

匠による車修理のほか中国とのビジネスを展開する Auto Stage Glory

車の修理や車検・板金、新車・中古車販売を行う Auto Stage Glory は、代表の岡部輝彦氏が2006年に設立。職人の技が光る車の整備や修理の確かさで「お客様がお客様を呼ぶ」口コミを中心に顧客を増やしている。その秘訣は「人に恵まれていることです」と岡部代表はいう。

同社には岡部代表が「親方」と呼ぶ熟練の整備士がいる。「エンジンを触らせたならピカイチの腕前をもつ親方との出会いがありまして、以前は独立されていたので取引していたのですが、5～6年前に当社に来てもらったんです。大手自動車メーカーの整備士の方が遊びに来られた時に、親方の技術を見て『今、エンジンをバラバラにして組み立てられる人は早々ないですよ』と技術の高さに舌を巻かれたことがありました。当社のほかの整備士にとっても模範となっております。また、整備を終えて納車する際にお客様に喜んでいただけることが何よりうれしいです。そのお客様からまた違うお客様をご紹介いただけるので本当にありがたいです。』

人との出会いを大切に

お客様目線を忘れない接客スタイル

同社設立前は整備士や車の営業をしていたという岡部代表。「もともとバイクが好きで17歳の頃は岡山県の中山サーキットでバイクレーサーとしてレースをしていました。もちろん、車も好きだったので整備士になるのは自然な流れでした。」

しかし、整備の仕事をするうちに肩の脱臼を繰り返し、手術を2回もすることになる。「23歳の頃に1回目の手術を受けました。2週間入院して1年近くリハビリだったのできつかったです。30代に入ってから2回目の手術をすることになったのですが、入院は5日間でリハビリは3ヶ月と短くなり、医療の進歩も感じましたが、整備士のみでやっていくには身体への負担も大きいのでこの仕事を続けていくか迷いました。」

そんな時に会社の事務の女性から中古車販売を経営している方を紹介された。「ご縁があってその会社で営業をさせていただくことになりました。そこで師匠と尊敬できる店長と出会ったんです。その店長から『金儲けより、人儲けが大切』と人を大切にすることを教えてもらいました。」

また、ほかにも貴重なことを教わったとか。「師匠は人当たりがすごくよくて楽しい雰囲気の中で商談をまとめることが上手な方なのですが、細かなところで行き違いが起こることもあって。そんな時の対応をさせてもらっていました。その経験からお客様目線を忘れないこと、お客様の意見をしっかりと聞くことが身についたかもしれません。」

夢に向かって必要な経験を積み35歳で独立

師匠と尊敬する店長が独立することになり一緒についていくことを決意。この頃から自分もいずれ独立したいと考えようになっていた。「師匠や取引先の社長をみて、『自分の店をもつ』という夢を描くようになりました。5～6年師匠のもとでいろいろな経験を積ませてもらいましたが、独立に必要な新車を販売するノウハウも身につけたかったので、自動車メーカーの副ディーラーで修行させてもらいました。」

新車販売を4年ほど経験し、35歳になったと同時に独立した。

「2人目の子どもが生まれて間もなかったのに、車業界の先輩方には『苦勞するからやめとけ』とこぞって反対されました。ですが私はものすごく負けず嫌いなんですよ。『何があっても続ける』という強い気持ちでやってきましたし、今後もやり続けたいと思っています。」

中国と車の部品の取引を手探りで開始

現在、岡部代表は2ヶ月に1回のペースで車のパーツやカー用品の仕入れに中国へ訪れている。中国での取引を始めたきっかけは、2012年11月頃、同業種の知り合いで中国と取引をしている方と一緒に中国の広州へ行ってみないかと誘われたことだった。

「2～3年前からその方が中国へ行かれる時に一緒に行こうと声を掛けて



中国で仕入れたカーグッズ。
岡部代表が厳選している



警察グッズやフィギュアも
ショーケースに並ぶ



いただいていたのですが、中国へ行っても騙されそうというイメージがあったので気乗りしなかったんです。でもその時は中国に旅行がてらに行ってみようという気になって、その方はそれほど英語がペラペラではなかったのですが、通訳も連れていましたが交渉の7割は自分でできていたんです。カタコトの英語でも通じているし、もしかしたら私にもできるかもしれないと思いました。」

自分でもやってみようと思い立った岡部代表は、翌日ひとりで中国の広州の街を歩き回ったという。「とにかく何か商売の手がかりを掴みたくて、いても立ってもいられませんでした。小さなものから買ってみよう、ふらつと入ったお店でペンを買う事から始めました。自分で交渉する練習のつもりでした。それを繰り返し、あるお店でペンを100個買ってみたのですが、箱に詰められた一番上にあるペンはきちんと芯が出る機能があるのですが、その下の大半は形だけの偽物。日本では考えられない事だったのでびっくりしました。その日に実は迷子になりまして、だんだん暗くなってきて、人通りは少ないし、言葉は通じないし、どこにいるのかもわからないので、思わず日本にいる妻に電話していました。(笑) なんとかタクシーに乗り、ホテルへ辿り着いた時はほっとしました。」



インナーやジャンパーが人気

中国で信頼できる取引先を開拓

10周年には東南アジアでの出店を目指す

店内には中国で仕入れたカーグッズやパーツのほか、ジャンパーや警察グッズなどが並んでいる。しかし、中国との取引を始めた頃は赤字だったという。「最初は100円の買い物から初めて徐々に1万円と金額を上げていきました。中国では普通に機能していたドライブレコーダーが、日本に届いて接続すると火花が出たこともあります。中国との取引は騙された方が悪いという感じですが、100件中2～3件はちゃんと商売ができる所が見つかり、現在も続いています。中国は人口が多いので騙す人もいるけれど、いい人もちゃんといます。不良品をきちんと交換してくれる方もいるんです。こちらから日本人が好む形をアドバイスすると納得して商品をアレンジしてくれます。ちゃんとしてくれる取引先を大切にしていきたいですね。」

自分の目で見て確かめて、体験して見つけた信頼できる取引先との絆は強い。「いつも自分の腹を割って話すようにしています。お金がないと伝えると立て替えてくれたこともあるんです。」

また、今新たに「2016年にASEAN加盟国のどこかでお店をだす」という目標を打ち立てている。「設立して10周年になる2016年に東南アジアのどこかの国でお店を出そうと昨年から思っていたんです。3年あれば準備できると思っています。それもお客様でバングラデシュや香港で商売をされている方に一緒に連れていってもらい手探りですが進めています。これも社内に信頼できる整備士やスタッフがいてくれるからです。また、3月から女性の営業スタッフも増え、新たな顧客開拓も頑張りたいと思っています。人のご縁を大切にこれからもこの仕事をやり続けていきたいです。」と岡部代表は語ってくれた。

Auto Stage Glory

代表 岡部 輝彦

〒580-0026
大阪府松原市天美我堂2-250
TEL: 072-349-7217
FAX: 072-349-7218
http://www.as-glory.com/

【事業概要】車検・修理・板金塗装・新車・中古車販売

