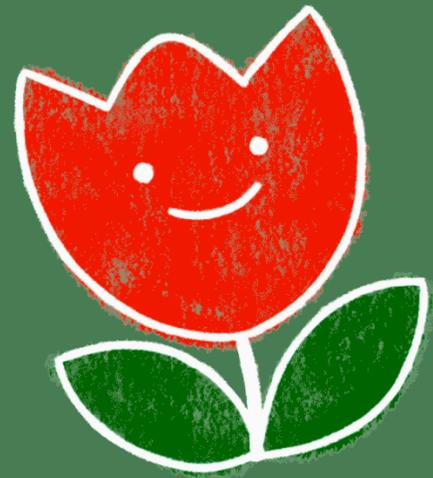


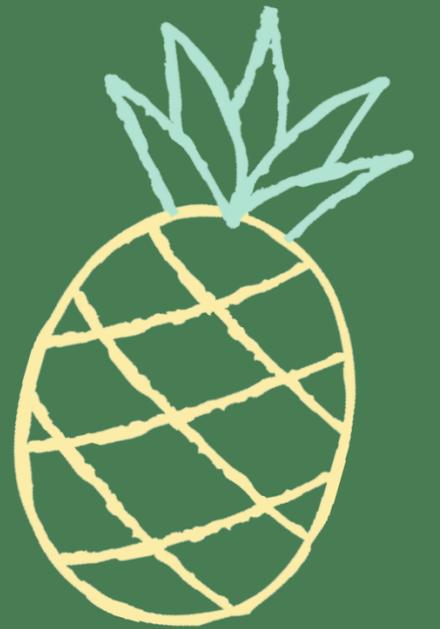
千一4



火曜3限



Team Tuesday 3rd period



メンバー



お父さん
(Yuta)



妹
(Wakana)



猫
(Takuma)



お母さん
(Mio)



弟
(Soken)



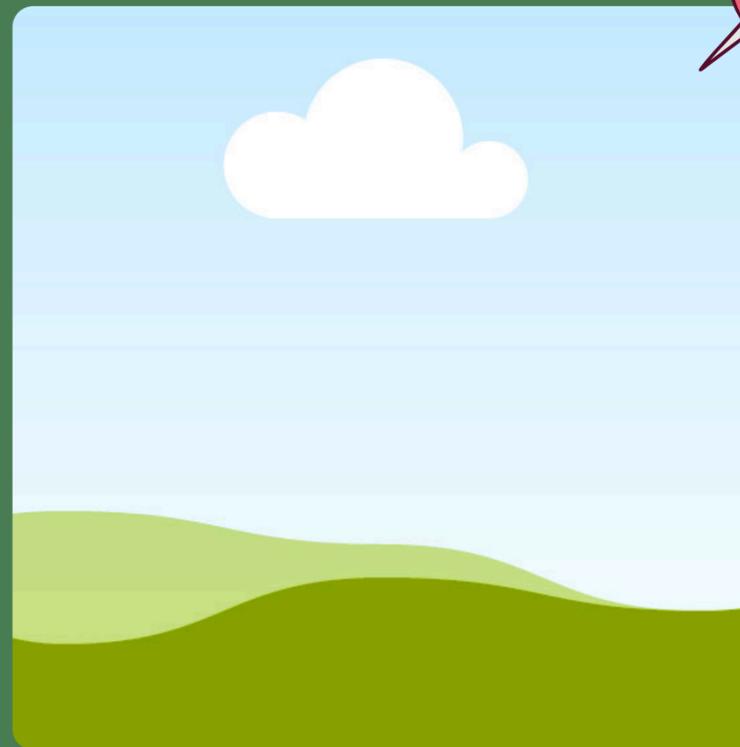
INTERVIEWEE LIST



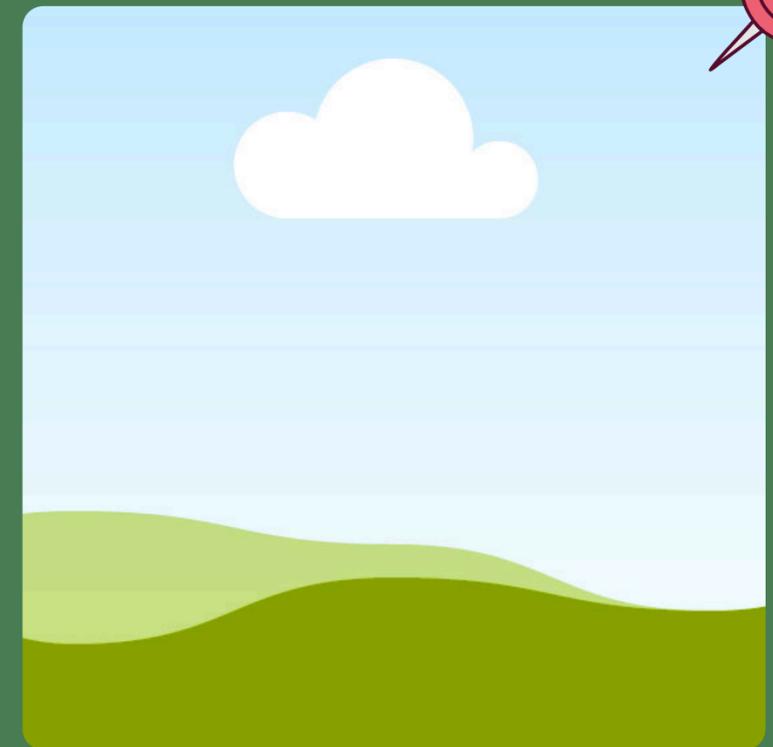
鈴木敦 さん

eco drive solutions

CEO



さん





Method of approach

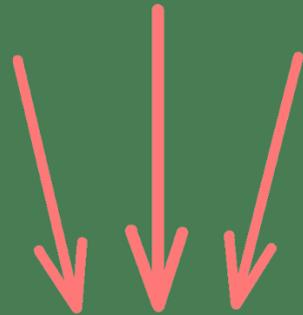


method of approach 【鈴木敦さん】 ①

【どのようにして鈴木さんを知ったか】



Spotify（音楽再生アプリ）でHapa英会話Podcastを聞き、
「板倉光孝」さんを知る



板倉光孝さんのPodcastでインタビューを受けていた
鈴木敦さんを知る

method of approach 【鈴木敦さん】 ②

🍀 社長に直接届く「お客様ご意見箱」

こちらの「お客様ご意見箱」にお送りいただいた内容は社長の鈴木に直接届きます。
サービス改善のための参考とさせていただきますので、率直なご意見・ご要望をお送りください。

* 必須項目

お名前 *

Eメールアドレス *

Eメールアドレス (確認) *

電話番号

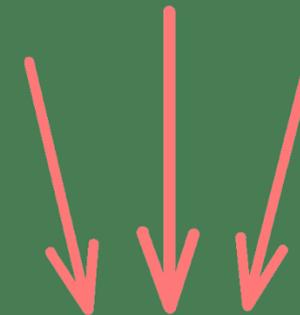
問い合わせ種別 *

本文 *

私はロボットではありません
reCAPTCHA
プライバシー・利用規約

送信

メールアドレスを見つけることができず、
『社長に直接届く「お客様ご意見箱」』
から、インタビューの依頼をさせていただいた。



その後は何度もメールでやり取りをさせていただいた。



相手に失礼のない文章を考えることが難しく、最初は1通40分かかりました。



Interview

with 鈴木敦さん



すずき あつし

鈴木敦さん

【会社】 Eco Drive Solutions Inc(CEO)

【出身】 埼玉県

【現住居】 カリフォルニア

Q,好きな食べ物は？

日本… すし

カリフォルニア…ハンバーガー

Q,カリフォルニアの良いところは？

・ 天気が良い

・ 行動的な人だと楽しい

⇒午前中にサーフィン、

午後にスキー

・ 人の目を気にしない人が多い



趣味・好きなことは

・ ロードバイク

・ 仕事

会社紹介

eco drive solutions

- ・プリウス専門店からスタート
- ・販売中古車に無料で2年間の保証をつけている
(アメリカでは長期保証は珍しい、あっても半年)
- ・中古車や新車の販売、中古車買い取り、カーリーシングなどを行っている
- ・2024年12月で12周年
- ・「車のことで苦勞する人を一人でも減らしたい」という想いから設立された。



スタッフ紹介

名前：マツカゼ（松風）

出身：トーランス

趣味・好きなこと：家族とドライブ

2年間無料
フルカバー保証
業界最高水準

Question list to 鈴木敦さん

①好きな食べ物、カリフォルニアの魅力は何ですか？（プロフィール用質問）

②日本での転職や海外で就職ではなく、起業を選んだ理由は何ですか？（▶00:10～）

質問の意図：一番困難である「海外での起業」を選んだ理由を知りたいから

③起業・営業での困難はありましたか？とりわけ日本人としてのハンデはありましたか？
（▶04:47～）

質問の意図：0から1を作り出す難しさ、会社を引っ張っていく難しさを学ぶため

④エコドライブがカリフォルニアで生き残ることができた理由は何だと思えますか？
（▶12:45～）

質問の意図：設立された会社の10年存続率約6%の社会で生き残るノウハウを学ぶため

Question list to 鈴木敦さん

④ノルマがなく、すべて固定給、歩合制もない営業形態で、どのようにして従業員の就労意欲を保っているのでしょうか？ (▶18:57~)

質問の意図：資本主義社会において上記の営業戦略無しで成果を出すことは簡単ではない
と思い、経営方針に興味を持ったから

⑤海外に初めて行ったときの英語力は？ (▶23:24~)

質問の意図：海外で仕事を成功させている方の初期の英語力を参考にし、大先輩として英語に関するアドバイスをいただくため



鈴木さんが海外での就職ではなく、 起業を選んだ理由



〈理由①〉

- ・日本で務めていた会社の支社を立ち上げるためにアメリカへ
- ・9年間携わり企業に近い経験を積む
- ・事業が失敗するも、日本で働ける自信がなかった
- ・9年のアメリカでの経験を活かし、得意分野の車で起業しようと考えた

〈理由②〉

〈日本では...〉

「車を買うならあのブランド！」のように
ブランド力が強い文化が根付いている

〈アメリカでは...〉

「車のことならあの人に聞こう！」のように

プロへの信頼が強い文化

→日本でゼロからブランドを建てるのは
大きなリスク、アメリカのほうが
起業した時の成功率が高いため

どのように従業員の就労意欲を保っている？



もしノルマがあると...

- ・社内がギスギスしてしまう
- ・それぞれが自分のことしか見えなくなり組織として機能しなくなる

☆会社と従業員お互いが魅力的になることが必要！

会社→従業員が辞めないように、大きなビジョンを持って行動で示す

従業員→クビにならないように自分の存在意義を示していく

失敗はOK!とにかく打席に立ってバットを振る！

～お互いの魅力を保っていくためには？～

会社の現在地と定めた目標地を明確にすることが重要！

Q, 起業、営業での困難は？



A, 資金調達でした。

日本には起業を後押しする制度
できる

資金0からの起業！！

アメリカの銀行を片っ端から回るもお金を借りることができませんでした。もっていたクラシックカーを売る、知り合いの社長さんからお金を借りることで6万ドルの資金を調達するも、車を販売するための許可証を得るのに1年かかり、資金は3万ドルに・・・車を売買を繰り返す中で、eco drive solutionsのようなアイデアベースとした会社にお金を貸してくれる方と出会い、25万ドルの資金を得ることに成功。25万ドルを元に車を仕入れ、さらに他の企業から資金を得ることができるようになり、起業や人から信頼を得ることに成功。

資金調達には人との繋がりと信頼関係が重要

eco driveがアメリカで生き残れた理由は？



A. 負けない戦い方をしたから

ふつうはみんな勝とうとする



値引きしたがる



コロナ禍などで需要がなくなるとつぶれる

キーポイントは

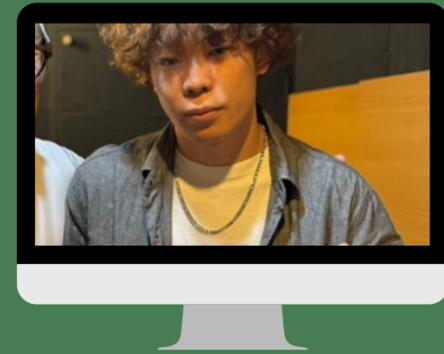
「仕入れ」

高く売るために高くても良い車を仕入れ続ける

仕入れが止まらないように
にする仕組みを**起業前**から
考えていました



eco driveがアメリカで生き残れた理由は？



【仕入れを止めない仕組みとは】

ex) 中古車の仕入れ…一般の人からorオークション（せり落とし）

→オークションでは高く買値をつけないといけない

→そのためには、高く売らなければならない

■高く売るために鈴木さんは……

- ・ 専門店（プリウス）にした
- ・ 専門のメカニックを雇い、買ったあとも安心の保証サービスを提供した
 - お客様が良い状態で車に乗り続けられる
 - その車を良い状態でまた売ってもらえる

仕入れを止まらずにできる！

→高いお金を払うなら価値のある車に、とお客様に選ばれる

Q, 初めて海外に行ったときの英語力は？



A, **ゼロ**でした。

ホテルのリスケジュールに2時間かかったことがある。電話では伝わらず、ホテルに直接行き身振り手振りで伝えたそう。

失礼かもしれないと相手のことを考えるのは日本人の良いところだが、自信がないと声が小さくなってしまい、本当に伝わらないです。とにかく「**伝える**」ことが大切！

【考えたこと】

伝える意識が重要

大切なのは結果（伝わること）





Faced challenges & how solved



Faced challenges & how I solved

MIO

Challenges

- ・返信をいただけるような熱意の伝わる文章を書くことが難しかった

How I solved

- ・相手の会社のHPやブログを見て勉強した。それがわかるような文章を書き、相手にとっても興味があることが感じられるようにした。
- ・自分たちが熱心に海外渡航プログラムに取り組んでいる学生であること、インタビューの必要性を伝えた。



Faced challenges & how I solved

Wakana

Challenges

身元もわからない学生からの突然のインタビューのお願いに答えてもらえるような文章を考えることが難しかった。

How I solved

- ①自分たちがどういう目的で話を伺いたいのかを明確にして、熱意が伝わるような文章になるように、心がけた
- ②失礼のないように、ビジネスメールについて調べながら、メール文を作成した。

Self-reflection

InstagramやYouTubeからゲストを探したが、WebサイトやFacebookで活動情報を公開している日本人会などがあった。そこから調べれば、もっと多くのゲストを呼ぶことができたのではないかと感じた。



Faced challenges & how I solved

Takuma

Challenges

どんなメールだったら相手が見てくれるのか、これほど急なインタビューのお願いでも引き受けようと思わせられるのが難しかった。

How I solved

- ・メールでの言葉遣いやメールを送るタイミングはいつが良いかなどを考慮しながらアポイントメントを取った。
- ・まず、自分がどのような人なのか、どうしてインタビューをしたいのかを明確に伝えようと頑張った。



Faced challenges & how I solved

Yuta

Challenges

プロフェッショナルの方々に自分の思いが伝わり、インタビューにOKを出してもらえそうなメールの文章を考えることが大変だったと感じた。

How I solved

自分でメールのテンプレートや、サイトなどで書き方を調べながら、それらを参考にして文章を作った。

海外在住の方にインタビューのアポイントメントを取るなので日本との時差を確認して、失礼のないような時間にメールを送るようにした。



Faced challenges & how I solved

Soken

Challenges

社会で活躍する方々にメールを送るので、失礼のないような文章を考えることが難しかった。

How I solved

インターネットでメールの正しい文の作り方を調べ、それを参考に、熱意の伝わるようなメッセージを書くことを意識した。





Thank you for watching!!!

