

大学時代は建築を勉強していました。建築業界へ進む道もありましたが、アルバイト経験をきっかけに車業界へ進む道を選択しました。そこで車関係のバーツを販売していたのですが、お客様が「良いものを探す」を強くおっしゃっていました。そこで、大学卒業後は、日本全般で活動する日本人に憧れました。

国に展開する中古車販売会社に就職しました。渡米したきっかけは私が24歳の時、会社の米国現地法人の立ち上げ要員として抜擢されました。そこで車関係のバーツを販売していたのですが、お客様が「良いものを買う」を強くおっしゃっていました。そこで、大学卒業後は、日本全般で活動する日本人に憧れました。

私の仕事は、「車を売る」だけではなく、安心かつ経済的なカーライフを提供すること

## ハイブリッドカー専門店経営 鈴木 敦さん



人生は挑戦の連続。さまざまな課題に挑戦し、乗り越えていくことで人は成長していきます。このコーナーでは、そんな人生のあらゆる局面で、週一三回挑戦し続け輝く人を紹介します。



### 快適なカーライフを提案する コンサルタント

当社の企業理念は2つ。1つは、安心かつ経済的なカーライフを提供すること。もう1つは環境に配慮した車を販売することで、今、車から出る排気ガスなどが原因で地球温暖化や大気汚染の問題が進んでいます。当社ではハイブリッドカーを始めとしたエコカーをもっと身近な活動を通してエコカーの普及に努めています。

私はじつてハイブリッドカーを賣るに勤めています。ハイブリッドカーに関するお客様の希望は、大きく分けて2パターンに分かれるということです。  
1つ目は、せっかくアメリカにいるのだから、「オーフンカ」や「SUV」など趣味性の高い車に乗みたい!と思っているハタチ、もう1つは壊れにくくてかつ燃費の良い車に乗りたいという方々です。後者に多いですが、車を手探すお客様は、車を持っている場合が圧倒的に多いです。

車をお探しのお客様は、車を持つこと、乗ることに「不安」を感じている場合が圧倒的に多いです。ですから私は、そういったお客様に、車を手探すのに挑戦してみたいかといふ話をいたたき、参加させていただくことになりました。今思つてみると、もとよりお車は買いたいわけではありませんが、車を手探すのが圧倒的に多いのではないかと思いつつ、現段階で車を手探すのが苦しい現状落としのままです。でも、車を手探すのが苦しい現状落としのままでは、安心性、経済性においては世界最高の信頼性を持つプリウスを中心としたハイブリッドカー専門店を立ち上げることを決めたのです。

1年でガソリン代は1000ドル以上節約でき、給油に費やす時間を10時間も減らせる車です。

実際一般的な車から乗り換えると、平均して

「海外へ行きたいで休職させてください」と本気で上司に話すと、社長から「アメリカで現地法人立ち上げに挑戦してみないか」という話をいたたいてもらいました。そこで、立派な要員として抜擢されただけでなく、車の販売店長を任せられた店舗で私は店長として車を手探す作業を始めたのです。しかし、車を手探すのが苦しい現状落としのままでは、安心性、経済性においては世界最高の信頼性を持つプリウスを中心としたハイブリッドカー専門店を立ち上げることを決めたのです。



1年の中で「普段時間がかける作業は、在庫探す」金井一郎さん(ハイブリッドカー)に常時連絡を取っている

1980年	埼玉県朝霞市生まれ
2001年	東京電機大学建築学科卒業
02年	中古車販売会社へ入社
04年	現地法人立ち上げのため米国 に赴任
13年4月	FotoOne Auto Sales & Leasing Incを設立
13年5月	ローンでハイブリッドカーを購入
13年6月	カーボン中古ハイブリッド オーナーリースをオープン