

新車リース専門店を多店舗展開 10年で売り上げ30倍以上に ディープラス 苅谷 大作社長インタビュー

「仕事はお客様との関係性を作ることに尽きます」

「保険・車検代こみで、新車に月々定額5,000円で」という驚きのキャッチフレーズのディープラス（本社・岡崎市末広町）。創業以来10年以上、右肩上がりの成長を続けている。現在、新車リースが7割、整備3割の二本柱で、特に新車リースが好調だ。昨年度売り上げ高55億円を達成した30代の苅谷大作社長には、盤石な経営ポリシーと、人材に対する独特の考え方があった。

——新車リースの販売を始めた理由は？

苅谷 一人で創業した当初は中古車販売で、ネット販売などで大変売れました。しかし県外在住のお客様も多く、2～3時間かけて説明して購入されても、アフターメンテナンスまでできない。それが嫌になったのです。

「もっと地域密着の仕事がしたい」と始めたのが、現在のメンテナンスまでついた新車リースです。最初、月1万円で始めると、中古車しか乗れなかった人たちが次々と来店し「1万円で新車オーナーになれる！」と大変喜ばれ「人生が変わった」とまで言われました。

「こんな素晴らしい商品は無い」と思いましたね。新業態のためスタート当時こそ顧客を呼び込めなかったのですが、喜んでくれたお客様の口コミで広がっていきました。

——新車リースがなぜ月々5,000円で？ 契約の7年後はどうなるのでしょうか。

苅谷 「多店舗展開する新車リース専門店」を印象付けようと「月々5,000円」をキャッチフレーズにしました。弊社は新車リースの販売実績を大きく上げており、複数の信販会社とオリジナル商品が作れるようになり、月5,000円が実現したのです。この場合、夏と冬のボーナスは各6万6,000円の支払いになりますが、支払いを延滞するのは全体の1%以下。車がな



ければ仕事にも行けませんし、割安で負担感が少ないからでしょう。弊社はオープンエンド方式で、7年後に契約が終わる時、残価を掲示し買い取ってもらうか、新車に買い替えるなどへの変更をしてもらっています。お客様の半分は後者で、常連になっていただいています。

——御社の存在価値はどんなところにあるとお考えですか？

苅谷 「お客様が新しい環境で新しい車を持ち生活できるようにする」……僕たちはそのために働き存在価値を見出そうと頑張っています。

弊社では、お客様にリース契約時から半年ごとに定期点検に来てもらいます。縛りを設けてまで来店してもらうもので、社員は責任をもって接します。これを繰り返すことでお客様との関係性が強まり、期待が生まれ、要望も出てくるようになるのです。社員が期待に応えようと努力することで、企業も成長できるのです。大変ですが僕らの喜びでもあります。

——10年で売り上げが30倍以上……急成長の理由は？ この10年で一番の転換期は？

苅谷 会社が成長できるかどうかは社長次第