



塚本 祐馬
つかもと・ゆうま
株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

大手化学品メーカーで法人営業を担当。「業績を上げつづける仕組みづくり」に心血を注ぎ、多くの実績を上げてきた。クライアントが漠然と感じている課題を特定し、仕組みを通じて解決することを得意としている。とくに経営計画書の作成やPDCAサイクルの仕組みづくりをベースにした支援スタイルは、クライアントから高い評価を受けている。



社内で実施した部門計画立案ディスカッション

10年後のためのアドバイス!

創業から約20年を経て、大船渡市エリアで最大規模の展示販売車数(新車・中古車をあわせて常時100台以上)を誇る自動車販売業者となった(有)セットアップ。「自動車は生活に欠かせないもの」「自動車は人生に彩りを与えるもの」といった観点から車検・整備、保険、車両の買い取りなど、自動車に関するサービスを拡大しながら成長を遂げてきました。また、最近では公共交通機関とも連携しながら、次世代型の地域モビリティ構想を立ち上げるなど、これまで以上に広い視野で地域や事業の将来を見据えています。(株)ブレインマークスとしてもこの思いの実現に貢献できるよう、同社とともに地域の交通インフラのあり方を考え、サポートしていきたいと思っています。

塚本 今では地域最大規模の自動車販売業者になったと伺っていますが、どのようにして事業を拡大することができたのですか。

佐藤 当初は自動車販売に特化していたのですが、徐々に整備・車検、保険、車両の買い取りといった分野にチャレンジし、売り上げを拡大させてきました。拡大にあたってはあくも「仕事を広げるのではなく、「自動車はこの地域で生活するうえでなくてはならないものであり、人生に彩りを与えるもの」と捉え、「暮らしを豊かにする」という観点から新規事業にチャレンジしてきました。つまり、まずビジョンを描き、そのビジョンに向かってビジネスに取り組む。それが私のビジネスのやり方なのです。おかげで、今では自動車に関連するあらゆるニ

ズに対応できる総合的なエキスパート集団になることができたと思います。

塚本 スタッフの皆さんをどのようにしてエキスパートに育て上げていったのですか。

佐藤 スタッフ一人ひとりが自分の強みを生かし、意欲的に仕事に取り組める環境を整えてきました。端的にいうと、各自にマッチした業務を割り振り、専門的な知識や技術を磨いてもらい、全員がエキスパートになれるようにしました。また、スタッフの成長にともない、積極的に投資をすすめ、あらたな事業領域と目標を掲げるようにしてきました。そうすることで、スタッフのモチベーションを高めながら、事業を拡大することができたように思います。

塚本 今後はどのように事業を拡大していくのでしょうか。

の手配などで貢献できると考えています。バス、タクシー、運転代行といった他の事業者と連携することで、まちの魅力を高め、人の動きを活性化できれば最高ですね。そして、当社に関しても最終的には自動車販売という領域にとらわれず、「人々の移動を支える会社」にしていければと思っています。



@BIKE_NO_EKI_OFUNATO
バイクの駅大船渡

塚本祐馬・ブレインマークスビジネスコンサルタント 中古車販売店の営業マンを経て、(有)セットアップを立ち上げたと言っています。独立を目指したきっかけは何だったのでしょうか。

佐藤恵司・セットアップ代表取締役 中古車販売店で店長とな

佐藤恵司

さとう・けいじ
有限会社セットアップ 代表取締役

1974年生まれ。自動車販売、車検整備、自動車買取事業を手掛ける(有)セットアップの代表取締役。「仕事を楽しもう」をモットーに、自分の趣味やコミュニティを仕事に生かすことを心がけている。まちづくりに力を入れ、「バイクの駅大船渡」や「大船渡次世代交通政策研究会」を運営。移動に困らないまちづくりを目指し、地域の交通インフラの充実に取り組むなど、ビジネスとまちづくりを両立させながら、地域とともに成長することを大切にしている。



10年後をリードする 未来企業

140

自動車販売を軸にワンストップサービスを展開 次世代型の地域モビリティ構想を追求する!!

岩手県大船渡市エリアで最大規模の自動車販売事業を展開している(有)セットアップ。同社の佐藤恵司社長は自動車販売を皮切りに車検・整備などの関連サービスも展開。さらに、最近では次世代型の地域モビリティ構想を推進するための取り組みもすすめているという。そのビジョンや事業内容について、(株)ブレインマークスの塚本祐馬氏が聞いた。

り、自信がついてきたこともあって、「もっと稼きたい」という自然な欲求が出てきたのです。また当時、あこがれていた先輩に触発されたところも大きかったように思います。とても魅力的な先輩で、仕事のすめ方や人との接し方にいたるまで、すべて自分の一歩先をいついていたのです。そして「先輩のようになるにはどうすればいいか」と考えた末に出した結論が、先輩と同じように自動車販売店を起業することだったのです。

塚本 事業はすぐに軌道に乗り

ましたか。

佐藤 独立直後は貯金もほとんどなく、資金集めに苦労しました。そうしたなか、父が金融機関に掛け合って当面の資金を確保してくれたのです。当初は「迷惑をかけるかもしれない」と躊躇したのですが、父は「思いつきやれ」と全力で背中を押してくれました。正直、お金よりもその言葉のほうがうれしかったですね。おかげで、全力で仕事に打ち込むことができ、用立ててもらった資金は1年ほどで返すことができました。



地域一丸となって、次世代型の地域モビリティ構想を推進