

## 実例で学ぶ！ドラッカーで苦境を跳ね返せ(第37回)

### 資源の集中編・社員教育で10年後に利益率10%をめざす

2018.12.05

実例からドラッカーのマネジメントを学ぶ連載の最終回。山形県の八幡自動車商会の後編は、資源の集中で業績を伸ばしたプロセスと将来の目標を紹介します。父親が創業した自動車整備工場を継いだ2代目は、社員教育の強化で利益率向上をめざします。



池田等社長は、車検専門店を出店。さらに軽乗用車の販売で業績を伸ばした

1998年、八幡自動車商会の池田等社長は車検事業に集中するため「コバック 庄内八幡店」を出店した。トップ自ら営業に奮闘。当時は、寝ても覚めても頭の中は、車検のことばかり。道を守る車のフロントガラスに貼られたステッカーを見れば、車検が切れる時期が分かる。もうすぐという車を見つけては追いかけて、自宅を訪問して売り込んだ。

こうして3、4年頑張ると、年間1600件を受注するまでになった。「この立地で驚異的な数字」と驚いたチェーン本部の社長や役員が、ほかの加盟店の経営者を連れて視察に来た。



八幡自動車商会が運営する「車検のコバック」

上昇気流を受けて、次の一手を考え始めた池田社長は、ある数字に目を留めた。運輸局のデータによると、山形県内のマイカーのうち、約半数が軽自動車。思いのほか、比率が大きい。そこで軽自動車の車検に集中しようと考えた。車検を確実に受注するため、軽自動車を安く売る。目的は車検だから薄利多売でいい。

2001年、ショッピングセンター内に、実験的に軽自動車専門店を出した。最初は何が売れるのか分からず、オークションなどで20～30台の雑多な軽自動車をかき集めて並べた。その中で売れる車と売れない車が明確に分かれた。

「激安」対「高めの中古」… 続きを読む