



株式会社　RENOVATE

兵庫県伊丹市鴻池 6-15-26





かかりつけ医のような頼もしい存在を目指すスポーツカーと輸入車メインの自動車販売店

スポーツカーや輸入車を中心に販売・買取・車検・整備・チューニング・修理・自動車保険などを手掛ける『RENOVATE』。地元のみならず、遠方からの依頼も多いという、車好きが集まる専門店だ。本日はタレントのつまみ枝豆氏が同社を訪問。児玉社長にインタビューを行った。

――児玉社長の歩みから伺います。

父の影響で小さいころから車が大好きで、社会人の第一歩も自動車業界を選びました。埼玉出身ですが、たまたま関西へ遊びに来た時に、私が好きな車種の一つである「シルビア」がたくさん並んでいるお店を見掛けて「ここで働きたい」と思ったんです。今になって考えれば、関東にもきっとそんなお店はあったと思うのですが、当時の私は勢いでやりたいことをやるタイプでしたからね。そのまま「雇ってほしい」とお願いして、こちらに移って来ました。

――車好きは惹かれてしまいますね。そのころから、いずれは独立したいと思っていらしたのでしょうか。

はい。面接の時点で「将来は自分で車屋をやりたい」と話していました。仕事はやりやすいし、人も温かい。人との繋がりを大切にする文化も良いと思い、すぐにこの地域が気に入りましたね。10年ほど経験を積んで30歳の時に同業の別会社に移り、お店の立ち上げから参加させてもらい、約7年勤めましたが経営方針に納得がいかなくて退社。そこから独立して2年になります。

――経営方針に納得がいかなかったというのは、例えばどんなことで？

前職は、働きやすさとは程遠い職場環境だったように思います。部品の交換やちょっとした修理など、小さな仕事を大切にしないところも気になって、意見をすると降格になってしまうような環境でした。車が大好きだからこそ、そんなことはしたくない。それなら自分の会社を立ち上げて、自分のルールで理想とする商売をやろうと思い、独立する道を選びました。

――譲れない考えがおありだったのですね。お一人からスタートされたのですか。

会社を辞めてどん底の時に、ある社長に出会い救われたんです。ここでは書ききれませんが、出会って間もない私を信用して、新たな経験やご支援、アドバイス、独立に踏み出すキッカケを下さいました。後にも先にもあの社長の様な人に出会える事はないですし、尊敬と感謝の気持ちでいっぱいです。あの時の出会いがなければ、今の私はありません。そして、そんな不安定な自分を横で支えてくれた当時3人目を妊娠していた妻の存在も大きかったです。夜中にオークション会場に一緒に車を引上げに行ったり、お客様の所や取引先に行ったり、先ほどお伝えした社長さんの会社に一緒に勉強しに行ってくれたりもしました。心配をかけない様に妊娠を隠したまま、家事をしながら、常にサポートしてくれた妻。その子は今1歳半になり、当社のユニフォームを着て時々妻と出勤します（笑）

一人でやっていた時は自宅を事務所にして、車を売りたい・買いたいという方がいらっしゃれば私のほうから出向くというスタイルでしたが、人を受け入れ始めたタイミングで店舗を構えるように。そこから本格的に『RENOVATE』をスタートさせた形になります。最初はたくさんの給料は払えないかもしれないということを話した上で「裏切ることは絶対にない。一緒に楽しくやっていこう」と従業員には伝えました。

――従業員さんを雇用するとなれば、責任も重くなりますね。プレッシャーはなかったのですか。

私自身は色々な環境でトップセールスとして会社に貢献してきた経験もあって、自信が身についていました。それで独立した当初は、自分が正しいと思う道を進んで、結果的に会社が潰れてしまっても仕方がないと覚悟を決めていたんです。けれども、従業員に対しては「仕方がない」では済まされませんからね。そこでもう一度、気持ちを引き締めました。

――立ち上げられてから2年とのことですが、順調に進んでいますか。

はい。1年目は6月に登記して9月に事務所を構えたため稼働できた期間は9カ月ぐらいでしたが、それでも1億7千万円ほどの売上を出すことができました。今期も5億円と順調です。自分の力だけではここまで伸ばせませんから、これも一緒に頑張ってくれる従業員、そして支えてくださるお客様やお付き合いのある方々のお陰だと思っています。

――お仕事をする上で大事にされていることは何でしょう。

お客様にはそれぞれ担当者がいるのですが、お客様の情報は全員で共有して、担当者でなくても対応できるようにしています。当社は車屋ですが、実はライバルとして目標に据えているのは『ディズニーランド』なんです。ディズニーランドは圧倒的な顧客満足度を追い続けている会社でしょう。私も毎年4回ぐらいは子どもを連れて出掛けるのですが、来場リピート率は70％超えだそうですね。業界は全く違いますが、見えないところの掃除にも手を抜かない、電話の対応一つとっても丁寧で気持ちが良い、何度訪れても期待以上で、また来たいと思わせるものがあるなど、ホスピタリティにおいて学ぶべきポイントは数え切れません。ディズニーランドがごく自然にやっていることを、当社でも当たり前にできるようになりたい。そういった意味で、車業界のディズニーランドを作れたらと思っています。

――それは面白い！　ぜひ頑張っていただきたいですね。最後に、今後の目標をお聞かせください。

今お話しした〝車業界のディズニーランド〟も目標ですし、昔ながらのかかりつけ医のように、「車のかかりつけ医」も目指しているところです。当社はスポーツカーや輸入車がメインですが、それ以外でも様々な車種のご注文を頂いていますし、車を買いたい時も売りたい時も、修理や点検、車検、保険など、何でも相談していただける存在になりたいですね。また、この1年のうちに海外へも足を運び、現地から直接車を輸入できるようなルートを作っていければと思っています。





「児玉社長は子どものころから車が大好きで、同級生がゲームで遊んでいても車に夢中だったそうです。私も車が好きで、初めて買った車が社長と同じキャデラックだったので、車の話で大いに盛り上がりました。いきなり関西で就職を決められたことなど、社長の行動力には圧倒されましたね。さらなるご活躍に期待しています！」

創業当時を支えてくれた人を今も大切に

▼２年前の創業当時は店舗を構えず、自宅を事務所にしてスタートしたという『RENOVATE』。資金もなく、住宅ローンも抱えていた状況での独立には不安もあったそうだ。それでも覚悟を決め、奥様には『何とかする』と断言して走り出したという児玉社長。今でこそスポーツカーや輸入車が並ぶ広々とした店舗を構えているが、スタート時は10万円の軽自動車を販売したり、車検・修理などの依頼があればお客様のお宅を訪問して対応したりという出張型スタイル。「従業員もいなかったため、一日中走り回って仕事をこなす毎日だった」と当時を振り返る。

▼そんな日々を乗り越えて、今がある。個人の時に支えてくださったお客様に対しては現在も依頼があれば自宅を訪問して対応しているとのこと。どんなに小さいことでも忙しいからと言って従業員に行かせることは決してせず、店舗を構えた途端に態度を変えるようなこともしたくない。「皆さんに支えていただいたことを忘れたくないんです」と社長。これからどんなに大きくなろうとも、人との繋がりや恩を大事にする姿勢が変わることはない。