後に行ったのが、愛知県

のコバック本部でした。見学して大変な衝撃を受けました。取り扱い件数、システム、顧客満足の素晴らしさに驚きました。こんなやり方があったのかと。朝7時から見学しましたが、一日で約50台が車検され、出庫していく様子に『これだ！』と直感しました。すぐさまその夜、社長に会って、フランチャイズ加盟の仮契約をしました。

それから同年11月に車検専門店コバック県央店をオープン。車検のメニューを選べる今までにないシステムが好評で、瞬く間に2000台の実績が上がりました。そこで、新潟市ではより以上の実績を見込めると予想し、2年後の12月、2号店の県庁前店をオープンしました。ここも、初年度2000台、翌年3000台と毎年1000台ペースで伸び、全国のコバックでも注目される店舗になりました。

コバックがその先陣を切った車検専門店チェーンですが追隨する企業も少なくありません。しかしコバックに勝てるチェーンはないと私は思います。それは他のチェーンに比べて特に勝っている教育体制にあります。車検大学という名の教育システムがあり、アルバイトからマネージャーまで、キャリアに応じたプログラムで徹底したトレーニングを行います。現在は、お客様感動の時代だと言われます。だからこそ徹底した人材育成が重要なのです。

その後も1998年コバック三条店、2000年赤道店、2003年紫竹山店、2004年寺尾店と車検専門店の出店攻勢を続ける一方、車両販売店、板金塗装専門工場を加え、2005年2月には板金のモドリーをオープンし、現在ではグループ全体で9店舗を数えるまでに至りました。今後の目標は2009年までに17店舗です。今のところ追隨するライバルはいないと思いますので充分に実現可能であると確信しています。

私たちが地域一番店を目指す上で大切にしている事をQSC+V（品質、サービス、清潔感、価格）という言葉に集約しています。そして、お客様からのお礼状で顧客満足を図り、月当たり納車台数の20%のお礼状をいただけることを目標に掲げています。

例えば、10日間まったくお礼状が来ない店舗も時にはあります。こういう店は何かがおかしいわけです。そこに早く気付いて、手立てを打つことが大切です。一つの仕事をやっても、それだけを見ている人と、先の事まで考えてやっている人と様々ですが、やはり一つ二つ先を見て準備できる人が欲しいですね。人当たりの良いことも大切ですが、何よりも自分を成長させたいという意欲のある方は大歓迎です。

私は一代で新潟県を代表する整備工場を築くことが出来ました。それもこれも、私には新潟県で一番の整備工場を作りたいという大きな夢があったからです。成功の秘訣は、夢を持つことです。心に描いた人生の目的に到達するようその夢を現実にするために努力する事が大切です。目的のない人は人生に勝てないと私は思います。

会 員 の 声： 岡田 健

日頃から気になっている事を書かせていただきます。知識もなく不勉強な私ですので誰か詳しい方が居られましたら教えてください。

刑事や民事時事件に於いて時効がありますが、これはいったい何のためにあるのでしょうか。15年間逃