

中古車はサービスで売る。

新車ディーラーなどでの修業を経て、中古車買取店を起業し15年目を迎えた。現在はユー・エス・エス(USS)グループの買取チェーン「ラビット」の看板を掲げ、1店舗ながら年間売上高は6億4千万円を超える。「完璧な整備で故障しない車を販売する」ことにこだわりを持つ。自らも整備士の資格を持ち、今も自社メカニックの育成に心血を注ぐ。「欧米のメカディーラー並みにきれいなサービス工場」に発展させるのが将来の夢だという。

(弘田 伊佐雄)

当社は秋田市立体育館の向かい、国道7号沿いという立地

ドラグーン・ラビット秋田臨海店
(秋田市八橋)

鎌田 学社長



の女性客から聞いた。

このため当社では、買い取った車は3人がかりで検査し、店頭に並べる前に多くのユニットを分解点検して商品化する。1本でもラビットだが、相場は20社前後。平均従業員数は2、3人程度。国内に180店舗を擁するラビットは、地場資本は20社前後。平均従業員数は2、3人程度。国内に180店舗を擁するラビットは、地場資本は20社前後。平均従業員数は2、3人程度。

国内に180店舗を擁するラビットは、地場資本は20社前後。平均従業員数は2、3人程度。国内に180店舗を擁するラビットは、地場資本は20社前後。平均従業員数は2、3人程度。

予防整備で中古車に安心感

や、ラビットの看板と約4千平方メートルのゆたかりした展示場ということで、比較的女性でも気楽に立ち寄れる店。実際に、女性客は当初から多く、今も4割くらいを占めている。

クルマ社会と言われ、老若男女を問わず車を運転する秋田県だが、それでも女性には男性に比べメカは苦手で、故障にはナーバスなもの。どんなに保証を付けても、「それ以前に壊れないことに安心感を感じる」と多く

新整備人

アフター市場に挑む

●22〇

自動車整備

「見習い制度」でメカニック育成

は、「走行距離無制限2年保

さらに購入されたお客様に

それは、新車デ

すべて交換するなど、消耗部品は予防整備の意味で大半を刷新している。そして成約後もあらためて最終納車点検を入念に実施する。コストはかかるが「価格がディーラー以下、品質はディーラー以上」をうたっている。3人から始めた会社が16人になり、年間取扱台数も1千台の

中退。秋田トヨペット、日産サニー秋田(現日産サテオ秋田)で計10年修業し、中古車専門店として独立。2000年に現在のドラグーン創業。11年に「あきたEV研究会」会長に

かまだ・まなぶ 秋田経法大
中退。秋田トヨペット、日産サ
ニー秋田(現日産サテオ秋
田)で計10年修業し、中古車専
業店として独立。2000年に
現在のドラグーン創業。11年
に「あきたEV研究会」会長に

「見習い制度」を創った。整備士資格を持たない新卒を採用し、学費は会社負担で自動車整備学校に通ってもらう。いずれ優秀な整備士になって活躍してくれば、さほど高い投資ではない。サービスが「売り」なので、そのための人材確保は欠かせないと思っている。

〈プロフィール〉