私の転機

LAでトヨタ・プリウスなどハイブリッドカーの販売やリース、レンタル業を営むEco Drive Auto Sales & Leasing。誠実な仕事ぶりが多くの顧客に支持される同社の代表、鈴木さんに転機を伺いました。

Eco Drive Auto
Sales & Leasing代表
鈴木 敦さん

すずき・あつし◎埼玉県出身。東京電機大学建築学部建築学科卒業後、大手中古車買取業者に入社。店長として複数店舗で優秀な営業成績を収めた後、2004年に同社の米国法人設立に携わるべく渡米。12年に退職し、LAでEco Drive Auto Sales & Leasingを設立。以来、順調に経営規模を拡大し、現在に至る。趣味はロードバイク、好きな食べ物はハヤシライス。 https://www.ecodriveautosales.com/

トップセールス達成後米国法人立ち上げで渡米

人生で最初の転機は、高校生の時にバイク事故で死にかけたこと。以来、一度なくした人生、やりたいことをやろうという思いで生きてきました。

大学では建築を専攻したものの、実際に学んでみるとあまり興味が湧かなくて…。そんな中、没頭したのがガソリンスタンドでのバイトでした。ガソリンの給油以外に、エンジンオイルなどの商品販売も仕事の一つだったんですが、自分はそれがとにかく得意で。さらに車のカスタムが趣味だったこともあり、将来は車関係で営業の仕事に就きたいと思うようになりました。それで、卒業後は全国展開する大手中古車買い取り業者に営業職で入社。個人から買い取った車を業者に売って利益を出す仕事でしたが、数カ月でコツをつかみ、1年後には店長に抜擢されました。そしてすぐに良い営業成績を収めると、さらに別店舗の店長を任され、全国トップの営業成績も何度か達成。23歳で既にやりきった感があり、何か別のことがしたいと考え始めていた折、会社から「米国展開に携わってほしい」というオファーがあり、2004年、24歳の時に渡米しました。

経済的で安心できるカーライフを提供したい

05年、LAに1号店をオープンすると、日本人、アメリカ人顧客を相手にした車の買い取り、個人売買のマッチングサービス事業などを展開。さらに店舗も中部、東部に拡大するなど、貴重な経験が積めましたが、10年頃からまた新たな挑戦がしたくなってきて。そこで思い付いたのが、プリウスを筆頭とするハイブリッドカー専門の販売・リース事業。アメリカは走行距離が長いこともあり、燃費が良くて壊れない安心できる車に乗りたい、というニーズが非常に多い。そんな方々をサポートしたいと思ったんです。

そして、12年に会社を辞め、Eco Drive Auto Sales & LeasingをLAのトーランスで設立。最初は1万ドル前後のプリウスを3台買って販売という小さなスタートでした。事業が大きくなったきっかけは、14年から始めた中古プリウスのリース。日本人学生から多くの需要があったんです。以来、従業員も徐々に増え、オレンジ・カウンティーにも店舗を開設。さらにサンディエゴやサンフランシスコ方面でもリースを始めるなど、事業は順調に拡大していきました。

しかし20年、コロナ禍で業績は急転。日本人学生や駐在員が減っていく中、日本人以外を対象としたリースや販売にシフトするも、支払いの滞りや車の持ち逃げなど、問題が噴出。大変でしたね。それでも何とか踏ん張りコロナ禍が明け、駐在員や学生が戻ってくると、事業はまた好転。特に企業のリース需要が高まったのが大きかったです。今では300台以上の車をリースし、社員も16名に増えました。

今後の夢は、オリジナルの車を作ってリースや販売をすること。昨今、EV（電気自動車）が増えていますが、その特徴は、エンジン車と比べて構成パーツが圧倒的に少ないこと。近い将来、自分でパーツを集めて1台の車を作るなんてこともできるようになるはずです。例えばその車に自動運転機能を付け、乗っていない間は車だけ自動で走ってタクシーとして誰かを乗せ、お金を儲けてきてくれる。そんな形で車にかかるコストを抑えられるようなサービスを提供できたらと夢想しています。

Eco Drive Auto Sales & Leasingのグランドオープン時の鈴木さん（右）。祝福に駆けつけた友人と。