



1.会社の顔を意識するシーンで常に身につけるネクタイ、ポケットチーフ、バッチ 2.ご来店時、ご出発時には必ずスタッフが安全確認 3.マーケティングだけでなくマネージメント、心理学、教育あらゆるジャンルの本を読み継続学習をつづけている 4.年間車検台数はスタッフ6名で1300台をこえるが受注から車検後フォローまですべてをスタッフだけで運営している 5.西村博ブランドを強化するため、会社の顔としての装いはジャケット・パンツスタイルから重厚感と落ちつきを感じさせるスリーピースに変更

実家に帰り1年程経つころ会社の全体像が分かってき始めると、とんでもない額の借金があることが分かりました。そこで、何とか挽回せねばと車検台数を増やすための「安売り」をはじめました。車検は内容が不明瞭な部分が多くあり、お客様にとっては何にどれだけ料金がかかるのか、見積り自体もない状態で、仕上げた後に請求するというスタイルが一般的だったところから、すべての項目をオープンにし選択できるように変えました。結果、1年で年間車検台数を200台から400台にまで伸ばすことが出来ましたが、そこで起きたのは現場からの猛反発でした。ヒマな会社に慣れている社員たちからは、そんなに仕事はしたくない、定時に帰りたい、残業なんてとんでもない！などといった不満が次々に出てきました。当時の私は、粗利をあまり考えず、とにかく数をこなすことだけに集中していたため、台数はこなせても全く儲かっていない状態でした。給料もあがらないまま、ただ忙しくなったため、社員の不満も爆発寸前の所まで来ていたのです。車検台数を増やし、尚かつ利益率を上げるためにはどうしたらいいのか？と考えた時に、西村自動車という看板では弱いと思い、車検の専門店では大手の車検のコバックへ本社見学に行きました。仕組みもしっかりと調べ、なにより本社スタッフの人柄に惹かれ、ここなら大丈夫だろうと、当時社長の父に相談もなく、仮契約まで済ませてしまいました。とはいえ、父の承諾が必要だったこともあり、父を説得し本契約を済ませたのですが、待っていたのは社員からの大反対でした。車検のコバックは、フランチャイズのため、細かなルールがあり、今までのやり方を全て変えないといけない、中でも、現場を仕切っていた叔父の猛烈な反対にありました。今までの自分を否定されたと感じた叔父が、烈火のごとく激怒しました。でも会社を良くするためには私も譲れません。ここで譲ったら西村自動車は変われないと思っただけです。どうしたら、叔父が理解してくれるのか考えた挙句、研修に行ってもら

い、体感してもらったら、何か変わるかもしれないと、研修嫌いな叔父を何とか説得して行ってもらいました。すると初日夜、叔父から「こんなついでいかれへん」という連絡があり、その日のうちに辞める日時まで決まってしまう。そしてその日の会社帰り父に、社長を交代してくれるよう迫りました。父には「今のままでいいじゃないか！」と言われましたが「指揮官は2人要らないから」と、半ば強引に社長を交代してもらったのです。そこまで強引に言えたのは、三菱時代につんだ実績があり、できる自信があったからなのです。自分が社長になり、たとえ全員が辞めても、1人で全てやる覚悟でした。しかし、そこが、地獄の始まりでした。

海に飛びこみ 自殺をはかりました。

車検のコバックと契約して、大きな看板をにかけて、社長にも就任。あとは広告をうって集客だ！と、広告を次から次へと打ち続けました。すると、どんどんお客様が来られました。年間400台だった車検が3年後には1,300台まで伸ばすことが出来たのです。そのころには、父親時代の社員は全て辞め、私が採用した社員6名となりました。しかし、広告をうって車検台数がどんどん増えて忙しくなるのに、全くお金が残っていないのです。経費の感覚がザル状態で、儲けをすべて広告に回してしまっている状況でした。お金がない上に、仕事に追われている。やればやるほど赤字になる。この時点で、車検台数は父の時の6倍となり、社員たちを21時に帰らせて、私だけ会社に残って夜中の2時3時まで整備。そんな毎日を送っていました。当時の私はそんな状況にいつもイライラ。悪い所しか見えておらず、社員を褒めた記憶は一切ありません。それは社員だけでなく、家族に対しても同じでした。そんな私に愛想を尽かした妻が家出をしました。幸いなことに、数日で帰ってき