

◆クラブテーマ◆

「八重山の未来へ奉仕しよう」

会長：黒島 剛 副会長：大浜 勇人 幹事：吉田 貴紀 副幹事：松田 新一郎

公共イメージ委員長：山下 暢 SAA・出席委員長：玉城 力

クラブキャッチコピー：島のリズムで伝える平和と奉仕のくる（心）

今月のロータリーレート 1\$¥127

島素材の産物

～島の素材を活かす知恵と技～

【クージ】

クージとは八重山に自生するトウツルモドキというつる性の植物です。長くて丈夫なつるは周囲の草木に絡みつきながら成長し、直径1～2cmもの太さになります。つるの表面をきれいにみがき、均等に割って幅と厚さを整えたものを素材にかごなどを編み上げます。薄いベージュ色のつるの表面をナイフで薄く削ると赤銅色の一本線のスジがあらわれ、クージのもつ独特の色合いが生み出されます。[資料協力:南嶋民芸]



SERVE TO
CHANGE LIVES

奉仕しよう みんなの人生を豊にするために

2021-22年度RIテーマ

RI会長：シェカール・メータ

地区ガバナー：若林 英博 氏

「世界で、日本で、地域で良いことをしよう」

☆大きな目標と5項目☆

- 1.新型コロナウイルスで困っている人々を支援しよう
- 2.ポリオ根絶に向けて頑張ろう
- 3.元気なクラブになろう
- 4.会員増強・クラブ拡大をする覚悟をもとう
- 5.ロータリーの公共イメージをアップさせよう

6月のプログラム

6/22(水)ゲスト卓話

6/29(水)納会(夜間)

例会日 水曜日 12:30～13:30
事務局 〒907-0013 石垣市浜崎町 1-1-4
URL <http://ishigaki-rotary.jimdo.com>

例会場 アートホテル石垣島(0980)83-3311
TEL/FAX (0980)83-2917
E-mail ishirotdary@ninus.ocn.ne.jp

☆総会員数:51名 出席義務会員数:50名
 ☆出席人数:31名 欠席人数:20名 出席率:62.00%
 <<司会進行:玉城 力>>
 ☆ロータリーソング:手に手つないで 四つのテスト
 ☆ソングリーダー:宮良 幸男
 ☆ゲスト:津嘉山修様(西自動車商会 代表取締役)
 まさみ様(奥様)
 ☆メイクアップ:上原 昇子 新川 正人

会長挨拶:黒島 剛



先日は、献血の御協力ありがとうございました。土・日の献血のほうは献血者は多いようですが、平日に50名の目標に対して49名というのは非常に優秀だそうです。さすが石垣RCさんですね、たくさんお褒めの言葉を頂きました。ありがとうございました。中山市長はいま我々ロータリークラブの名誉会員として入っていただいております。竹富町長も新たに当選した方ですので、石垣RCに推薦するというにしたいと思っております。と言うのも会員拡大するには、石垣だけではなく、竹富町、与那国町からも増やしていきたいなという目標もあります。そこで町長の力もお借りしながら、上勢頭さんの力もお借りしながら、少しずつ各島々から一人でも入れるような状況を作っていきたいなと思っています。その次にはまた、与那国町長も入れられるような状況になれば嬉しいなと思っておりますので、皆さん宜しくお願い致します。今日は津嘉山修さん、奥様のまさみさん、来会ありがとうございます。自動車販売では、九州でも頑張っておられる津嘉山さんというお話を伺っております。今日の卓話、期待しておりますので宜しくお願いいたします。これまで夜間での委員会が出来なかったですが、今西さんの国際委員会や会員増強委員会、SAA、新入会員との夜間の委員会をしていて盛り上がり、非常に頼もしいなと思っています。いま会員は52名になろうとしています。これからも増やしていったクラブの雰囲気もだんだん明るくなっていて前向きに頑張っていきたいと思っております。今日は宜しくお願いいたします。

◆◆◆幹事報告:吉田 貴紀◆◆◆

先日、6/10(金)に前原委員長を初めとする委員会メンバーで献血推進活動をいたしました。沖縄県赤十字血液センターよりお礼状が届いております。50名の目標としておりましたが、受付者数53名、不適格者4名、200mlの献血者1名、400mlの献血者48名、総献血者49名、1名は足りなかったもののほぼ目標達成となりました。前原委員長を始めとする委員会のメンバーそして会員の皆様、本当にありがとうございました。

☆ゲスト卓話:津嘉山 修 様☆

◆テーマ◆ (西自動車商会 代表取締役)

「赤字経営の整備工場が年商40億を目指すまでの道のり」

3、4日前に新垣社長からこの場で話をしてくれと依頼がありまして、急いでパワポを作って参りました。どういった内容のテーマの打ち合わせをしていると、赤字経営の会社から現在に至るまでの話をして欲しいということでしたのでタイトルも「赤字経営の整備工場が年商40億を目指すまでの道のり」というふうにさせていただきます。た

だ30分という限られた時間でどこまで話せるかというのがございますので、どんどん急ぎ足でいきたいと思います。会社の概要ですが、昭和49年創業、法人化したのは昭和52年です。今期が47期目。現在社員数が142名、役員4名/社員132名/パート6名、事業内容は車に関すること全般、陸運総合さんとはほぼ同じですが、一つだけ違う特徴は「スーパー乗だけセット」個人向けのマイカーリース商品、これを全国ボランティアで展開している本部という位置づけが通常と同業者とは違うところでありまして。この商品は、1998年に販売開始をして2006年に全国展開、ひょんなことからこれを教えてくれという形で全国に広がって行きました。2022年4月現在235社にこの売り方をしている仲間がいる。そのうちのうちの会社が本部ということになります。陸運総合さんも池田前会長、当時の池田社長も陸運総合を将来的に考えた場合にはこの販売思考を取り入れたいということで、うちの会社に来て、いろいろと話をし、いま現在も新垣社長に引継ぎながら「スーパー乗だけセット」という商品を取り扱いして頂いております。弊社は、南部地区や沖縄市、そういったところで方向展開をしています。板金工場も含めて県内6拠点。泡瀬店、糸満店、南山店というのはM&Aをして増やしていった会社、店舗になります。はじめに、私が入社した当時の話からさせていただきます。入社したのは平成9年。入社した経緯。それまではサラリーマンでオークスという会社にいました。私が入社した時には仁開先輩が退職されて石垣に戻って来た頃かなと思います。そこで約10年務めていましたが、平成9年9月に西自動車の創業者である義理の父が病で倒れました。当時の創業家は女性が6人、跡取りも特に決まっていなかったし、その辺はまだ何も考えていない時に義理の父は倒れて、今日一緒に来ているうちの女房は3女ですが、たまたま入院にお見舞いに行ったら主治医に呼ばれて末期の膵臓ガンで手の施しが無いというふうに言われました。余命3ヶ月持たないと言われて、ここから3日間寝る間もなく家族会議をして、3日間会社を休んだんですが、4日目に出勤して辞表を出し、オークスを退職してこの会社に来ました。そういった経緯で入社をしたんですが、当時のうちの会社は創業時からしばらくして自動車販売をしていたんですけども、私が来た当時は中古の販売も辞めており、車検整備のみの会社でした。当時の社員11名でしかたけれども、その頼みの車検も1日2、3台というふうなところで月間の車検約40台、月の売上が600万から700万ぐらい年商にして7、8千万円ぐらいの会社でした。ただ11名の社員がいますので、このぐらいの売上ですと赤字だったんですね。会社が非常に厳しい状態、ただ社員はそういった事はぜんぜん分かってない。更に入社してよくよく見てみますと前年度赤字で累積も赤字になっていまして、もう一つ驚いたのは、借り入れが1億8百万残ってました。年商7、8千万の赤字で借入れ1億超えて、私の過去からの経験からすると、この会社は潰れるなというような状況でした。会社をとにかく改革をしなければいけないと思いました。やったのは3つあります。まず1つ目は率先垂範、これはどういうことかと言いますと、当時11名の社員に、私が退職をしたあと、入院している義理の父にオークスを辞めてこの会社に移って来るという話をしたら、義理の父は、入院しているわけですけども、じゃ君を社員に紹介するという事で、夕方に外出許可をもらって、社員が仕事終わりの時間に合わせて行ってそこで私を紹介してくれたんです。当時いた社員に当時の社長は、今度入社してくる津嘉山くんですと私を紹介してくれました。そうすると当時の工場長から、すみません質問がありますと、何故

こんな厳しい時期に人を増やすんですか？という質問だったんですね。私はオークスでは実は出世頭でした。同級生よりいっぱい給料もらっていましたが、義理の父がこうなるまでは、辞めて何処かに移ろうなんてこれっぽっちも思っていませんでした。辞める気はぜんぜんなかったんですけど、そういう事で退職してきたんですね。これは家族のため仕方なくという思いでした、正直。引継ぎする人がいない、私以外の義理の兄弟も全てこの会社にいました。沖縄県内で働いている人で違う会社にいる人は私だけで6名だけまだ学生でした。そういう理由もあって私は家族のために仕方がないと思ってこの会社に移って来る決意をしたんですね。そして紹介してもらったら、ズーという社員がなぜ人を増やすんですか？いわゆる私がこの業界の人じゃないのが分かっているわけですから、いわゆる何しに来たんだと言われてのと一緒だと、しかも質問の仕方、言い方が社長に向かっての言い方がですね、からだ斜に構えて「何故人増やすんですか？」という言い方をされたので、正直言ってカチンと頭にきたんですね。私は今までこの会社の社員の事なんてぜんぜん考えてなかったんです。身内のためと思って移ってきたのに。そう言われた途端に義理の父、当時の社長は何も言えませんでした。沈黙していたので、その時間が2、3分だったのか私には非常に長く感じたんです。その態度と言い方に対して、すみませんと言いながら私は「この会社に来るのは売上を伸ばすためです、この人数でこの売上は情けない、車検を取ってくるのは私でさばくのは皆さんです」とつついそういうふうに啖呵を切ってしまったんですね。なので私と当時の社員との出会い、初対面は最悪の状態でした。取ってくるのは私でさばくのは皆さんと宣言したので、自分でやらないといけないというところがまずは改革率先垂範ということになります。朝礼は8時半からなんですが、車検を取るために6時に家を出て、高速に乗って名護の高層マンション県営団地にチラシ配りに行って、また高速に乗って沖縄市に戻って朝礼に出る。隣近所の住宅街にポスティングする。朝はそういう事をして、夜はみんなが帰った後にお客様に「来月車検ですよ」と電話しながら呼び込みをしたり、そういった事をしながら、病院は車で2、3分程度のところにあったので、日中、義理の父のところへ行き、こういうキャンペーンをやりたい、私はオークスでの最後の部署は営業企画というところになりました。デパートの企画であったり大型加盟店のいろんなキャンペーンの企画を担当していましたので、西自動車で車検のキャンペーンをやりたいということで、当時の社長のところに話をし、こういうことをやろうと決めました。決めたんですが、主治医の言われた通りに、義理の父は12/7に亡くなりました。会社の代表者が亡くなったので、49日明けるまでは何も出来ないということでお蔵入りになったんですが、1月に49日が明けたので、2月から3月の2ヶ月間キャンペーンをしました。去年の2、3月の車検台数を100台伸ばすというキャンペーンをして達成はしました。率先垂範、自分でやって見せるのは、そういったところをやりました。2つ目の改革は、社員の意識改革です。現場の効率化、納車引き取りの禁止でお客様にすべて来店してもらうという流れ、あとは車検で立会い説明をする。これはホリデー車検というフランチャイズに加盟していたので、その立会い説明。当時のうちの会社は、新規のお客様は立会い、既存のお客様は今まで通り納車引き取りをすると勝手に決めてたんですけど、私が来てすべて立会い説明。そうすることによって効率化もしてきましたし、説明力も磨いていきました。それに合わせてお客様がお店に来るわけですから、しっかり挨拶を下さい「い

らっしゃいませ、ありがとうございます」そういった事がなかなか言えない、メカニックが多かったんですが、そういうのも徹底してやっていくようにしました。1日60分車検なんですけど、60分で終わらない場合には残ってミーティング、何故終わらなかったのか、その日で原因を追求して帰っていくようにする。そうすると1年間で500台に車検が伸びました。そうすると単年度は黒字になったんですね。ただし、仕事を取ってくるのは私と宣言した手前、最初の1年間で会社を休めた日が片手ぐらいです。360日出勤していました。1年間で500台伸びてきたんですけども翌年、車検のお客様に電話をすると、その方はすでにこの車を買換えていたんですね。社交辞令で何かあったら持って行くよと言ってもらったんですが、このお客様はもう二度とうちには来ないなというふうに思いました。そうすると、うちの会社でも車を売らないとどんどん流出していく、車検だけで年間500台死ぬ思いして伸ばしても、この努力を一生続けないとこの会社は存続できないのかなと思った途端に軽いノイローゼになって夜眠れなくなりました。倒産するんじゃないかという恐怖心で車を売るしかないということで3つ目の改革は車両販売なんですが、車売ろうと決めたんですけど、中古車は売れないんですね。中古車というのはこの世に1台、一物一価なので同じ年式、同じ車種の車でも、前に乗ってた人の乗り方によって状態が違いますからこの世に1台しかない車。それを仕入れて売らなきゃならない。まず仕入れる時にこの車が事故車なのかどうい車なのかというのは素人の私には分からない。更には資金繰り、中古車は先にお金を払って仕入れる、仕入れた車が売れて初めてお金が入ってきて利益が出るわけです。そうなってくると1億借金があって赤字の会社で社長が私に変わった時に銀行さんから借金がこれだけあるから帰してね、でも今の状況だと貸すことは出来ませんよとハッキリ言われましたので、お金が借りれないわけです。仕入れ資金がないので中古車は売ることができない。私が業界素人なので、事故車なのかどの車が売れ筋なのか取引きどれぐらいでやり取りされているのか、いわゆる相場感がそういったこともないわけで中古は売れないという結論。更には、うちの会社はこれだけ借金があるのは以前に中古を打って痛い思いをしている社員にはトラウマがあるわけですから中古を売ることにはできない。じゃどうなるのか、中古は売らないとどんどんお客様は流出して、中古を買ってもらったお客さんが車検のタイミングで乗り換えて、毎年500名の車検の新規を取らないと生き残れないというのは無理と思ったので、車を売るというさつき話したスーパー乗るだけセットをやり始めた。これはどういうことか、当時の平成10年にやり始め、ほぼほぼ11年に近いですけど、当時は現金かクレジットでしか車は買えませんでした。それ以外の方法がない。3つ目の選択肢として車を借りるリースという方法で乗ってもらう。最初はみんな総スカンでした。こんなのでは売れないよと言われて。これで売らないと内の会社は潰れるわけですから、また同じ売り方をしても勝てないわけです。違う売り方を作ろうといういろいろ探したらこのリースに行きついてこれをやりました。乗るだけセットのネーミングに関しては、しばらくしてからですけども、お客様が「私は車に乗るだけでいいんですね」とおっしゃるお客様が非常に多くなってきたので、最初はバリューセットという言い方してたんですけど、乗るだけセットという名前に変えました。コンセプトは5年間でメンテナンス付きの新車で月額いくらという支払い方法で売り出しました。売り始めから平成11年度の終わりの方で始めて11台、翌年82台、3年目一気に254台、4年目362台、5年目428台と1日

1 台以上売れるようになりました。そういった形で伸びていって会社も順調になったんですけど、利益が出始めたのでホックリ始めたのと、社員が増えているんな社内でのコミュニケーション不足、社内でいろんな混乱が起きてきました。そういったのを変えていくために、経営理念を中心に価値観を共有しようと 14 年前に盛和塾の京セラがつくった勉強会に加盟をして入塾させてもらってご指導頂きました。盛和塾の京セラのフィロソフィを導入して、現在「西自動車フィロソフィ」独自のフィロソフィを作って社会で意識統一をしています。現在 142 名社員がいて、35 億まで来たんですけども、半導体不足で車が生産できないという状況、コロナが出てここ 2、3 年は売上が伸び悩んでいますが、この辺が払拭されると更に 40 億、50 億を目指していきたいと思っております。未来にむけて、直近の 2016 年には、25 億、2018 年は 30 億、一昨年には 34 億までいったんですが、去年 33 億いま 30 億まで停滞していますが受注産は 6 億ぐらいありますので、実質は 36 億ぐらいです。昨年の 10 月に M&A をして糸満店と南山店と新たにまた南部地区の拠点としてスタートしています。全国メンバーも 245 社ぐらいになってまして、コロナ前は私が月の半分は県外に出歩いてメンバーさんのところを転々として社内は完全に任せっきりという感じです。未来、また更にこの自動車業界どうのは大きく変わっていきます。皆さんもご存じのようにガソリン車の販売は 2035 年まで、いよいよ電気自動車がどんどん出てきますけれども、そういった変革に耐えられるように社会の体制、意識、準備そういったのを進めている段階でございます。沖縄県で No1 の車屋さんになりたいと思っております。1 番になるとあえて口に出しています。販売に関し

てあるいは自動車保険に関してうちの会社は沖縄県で 1 番です。No1 を目指す理由を社員に話をしていますけど、1 位になるとプライドと誇りが持てるというふうに思っています。どんなに素晴らしい実績でも 2 位ですと自分たちより上がいるということになります。去年マスターズで松山英樹さん優勝しました。最後 18 番での表彰式でグリーンのブレザーそれを貰うのは一人、その中に 2 位の人はいないんですね。大相撲でも優勝した力士が最後に表彰式でいろいろ貰うわけですけど、準優勝の力士というのはそこにいないんですね。なので 1 位になると誇りとプライドが持てる、そういうふうに思っています。そういうことも社員に話ながらこれからも一緒になって努力をしていきたい。今日のロータリーさんの奉仕の心というのがありますけれども、スーパー乗るだけセットを全国展開している理由は、潰れそううちみたいな整備工場がこの商品でここまで復活出来た、更には経営基盤を安定させることが出来たという商品ですので、1 社でも多くの同業者、整備工場がこういう危機を乗り越えて安定して貰えればと。この個人リースというのを世の中に広めるのが私の使命だと、非常に大袈裟なんですけど勝手にそう思っています。そういうような思いでボランタリー、フランチャイズですと本部が沢山貰うわけですけど、ボランタリーというのは微々たるものなんです。そういった展開をしながら全国に広げていく。個人リースという商品がどんどん広がっていけば、私は使命だと思っておりますし、この商品のお陰でうちの会社もここまで伸びたと思っておりますので、そういう同業者を 1 社でも多く作りたいというふうに思いながら、これもある意味奉仕の心でそういった展開をさせていただいています。ご清聴ありがとうございました。

～ 例会風景 ～



津嘉山 修 様 卓話ありがとうございました。

本日のニコニコ: ☆黒島剛氏:津嘉山様 本日はお忙し中、卓話ありがとうございました。☆仁開一夫氏:津嘉山様、卓話有難うございます。
 ☆森田安高氏:津嘉山さん、卓話ありがとうございました。☆宮城早人氏:津嘉山社長 素晴らしい卓話ありがとうございました。宮良幸男さんお帰りなさい、これからも宜しくお願いします。☆今西敦之氏:黒島会長、大浜エレクト、難波委員長、新会員、森田会員、国際委員会ご参加ありがとうございました。☆新垣精二:津嘉山社長 ありがとうございました。感謝です。

◆BOX¥6,000(累計¥350,311) ◆コイン¥2,995,(累計¥79,094)合計¥429,405



黒島栄作氏 3日(金) 新城永一郎氏 10日(金) 前原博一氏 22日(水) 中山義隆氏 26日(日)

