

株式会社ネクステージ 広田 靖治 代表取締役社長インタビュー

一台の中古車でスタートした中古車販売のネクステージ。二〇周年を迎えた今期、年間一〇〇〇億円の売り上げ目標も実現しつつある。二〇〇四年以来、消費が低迷する中でも順調に成長を続け「二〇二〇年、二〇〇〇億円の売上高を」と目標を掲げる広田靖治代表取締役社長の人物像に迫った。

中古車販売を始めようと思ったきっかけは。

中学卒業後、ガス給湯機器の訪問販売の会社で働いていました。当時の若者と同様、私も車が好きで、仕事の空き時間に中古車販売店を訪れたりもしていました。しかし当時見た販売店の営業マンの販売の様子に熱意を感じず「自分ならもっと売れるのに」と思つて

業界のスタンダードを変え 2020年には 売上2000億円を目指す

いました。中卒ではメーカー系の販売店は採用してもらえたかったですし、サラリーマン時代に良き上司に恵まれなかつたことも、起業するきっかけになりました。二十三歳の時、中古車一台で「一号店」をオープンしました。

上場を目指したきっかけは。

自分の同年代二一〇万人のうち二〇〇〇人が東大に行けましたが、上場企業の社長は日本では東大より難しいんですね。私は中学校しか出ていませんから「経営者として上場するのが、東大入学者なんじゃないか」と人に言われて、面白いな、頑張ってやつてみようと思ったのです。

二〇年目の今年は、売り上げ一〇〇〇億円が目前です。

思いますが、

同業者から、販売手法について

創業後、専門性を売りに多店舗展開を進めてきましたが、ビジネスモデルを真似する会社も出てくるようになりました。二〇〇四年にはピンチを迎えて、現在の業態に大転換したのです。

オーナーの仕入れ値と同じ価格で、利益を乗せずに販売したのです。アクセサリーやパーツ、保険などを販売し、アフターサービスも充実させることで利益を上げる形です。車本体の価格が安くなると、来店者が三~四倍に増え、購入者は安くなつた分をアクセサリーなどのオプションに充てるようにもなりました。業績は順調に拡大してきました。

急成長には障害がつきものだと

ようと思つたのです。