

■ 井勘定から法人化に、愛されるキャラクターが企業を存続



事務所



入り口サイン



販売されている中古車

車に関わるすべての人と感動と喜びを分かちあいます。
私たちが成長することにより新たな仲間を増やします。
私たちは感謝の気持ちを忘れず互いを尊重しあい愛のある企業を目指します。



(有) ダイエツオート
代表 泉脇 基寛 氏
(京阪支部)

●会社経営21年、同友会入会20年

「失敗談はいくらでもありますよ。自分が経営しだしたころに資金繰りが苦しくて、どうしようと思った時に妹が結婚することになりました。それが6月9日なので、競馬で6-9を1点買いしたら100万円入ってきて、母親の給料や資金繰りに充当したり・・・そんな経営をしていました。中古車ブローカーにだまされて、入金した方がいいが車が入ってこないこともありました」

ダイエツオートは先代の泉脇さんのお父様が、昭和49年に創業した中古車販売店で、最初守口市で営業開始しました。トヨタの新車セールスの営業で勤務していた泉脇さんが、トヨタを退社して平成4年8月入社、しかし4年後の平成8年1月にお父様が急逝。それまで経営に全く携わっていなかった泉脇さんは、会社の経理を見ると先代の井勘定で、これからどうしたらいいのかわかりませんでした。翌年の平成9年3月に同友会京阪支部に入会したものの、例会のテーブル討論では参加されている会員との話が全くかみ合わず1年休眠。そんな時に守口グループ長を命ぜられ、そのキッカケで同友会がどんどん面白くなってくと同友会べつたりになりました。そうなる自分もあんなふうになりたいと思う先輩を見て、経営の目標ができました。法人化したのは同友会に入会してからです。どんな経営をしたらよいか、何かわからないことがあれば同友会会員に相談する。そうすることで現在でも会員の皆さんに何度も助けてもらっていると語ってくださいました。

泉脇さんを象徴するエピソードで一番有名なのは、結婚する時にお金がなかったので結婚式はしなかつたところ、同友会仲間が仲間内で結婚式を企画してくれ、泉脇さんが大泣きしたそうです。そんな仲間から愛され、子どものように感情を露わに大泣きする、純粋な泉脇さんは誰からも好かれるキャラクターです。



インターネット入札はパソコン上より

●仕入れは命

中古車は下取りがメインです。ディーラーよりダイエツオートの方が高く買い取ります。長年培った独特の勘で中古車を仕入れます。例えば関東と関西では売れ筋、人気車種が違っていたので、関東で仕入れて関西で販売。逆に関西から関東に販売する。また海外で人気の国産車を新車で購入して1年してから輸出すると、関税が安くなって新車で購入した時より高額で販売したりしてこられました。以前は中古車相場情報誌を購入して価格情報を入手していたのが、現在はインターネットがメインとなりました。しかしインターネット情報があり過ぎて、儲けも少なくなり売上げも減少すると商売も面白くなりました。インターネット取引自体は15年前からありましたが、10年前より大手中古車ネットワークがインターネットに進出し、価格市場が崩されてしまいました。情報のフラット化は実際に購入するお客様には良いのですが、時代の流れによる若者の車離れで販売台数が減少しており、先行きは非常に暗いです。新車の取り扱いもありますが、商売の中心は中古車売買。同友会内だけで会社の経営を救ってもらい継続取引できるお客様はいませんから、売るのはほとんど外のお客様です。実際車を購入しようとするお客様は、まずインターネットで車種と価格を調べて、朝から何軒も回って車を実際に見に来られます。ですから商談はお客様が何軒も回ってへ口へ口になった夕方が、心理的にも商談が成立しやすくなり、そこが攻めどころでもあるそうです。

●同友会きっての情報通

今でも同友会仲間は、何かわからないことや知りたいことがあったらまずは泉脇さんのところへ連絡してきます。何でそんなことまで知ってるの？と驚かされたくも泉脇さんは絶えず電話やメールをされています。愛されキャラなので、相手も相談がてら、安心していろんなことを伝えてくれるのでしょう。こうした情報通という強みが、商いの面で、これからの売れ筋の予測や新しい戦略の構築に役立っているのだと思われれます。

さらにもう一つの強みは、車が故障したらすぐに現地に引き取りに伺えるフットワークの軽さです。大手ロードサービス会社も顔負けのアフターフォローでしっかりお客様をサポートしています。カーセンサーの口コミサイト評価は「店長の人柄がとても良く、こちらの相談・要望に一つ一つきちんと対応していただき大満足です！！」と5点中4.9点。泉脇さんは経営者で、信頼する社員が店長です。

課題は資金力。特に高額な仕入れが増えてくると資金負担はかなりの重荷になってくるので、資金の回転を早めるためにいろんな手段を必死で考えて実践し続けています。

●障がい者雇用

ダイエツオートでは、NPO法人発達障害サポートセンター ピュアより、企業内での実習体験・仕事の場を提供・協力されています。施設の理事長 松尾めぐみさんは、ダイエツオートに中古車購入に来られたお客様で、来社時に例会にお誘いして同友会 東大阪東支部に入会されました。他の同友会会員企業でも同じようにお仕事を依頼しているそうです。

●今後の事業展開

人気車種の専門店化もよいのですが、ブームはいつまで続くのか。オプションを仕入れて販売する車種に装着するのも方法ですが、それがヒットするとみんなが真似をするので、どうしたらいいか模索中です。

ここで皆さんにお得情報を。「どのメーカーの新車でも相見積もりOKです。どれだけ安くしてもらえているか？お教えします」「新車の値引きはどこにも負けません！」「減価償却対象資産として営業車を購入されるならとてもお勧めの車種があります。その車種はダイエツオートに直接電話してください！」



NPO法人 発達障害サポートセンター
ピュア 理事長 松尾めぐみさん



洗車作業の実習

～取材を終えて～

同友会での役員会では、なんかのりくらりで掴みどころのない泉脇さん。しかし同友会内でも人望があり自然と人が周りに集まっています。

今回の取材でわかったことは厳しい業界の中、実直に学んだことを実践していること。人との出会いつながりを大切に、つながりを深め仲間になっていることです。

また、顧客との出会いも大切に、過去に何人かは同友会へ誘い仲間になっているとのこと。

事務所内も綺麗に整理されて・・・とは言えませんが、同友会仲間が売っているグッズがあらこちらにあり泉脇さんの律儀さを感じました。

今回の取材で仕事場での泉脇さんを知ることができ私も泉脇ファンになった1日でした。

情報化・広報部：山田、京阪支部 岡本

写真・文：大阪東ブロック情報化広報石黒

Profile

企業名：（有）ダイエツオート

所在地：東大阪市西鴻池町

創業：昭和49年（1974年）

資本金：300万円

事業内容：新車、中古車販売、車検、修理、板金、自動車損害保険等