



関  
直  
之

代表取締役

(株) MODE

宮城県仙台市宮城野区鶴ヶ谷字京原 98

TEL 022-346-8668

URL : <http://mode-inc.net>

## 顧客のニーズに応え 納得の自動車を提供する



各種中古車・新車販売をメインに、自動車に関する様々な業務を手がけている『MODE』。自動車販売業界での独立という夢を叶えた関社長は、全ての車を大切に扱うと共に、顧客の要望を的確に捉え、高品質・低価格の自動車を提供している。藤崎奈々子さんが同社を訪れ、お話を伺った。

Special Interview

藤崎 関社長の歩みから伺います。

関 学生のころから、将来は車屋さんになりたいと考えていました。ですから、自動車販売店やガソリンスタンドでアルバイトをしていたんですよ。学業修了後は別の仕事に就いたのですが、アルバイト時代に出会った自動車販売会社の方に誘われ、21歳の時にこの業界に入りました。そして、34歳の時に独立したんです。

藤崎 夢を叶えられたんですね！ 独立することには不安もあったでしょう。

関 それなりのキャリアがありましたから、私個人に付いてくれるお客様もいらっしゃいましたが、それでも経営が上手くいくかは自信がありませんでした。ひっそり始めればひっそり辞められると、お客様には独立したこと伝えなかつたんです（笑）。それでも、最初の月に自動車を8台販売することができ、そこから徐々に軌道に乗せることができました。

藤崎 なるほど。御社では自動車の販売をメインになさっているのですか。

関 はい。中古車や新車の販売を主体に、オークションの代行や車検整備を手がけています。一般車だけでなく、特殊な車両の車検や、公認車検も行っているんです。また、钣金も承っています。

藤崎 幅広い業務を手がけておられるのですね。車を販売する上での、社長のことだわりとは何でしょう。

関 お客様は、価格を第一に自動車をご覧になりますから、できるだけ価格を安く設定しています。そして、安さを維持しつつ、アルミホイールの質を上げるなど、付加価値を高めるように工夫しているんです。お客様のニーズは刻々と変化しますから、それに応えられるように努力しています。

藤崎 安さだけではなく、品質にもこだわっておられると。

関 はい。また、お客様にできる限りいい車を提供するために、仕入れた車は隅々まで手入れしています。入念に試乗やチェックをした上で、外装・内装・エンジルームまで綺麗に掃除しているんです。どれだけ安い車であったとしてもそれを怠ることはありません。

藤崎 車が好きな社長だからこそ、一台一台を大切に扱えるのでしょう。ところで、社長は震災時もこちらに？

関 ええ。その日も、通常通り仕事をしていました。緊急地震速報が鳴った直後に大きな揺れが起り、近くを歩いていた方々は地面に座り込んでいましたが、私はただ呆然と立っていることしかできなかつたんですね。

藤崎 お仕事への影響はありましたか。

関 津波で車が流されてしまった方も多く、震災後1週間で軽自動車の半分が売れましたね。電気が復旧されるまでは車を仕入れることができませんでしたし、震災から4カ月は本当に忙しかったです。それでも、復興に役立てばという想いで日々仕事に励んでいました。

藤崎 大変な経験を乗り越えてこられたのですね。では最後に、今後の展望を。

関 東京などの都会に比べると、地方はより車の必要性が高いですし、車を必要とされている方はまだまだたくさんいらっしゃいます。そのような方々の想いに応えられるよう、今後も精一杯頑張っていきたいですね。

(取材／2013年7月)

対談を終えて  
～ゲスト



「近年、若者の車離れを実感すると語っていた関社長。しかし、高品質でロープライスな車を提供する『MODE』さんなら、今後は若いお客様も集まってくるでしょう。これからも、多くのお客様のカーライフを支えて下さいね」

# トップフォーラム Top Forum

2013.11  
November  
VOL.31 NO.386

経営者による経営者のためのマガジン

志 紋 輪 匠 心 道

エネルギーの地産地消  
森林資源の活用に着目する

●卷頭特集

