㈱スタイルウォーク
代表取締役

花岡孝幸

PICK UP
THE PERSON

KEY WORD

信頼
— shinrai —

「情報化社会となった昨今、社会には多数の情報が流れてくる。
その結果、情報の是非の判断が難しくなり、
消費者は購入前に先入観を持っていることが多々あります」——
対談の中で、花岡社長はそう語った。
そして、不透明な流通にもその原因があるとし、
お客様の安心と信頼を第一に据えて、
透明性のあるサービスの提供を徹底している。
信頼できる透明な流通を目指すことこそが、社長の信頼そのものなのだ。

**「不透明を透明にし、
お客様に安心していただくこと。
それが、信頼を得る第一歩です」**

© 2022 USP-Management Co., Ltd.

お客様が安心して車を購入できるように「正直を視える化」し、信頼を一番に据えて事業展開を進める

山梨県笛吹市に事務所を構え、中古車の販売・買取を手掛けている『スタイルウォーク』。お客様からの信頼を第一に据えており、安心して購入していただけるようにと、同社で販売する車には全て第三機関（AIS）の検査が入っており、その評価書をもとに車を選ぶことができる。本日は、そんな同社を牽引する花岡社長のもとを、女子プロレスラー・タレントのジャガー横田さんが訪問し、お話を伺った。

COMPANY PROFILE

株式会社 スタイルウォーク

山梨県笛吹市一宮町竹原田 1342-1
URL：https://www.stylewalk2021.com

COLUMN

人との出会いを成長に繋げる

▼もともと人と話すことが好きで、営業職に就いた当初から営業成績を上げていたという花岡社長。ただ、優秀な営業マンだからといって単純に売り込んでいたわけではない。曰く、「人と話すのは、自身の成長の糧となるのです」とのことだ。続けて、「例えば、一日一人のお客様とお話ししたら、年間で 300 人以上の方と出会える計算になりますよね。そのお一人おひとりとの出会いが自分の経験に繋がり、成長の糧となるのです。そういった意味で、この営業職という仕事に魅力を感じました」と社長は語る。

▼社長が多くの方に慕われるのは、この姿勢があってこそだろう。ただ取引を行うのではなく、目の前にいる方々に尊敬の念を持って接する。利益だけを追い求めるのではなく、人と人との繋がりを大切にする。そのことが信頼へと繋がっていくのだ。

代表取締役 花岡 孝幸

——まずは、花岡社長の歩みから伺います。

学生時代はバスケットや剣道に打ち込んでいました。当時は特に車が好きだったというわけではなかったのですが、自宅の近くにガラス張りでシボレーカマロを展示している店舗がありまして。「格好良いな」と思いながら行き来していたのですが、ある時そのお店の社長が声をかけてくださって、それがきっかけでそちらでアルバイトをするようになったのです。車磨きや洗車などを担当していく中で、この仕事に興味を持つようになりました。

——それが今に繋がるのですから、ご縁とは不思議なものですね。その後はどうされて？

もともと人と話すことが好きだったこともあり、周囲から営業職を勧められるようになったのです。それで、大手自動車販売会社に転職して、営業担当として勤務するようになりました。そうして15年ほど勤める中で、営業の成績が良かったこともあり、25歳の時に店長を任せていただいたのです。そこから本部に異動し、気がつけば昇進して部長になっていました。そのころ、CEOや取締役の方々の近くでお仕事をさせていただきましたが、仕事への姿勢や情熱、考え方を本当に尊敬していました。特に、チームで一丸となり、お客様のことを一番に考えて尽力する姿勢が好きで、これは今でも大切にしていることです。

——そうして今では独立も果たされて。

ええ。お陰様で3期目を迎えることとなりました。独立当初は個人で始めようと思っていたのですが、前職時代の仲間が一緒に働きたいとついてきてくれて。それならばと法人化いたしました。会社名である『スタイルウォーク』には、「らしく、歩む」という意味を込めています。当店はよく車屋さんっぽくないですねって言われるんですが（笑）、仕事だけではなく、個性を活かして自分らしい生き方で自分にしかない人生を全うする。そんな方々と仕事がしたいですし、そんな方々と出会いたいという思いがあります。

——素敵な社名ですね。独立に際しては、プレッシャーもあったのでは？

まったく不安がないと言えば嘘になりますが、私なりに今後のプランやビジョンは持っていましたし、ありがたいことに仲間や業者の方々とのつながりにも助けられました。それと、私自身はあまり成功や失敗にこだわらないようにしているのです。何をもって成功か失敗かということは個々人で違いますし、仮に失敗（挫折）したとしても、私は大なり小なり何かを継続し続けると思います。そうすれば、何かを成し遂げた時に、その挫折は全て、挫折ではなく成し遂げるために必要だった過程に変わりますから。

——社長は前向きでいらっしゃるのですね。そんな社長ですから、きっと多くの方に慕われているのでしょう。業務において、苦労していることはありますか？

苦労している点は仕入れですね。当社は、基本的にオークションからの仕入れは行っておらず、一般のお客様からの買付がメインとなります。特に最近は、円安の影響で輸出車両が高騰してしまい、オークションでの仕入れが難しくなっていますので、より多くの買取仕入れをしないといけません。それに、我々は在庫の独占はせずに業販も積極的に行っているので、兎に角在庫の回転が早いです。そのため、仕入れには物凄く力を振り絞っています（笑）。他の会社様の既存ユーザー様がもしも当社の在庫を求めているのなら、喜んで業販いたします。お客様も、よく知ったお店から購入するほうが安心だと思いますしね。

——そんなこともされるのですね。お客様を思う姿勢が伝わってきます。

我々はまだまだ小さい会社ですので、BtoBが最大のCS（顧客満足）になると考えています。それに、お客様あっての当社ですから。特に車は、決して安い買い物ではありませんし、一度購入したら長く使うものです。そのため、安心して購入していただけるように、当社では全車両を第三者機関（AIS）による検査を行っております。その評価書はすべての車両に添付しており、ご購入前に確認していただけます。検査費用はかかってしまいますが、お客様の安心には代えがたいものですから、必ず行うようにしているのです。

——そんな検査があるとは、初めて知りました。そうやって分かりやすい形で示してもらえると、価格にも納得がいきますし、安心ですね。

そうだと思います。大事なのは安い高い、古い新しいではなく、その車の価値を知ることです。お客様のカーライフをサポートすることが当社の使命ですから、利益はその後で良いと思っています。そのためにどうしたら良いのかを一番に考えながら、今後も事業展開を進めていきたいですね。

——素晴らしい姿勢です。最後に、今後についてはいかがでしょうか。

一年前、更地だったこの地に倉庫を置いただけの状態からスタートし、お陰様でこうして成長してくることができました。年末には整備工場を構える予定です。来期のうちにはこちらの基盤をより強固なものとして、その後県外への事業展開も考えています。一緒に働きたいと言ってくれている仲間もいるので、彼らと共にさらに成長していきたいですね。車は、地域によっても需要が変わり、たとえば長野県は雪国なので、四駆の車を多く仕入れることになります。そうして各土地に合った在庫を持ち、より多くの方々の需要に応えていけるようにしていきたいですね。ただ、どんなに規模が大きくなったとしても、根底にあるお客様第一の心は忘れずに進めていくつもりです。

GUEST COMMENT

ゲスト ジャガー横田

「花岡社長は30代後半とお若いながらも、明確なビジョンと熱意を持って事業を進めておられるようで、素晴らしいと思いました。私自身、車を購入する時にはやはり慎重になりますから、社長のような方がいてくださったら本当に心強いですね。同じように思っておられる方はきっとたくさんいらっしゃると思います。これからも、そんな方々のために頑張ってくださいね！」

© 2022 USP-Management Co., Ltd.