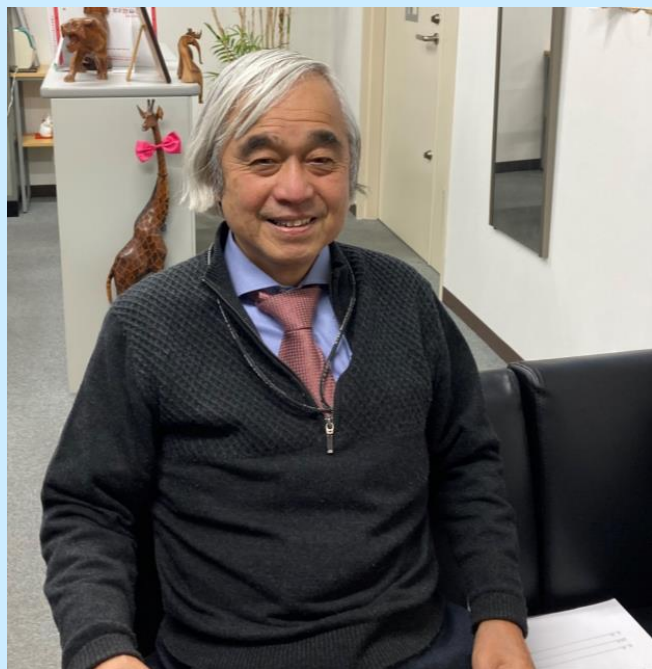


新年のご挨拶を兼ねて、カイトレ会員にインタビューを行いました。  
様々なお話が聞けましたので、一部を抜粋・編集してご紹介します。



代表取締役 水江一正 様

インタビュー先

## 株式会社オート・ギャラクシー 様 (本社：東京都東村山市)

- ◆ 主にバス、マイクロバス、ミニバス、教習車を扱う企業。
- ◆ リース、レンタル、新車・中古車の販売、中古車買取の他、海外輸出も手掛ける



- SBTとは、約15年ほど前に業販で取引を開始。
- 以後、継続的にお付き合いを行い、現在はカイトレ会員にもなっている。
- 社長の水江様には懇意にさせていただいており、SBTと良好な関係を構築している。

# インタビュー その1

(SBT) あけましておめでとうございます。今年も宜しくお願いします。  
(水江社長) あけましておめでとうございます。こちらこそ宜しくお願いします。

(SBT) おかげ様でSBTは創業30周年を迎えることが出来ました、水江社長はこの業界にどれくらい携わっているのでしょうか？

(水江社長) お～、おめでとう！ 30年も続けていることは凄いことだよ。まあ私は50年以上やってるけど（笑）。

(SBT) 50年以上ですか!? それは凄いですね。確か水江社長はディーラーが出发点でしたよね？

(水江社長) そう。当時、日本の新車販売のメッカは東京の港区だった。その日産ディーラーに勤めた。そこでブルとかダットラとかを大いに売りまくったよ。その頃、日産プリンスとの合併に伴って、取り扱い車種で“日産サニー”が新発売になって、トヨタで同時期に発売された“カローラ”との間で熾烈な戦いがあったね・・・懐かしい。その後、西部日産の先輩から誘いがあった、そっちに参加することになった。で、その後しばらくして独立したんだ。

(SBT) 西武日産なんてあったんですね？

(水江社長) そう。西武百貨店が経営してたんだよ。昔はデパートがディーラーをやってたんだよね。西武日産で働いていた時に沢山のお客様ができた。独立後も、その時のお客様がずっと良い関係で長い付き合いをしてくれた。それで今がある。

(オートギャラクシーさんは、お客様が沢山いる西武新宿線沿線に本社を構えたそうです)

(SBT) 昨今の自動車業界について、どのように考えていますか？

(水江社長) ハイブリッドはまだしも電気自動車はどうだろうね・・・。  
ソニーやらアップルやらが電気自動車を作ろうとしているじゃない？ 何か仮想空間で行き来出来ちゃうって感じで、それって車なのか？って思ってしまうね。  
充電インフラがまだまだ整備出来てないので、電気自動車は当分普及はしないと思うけど・・・

水江社長は自動車業界の大先輩。

日産とプリンスとの合併は1966年。なんと57年前！  
長い歴史が感じられます。

お客様との信頼関係があって、長い付き合いになったのだろうと感じました。

電気自動車の普及はまだまだ先だろうとのご意見。

(SBT) オート・ギャラクシーさんの事業は順調ですか？

(水江社長) 今はマイクロバスのレンタカーが調子がいいね。うちみたいに沢山の台数を持っているところは無いから、急な注文でも対応できるし、何しろ安い！ 中古車だから（笑）。長く借りてくれるお客様も多くて助かってるよ。車が勝手に働いてくれるからね（さらに笑）。

日本全国から車を仕入れるネットワークがあるそうです。

(SBT) 輸出もやられていますよね？

(水江社長) そうですね。30年以上前になるけど、ケニアから海外研修で日本に来ている人達に車を沢山売ってた。ほら、ケニアから日本に来る人って当時はエリートだからお金を持ってる。それで彼らは、日本で中古車を買って、ケニアに送ってそれを売って儲けてたんだよ。ケニアに戻ることもなくなって、後から来る別の研修生に引き継いだりしていたね。当時はケニアには年式規制や輸出検査もなかったし、今より簡単に輸出できたよね。その後、ケニアシリングが暴落した時に顧客からの入金が無くなって大損してね。それで、一時は輸出は止めてた。このところ、タンザニアやザンビアからの問い合わせがあるので輸出も再開している。

中古車輸出業界でも先輩でした。

(SBT) 色々あったのですね。

(水江社長) そうだね。他にもザンビアでは合同事業で乗り合いバスの会社もやっているんだけど、バス賃を回収するのが大変でね。現地の従業員が乗客から回収したバス賃を着服したりするので、信用できない。バス賃集金の担当と、それを監視する担当がいたりして（笑）。それでも確実に回収出来ているかは分からないんだけどね。

現地従業員の教育の大変さに共感を覚えました。従業員同士の信頼関係も大切ですね。

(SBT) 分かります！ 現地従業員アルアルですね。

(水江社長) そうそう（笑）。

(SBT) カイトレについてお聞かせください。

(水江社長) うち在庫を他社に売ってもらうのも全く問題ない。カイトレでちょこちょこ売ってくれるし、いいサービスだと思うよ。SBTさんとは、こうしてよく知った仲間だからこそ、安心して色々取引できるよね。  
ビィフォワードさんもうちの車売ってるんだけど、向こうはこっちのWEBサイトからデーターをそのまま取って載せているだけ、SBTさんとは少し違うよね。

お互いの信頼関係の確認ができました。

(SBT) ありがとうございます！ カイトレに何か改善点や希望はありますか？

(水江社長) う～ん。何かあるかな……。 (しばらく考えるも沈黙が続く)

(SBT) カイト以外でも、SBTに何か改善点や希望はありませんか？

(水江社長) ん～。 (さらに考える)

(SBT) 何もないという事は、お互いに完璧な関係ということでよろしいでしょうか？ (笑)

(水江社長) そうだね、完璧だね (笑)。対応も早くしてくれるし、何かあっても柔軟に対応してくれるし、色々助かっているよ。これからもよろしく！

(SBT) こちらこそ、よろしくお願ひします！  
ありがとうございました。

水江社長からは、SBTやカイトレへの希望や改善点の言及はありませんでした。しかしここは、「SBT自身で改善点を見つけて自己改善することが課題である」と理解。

**1時間ほどの時間でしたが、水江社長のキャリアなど個人的なことも含め、気さくに色々な話をさせていただきました。**

**一番印象的だったのは、「サラリーマン時代に良くしてくれたお客様が、独立後も長く付き合い合ってくれたことで、今までやってこられた。」と言っていたことでした。お客様との信頼関係が根底にあってのことだと思えます。**

**改めて信頼関係を築くことの大切さを感じたインタビューでした。**

