

企業フォーカス

中古車買い取り販売店「ラビット秋田臨海店」を運営している。車の売買だけでなく、客が購入した後も安心して使用できるように整備や点検のアフターサービスにも力を入れる。2016年からは中古車を活用したレンタカー事業を開始。内装に本県の伝統工芸を施した「ご当地レンタカー」などで、観光客を中心にさらなる集客を図る。



鎌田学社長

企業情報 2000年3月創業。資本金1千万円。従業員16人。毎年、ビジネスや自動車整備の専門学校

全国に156店を展開するラビットのフランチャイズ店で、県内は秋田臨海店のみ。店舗は秋田市立体育

ドラグーン(秋田市八橋) 中古車買い取り、販売

観光用レンタカーも

館の向かい側にあり、展示場には軽自動車やハイブリ

の新社者を1人採用している。事務、営業、整備の3部門あり、従業員の平均年齢は39歳。親睦会やお花見など社内イベントを盛んに開いており、店や部署を問わず全社で互いにコミュニケーションしやすい職場づくりを目指している。

ッド車など40〜50台が並ぶ。売り渡した車は半年ごとに無料点検している。故障の際は状況に応じ、客と相談しながら中古部品の利用を検討するなど、少しでも負担を軽減できるように心掛けています。

近年は自動車整備士が不足しているため、独自の見習い制度を13年に設けて育成している。希望者は働きながら整備士資格の勉強ができ、受験費は会社が負担する。整備士4人のうち2人は同制度を利用して資格を取った。

鎌田学社長(54)は「整備の技術を高めて、お客さんに長く車を愛用してもらえ

るようになっている」と語る。中古車の買い取り販売が会社全体の売り上げの8割を占めるが、ここ数年は人口減少や若者の車離れが響き横ばい傾向にある。そこで、中古車を活用できるレンタカー事業に乗り出した。

ご当地レンタカーは、鎌

田社長が以前に湯沢市の川連塗の職人から「川連塗を車の内装に生かせないか」との相談から思いついた。観光客の増加が見込める東京五輪の開催決定を機に、ご当地レンタカーを生かしたレンタカー事業への参入を決めた。

当初は秋田臨海店の敷地内に店舗を設けていたが、今年4月に同市雄和の秋田空港ターミナルビルの隣接地に移転。店名を「ドラグーンカーズ空港店」に変えてオープンした。ハンドルやウィンドースイッチパネルに川連塗や樺細工などを

使ったご当地レンタカー4台、通常車18台の計22台をレンタカーとして用意している。

「ご当地レンタカーはプリウスとアクアの2種類。特別感がある」「楽しく旅行できる」と観光客から好評だ。県内の企業が県外の取引先を接待する際に使うケースもあるという。利用客には本県の観光情報や道順が調べられるタブレット端末を無料で貸し出している。

(飯牟礼克年)



ご当地レンタカーの内装。ハンドルとダッシュボードの一部は川連塗を使い、ウィンドースイッチパネル部分は樺細工で装飾している



4月にオープンしたドラグーンカーズ空港店。秋田市雄和の秋田空港ターミナルビル隣

△第1、3土曜日に掲載