



甲田 弘志

代表取締役

山口県宇部市出身。バイクの改造に精を出すなど、学生時代から車やバイクに対する愛が強かったという。学業修了後は、店長となることを目標に大手の中古車店に入社。20代前半で目標を達成した後は、転職も経て33歳まで自動車業界にて活躍。そして約3年半前に『Auto Connect』を設立し、現在に至る。



株式会社 Auto Connect

福岡県北九州市八幡西区田町1丁目1-21

人とのつながりを大切に 販売からアフターフォローまで、 全力で取り組み信頼を獲得したい

福岡県北九州市で自動車の販売・買取だけでなく、整備や板金加工、車検の提案なども手掛けている「Auto Connect」。同社の甲田社長は自動車業界で長く研鑽を積んできたプロフェッショナルで、その知識量や目利きの確かさは一級品だ。本日は同様に竹原慎二氏がお話を伺った。

――まずは甲田社長の歩みから。

山口県出身です。幼いころからとにかく自動車やバイクが好きで。学生時代は友人と遊びつつ、バイクの改造に勤しんでいましたね。当時は少し元氣な子でしたので、父には「あいつは厳しいな……」と言われてたりしていました。学業修了後は、そんな父を見返すために、好きだった自動車の業界で実績を残そう、と決意。店長になることを目指して大手中古車店に入社したんです。そこで3年ほど勤め、実際に「店長になれるよ」と言われたのですが、目標を達成したなと思っただけでその会社を辞めちゃったんです(笑)。

――思い切りがいいですね(笑)。

丁度そのころに独立しようと考えていたので、次のステップに進む時だと思っただけです。しかし子どもが生まれた関係で、一旦独立を先送りにし、『ビッグモーター』に入社しました。そこで33歳まで勤め、今から約3年半前に念願の独立に至ったわけです。

――広い土地に引越すことができてよかったですね。では、御社では主に自動車の販売や買取を手掛けているんですか？

販売や買取はもちろんのこと、自動車のことなら何でも請け負いますよ。たとえば各種整備、板金塗装、カーパーツの取り付け、そして場合によっては廃車買取も行っています。購入された自動車の用途に合わせて保険の提案も可能ですので、お客様方にはお気軽にご相談いただきたいですね。――自動車に長く関わっているプロフェッショナルですし、対応できる分野も幅広いんですね。では御社では、主にどんな車を販売されているのでしょうか？

軽自動車など、走行距離の少ない一般車を中心に取り扱っています。あまりに新しい自動車だと、大手の車屋さんと競合してしまいますからね。当社が扱う自動車の強みは低価格で買やすいことです。もちろん、価格だけではなくありません。私は元々前職から買取に力を入れておりましたので、自動車の目利きには自信があります。状態の良い自動車だけを仕入れていますよ。お陰様で最近では、石川県、愛知県、山梨県など遠方からのお問い合わせもあり、納車させていただいたこともあります。

――独立から3年半、順調にやって来られているようですね。しかし昨年からは、世間はコロナ禍を迎えましたよね。御社ではその影響はなかったのでしょうか？

影響はありましたね。仕入れた車の価値が下がって、資金の捻出に苦労するなど大変でした。知り合いのものを訪ね回って「安くするから」と車を売り込みに行ったり、

――そこまで長く勤められたなら、役職も上がり、待遇も良かったでしょう。独立したためにはありませんでしたか？

なかったですね。ずっと自動車業界一筋で研鑽を積んできましたから、独立しても「自分ならやれる」という自信があったんですよ。それに、地元山口県で昔から大変お世話になっていた専務さんがいるんですが、その方から経営の計画や、部下との接し方などの立ち振舞いをビシバシ指導していただいたのも大きいですね。

――独立直後の滑り出しは順調でしたか？

幸いなことに、自動車の買取先には困りませんでしたね。現在の拠点に移る前は、また違う場所で経営をされていて、今よりも半分くらいの小さい土地でした。ずっと自動車に関わってきた私ですが、自分の会社に自動車を展示して改めて「自動車って大きいな」と思いましたよ(笑)。それでも20台ほどをどうにか詰め込む形で、展示していました。今のこの場所では、約30台ほど展示させていただいていますよ。外

――オークションに出したり、必死にやった甲斐があって、今があるという感じですね。――なるほど。もうその時期には、こちらに移転されていたんですか？

ここに移転してきたのは、2021年になってからです。つまり、コロナ禍真っ只中の時期に移転・拡大を行ったわけですよ。自分でも攻めた決断だなと思いましたが、いつ機が熟すのか不透明な中待ち続けたのも性に合っていなかったのか。ありがたいことに、タイミングがよかったのか、現在の業績は順調に推移しています。今年3月は、過去最大の売上だったんですよ。

――英断でしたね。好機を読み取る目もお持ちなんですね。では最後に、社長の今後の目標について伺います。

車屋としては少ないですが、売上の目標としてはまず2億を指標としています。去年は1億止まりだったので。その目標を達成したらその売上をもとにまた次の目標を立てて……という形を繰り返して、堅実に当社を成長させていきたいですね。



CHECK POINT

モットーは「一期一会」

▼『Auto Connect』という社名の通り、甲田社長が最も重んじているのはコネクション、つまり「つながり」だ。学業修了後から同社設立まで長年自動車業界に身を置いた社長は、その期間で数多くのつながりを築いてきた。人生において、それが社長自身を何度も救ってくれたという。
▼たとえば、独立直後のこと。買取に力を入れていた前職時代に関わった人々が、快く自動車の買取に応じてくれたという。そのお陰で自動車の在庫も増え、様々な車をオークションに出せるようになったのだ。つまり同社が良いス

タートを切ることができたのは、社長が今まで信用を積み重ね、つながりを築いてきた賜物なのだ。
▼同業他社が数多くある中で新規参入し、現在も生き残っている同社。要因について尋ねると、社長は「異業種交流会など、社長さんたちが集まる組織があるんですよ。そこでアドバイスをもらったり、色々助けてもらったりするんです」と語ってくれた。ここまで来られたのは自分一人の力ではない。そう理解しているからこそ社長は一期一会の出会いを大切に、それを自らの成長の糧にできるのだ。



●ゲストインタビュー
竹原慎二
(元WBA世界ミドル級チャンピオン)

「甲田社長には、初めは穏やかな印象を受けましたが、対談を終えた後には豪胆で決断力のある方だと思いました。コロナ禍においては、きっと私が想像するよりもずっと苦しい状況に置かれたと思います。人脈を活かし、その逆境を上手く乗り越えた社長は本当に優秀な経営者ですよ。『Auto Connect』さんは、今後もさらなる発展を遂げると私は確信しています。頑張ってくださいね！」