

(株) F's プランニング
代表取締役

PICK UP

THE PERSON

斉藤 文彦

KEY WORD

期待

— kitai —

人から何か頼まれた時、あなたはもう思うだろうか。

「頑張ろう」と思う時もある、正直、面倒だな」と思う場面もあるだろう。

斉藤社長は、頼まれごとをチャンスと捉え、その大小にかかわらず全力を尽くす。

「何かを頼まれるということは、頼りにされているという証。」

その時に相手の期待を超える結果を出せば、評価や信頼につながります。

最初のうちは、誰にでもできるような些細な頼まれごとばかりかもしれない。

しかしそれらを快く引き受け、誰よりも丁寧にこなしていけば、

「あなたにしか頼めない」「あなたに頼みたい」という声が増えていくに違いない。



「斉藤に頼んでよかった——
そう思ってもらえるよう尽力します」

代表取締役

斉藤 文彦

福島県郡山市出身。進学を機に上京し、情報系の専門学校で学ぶ。卒業後は千葉県市川市の中古車販売会社に就職。23歳で店長となり、後に郡山市の支店に移って経験を積む。その後、販売スタイルの異なる別会社での勤務を経て、2010年に起業。東日本大震災後に現在の店舗に移転し、事業拡大を続けている。



株式会社 F's プランニング
Re・STORE
福島県郡山市田村町金屋字新家 7

一歩進んだサービスが自慢！ 車のトータルシヨップとして お客様の期待に全力で応える

「ほけんとばんきんのネットワーク」をキャッチコピーに、自動車販売から修理、車検、レックカーサービス、保険、運送まで、車に関するあらゆるニーズに応えている「F'sプランニング」。今年から保険専門スタッフも加わり、さらに手厚いサービスを提供していく構えだ。創業10年を迎えたばかりの同社の斉藤社長に、女優の佐藤藍子さんがお話を伺った。



● ゲストインタビュー！
佐藤 藍子
(女優)

斉藤社長が、現在の自動車業界に入られたきっかけは何だったのでしょうか。
同業の経営者さんの多くは、もともと車好きで自分で車をカスタマイズしたりしていた方が多いのですが、私はそうではないんです。もちろん、若いころは格好良い車に乗ることに多少憧れもありましたがね。この業界に入ったきっかけは、いち早く就職が決まった友人からの誘いでした。その友人が内定をもらったのは中古車販売店の営業職で、「やる気があれば採用してもらえ」との話聞いて、私も応募しようと思ったんです。私は当時上京して情報系の専門学校に通っていたのですが、人と話すのが好きだったので、営業職のほうが向いていそうだと考えました。それに営業では結果を出せばそれに応じた報酬がもらえるので、やり甲斐も大きいと感じたんです。そうした経緯で、千葉県の市川市にある会社に就職しました。

もともと私は、やると決めたら一途に打ち込む性格なんです。そうして頑張った甲斐あって、23歳の時には店長になることができました。そして26歳のころには故郷である郡山市の支店に異動希望を出し、帰郷してこちらに自宅を建てたんです。
順風満帆という感じですが、入社当時から独立志向が強かったのですか。
最初はそうでもなかったのですが、入社して6年ほど経ったころから、起業に興味を持つようになりました。きっかけは、付き合いのあった業者さんの知人が起業したという話。私が働いていた店は大型店で、まるで洋服を売るように多くの在庫の中から車を販売するスタイルだったのですが、その人の会社では在庫をほとんど持たずに自分売り込んでいくのだと。話を聞いて、私もそういうスタイルの商談をしたいと思い、そちらに転職することにしたんですよ。
大きな会社の店長を辞めて設立間もない会社に転身するとは、思い切った決断だったと思います。

同業でも違うやり方を体験することで自分の引き出しが増えますし、そのころにはいざれ独立するつもりでいましたから、独立に向けての勉強期間という意味合いもありました。そして2010年10月1日に、念願の独立を果たしたんです。最初は自宅兼事務所のような形でスタートし、震災後に現在のこの店に居抜きで入りました。ここはショールームも整備工場も備わっていますし、何より国道沿いの立地が気に入りました。地元の友人も立ち寄りやすい場所なんです。

確かに目立つ場所ですね。可愛らしいカエルの看板も目を引きます。
ありがとうございます。店名の「Re・STORE」が「復元」や「修繕」という意味なので、「返る」「カエル」ということでマスコットキャラクターをカエルにしたんですよ。店名のとおり、当社では自動車販売だけでなく修理や車検も行っていますし、他にレックカーサービスや損害保険、運送事業も手掛けていますよ。

幅広くカバーしているんですね。
私は独立当初から、販売から修理、保険まで車に関するのなら何でも対応できる総合企業を目指していました。というのも、自動車は年々性能が上がっており、滅多に壊れなくなっているのに、乗り換えのスパンも長くなってきているんです。そうすると、販売だけではなかなか売り上げが上がりにません。であれば修理を窓口を集客にして、いつかお客様が買い替える際に当社で検討していただければと考えたんです。当社は全国のオークションから、様々な車種を集められますからね。
なるほど。お客様からしても、御社に

まとめて頼めるのは便利でしょうね。
さらに2021年には、長く損害保険の地域直販社員をしていた父も当社に加わる予定なんです。父は私が生まれたころから損保の仕事に就いており、コツコツと地道な営業を続けて地域のお客様を開拓してきました。私が幼いころは家族で夕食を囲んだ記憶がほとんどないほど、毎日遅くまで家族のために働いていました。65歳の今でも現役で働いていますが、そろそろ後進に道を譲る年齢ということで、当社と一緒に働くことになったのです。父が来れば、事故から引き上げ、修理、保険適用といった一連の流れが今以上にスムーズになります。父がこれまでお付き合いしてきたお客様にとっても、手続きが格段に楽になるでしょう。実は、親子で一一緒に働くことは、起業したところからの夢でした。父のことを尊敬していますし、父にも「こいつの父親でよかった」と思ってもらえるような息子でありたい。そして、良き親子であると同時に良きライバルとして、お互いに切磋琢磨できれば嬉しいですね。
父と息子の強い絆がひしひしと伝わってきます。では最後に、今後の抱負をお聞かせいただけますか。
私には、常に自分に言い聞かせている言葉があります。それは、「頼まれごととは試されごと」。仕事でもプライベートでも、誰かが私に何かを頼むということは、私のことを信用しているということです。だからこそ私は、その信用や期待に応えるためにも、全力を尽くして相手に満足してもらえる結果を出さなければなりません。これから10年先、20年先も、この言葉を胸に刻んで歩いていきたいです。

スタッフたちの存在

▼温厚篤実で、誰に対しても物腰が柔らかい斉藤社長。しかしその人柄ゆえに、過去には信じていた人に裏切られたこともあるという。精神的にも金銭的にも心底苦しい時期も経験したが、そんな時にも挫けずにいられたのは、自社のスタッフたちの存在が大きかった。「スタッフは皆、一生懸命に働いて会社を支えてくれています。そんなスタッフとその家族のことを考えたら、私が投げ出すわけにはいきません。彼らのことを第一に考えて頑張るしかないと思いました」。そのように自分を奮い立たせ、前だけを見て必死に乗り越えてきたのだ。
▼いつでもこやかな笑顔を絶やさない社長だが、その陰には乗り越えてきた数々の苦勞、そして覚悟がある。共に働くスタッフたちがいるからこそ、社長は強くなれるのかもしれない。

