

七十七ビジネス大賞受賞

第13回(平成22年度)

企業 インタビュー

Interview

株式会社ホットマン

代表取締役 伊藤 信幸 氏



会社概要

住 所：仙台市太白区西多賀4丁目4番17号

設 立：昭和50年(創業：昭和48年)

資 本 金：1,330.3百万円

事業内容：自動車関連商品等小売業

電 話：022(243)5091

U R L：http://www.yg-hotman.com/

車用品販売の「イエローハット」のフランチャイジーにおいて日本一の店舗数を誇るなど宮城県を中心に全国へ展開、車社会のインフラとして社会に大きく貢献

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、株式会社ホットマンを訪ねました。当社は車用品販売の「イエローハット」を主力に、ビデオレンタルの「TSUTAYA」、中古車用品販売の「アップガレージ」、中古車買取・販売の「ガリバー」、100円ショップの「ダイソー」、アミューズメントの「SEGA」を運営しており、宮城県を中心に、関東・中部6県に合計91店舗を展開するメガフランチャイジー企業です。車社会のインフラとして社会に大きく貢献しているほか、社会貢献活動や雇用の拡大に積極的に取り組み、地域経済の発展に大きく貢献しています。当社の伊藤社長に今日に至るまでの経緯や事業の特徴などについてお伺いしました。

地域社会をより豊かに、より楽しく

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

七十七ビジネス大賞を受賞することができ、大変名誉なことだと思っています。当社が今まで取り組んできた事業活動や、雇用の確保、そして社会貢献活動を通じた地域社会への貢献度が総合的に評価されたことに対し、私たちの取組んできたことは間違いではなかったと再認識することができました。表彰式で賞状をもらった時は、本当に感動いたしました。

——設立から現在の事業形態に至った経緯についてお聞かせください。

当時、私は23歳まで日産プリンスで車のセールスマンをやっていました。その当時から独立志向が非常に強く、いつか必ず独立しようと考えていました。そして昭和48年にミュージックテープ等の販

売を目的とした「古川ステレオパックセンター」を個人創業しました。個人創業をしていた2年間はとにかく、モノを売るのに必死でした。そして、昭和50年に資本金100万円で株式会社ホットマンを設立し、古川バイパスに土地を購入してカーショップ「ホットマン」をオープンいたしました。これが現在のホットマンを設立した経緯です。

その当時は、電気も電話も通ってなく、大変苦労したのを覚えています。その後、昭和53年に仙台市、昭和55年に名取市、昭和56年に佐沼、石巻市、昭和58年に多賀城市とホットマンを店舗展開してきました。

会社を設立して以来、さまざまな苦境を乗り越えて会社を拡大してきましたが、今後の事業展開や、会社の進むべき道についていろいろと悩んでいるときに、イエローハットの創業者である鍵山秀三郎氏と出会いました。この出会いが、現在のホットマンの営業展開や経営理念に大きく影響しています。当時、鍵山氏と出会い、社会貢献に対する考え方や他人を思いやる生き方に深く感銘したのです。また、今後事業展開していくには優れた会社と手を組むことが必要だという考えから、イエローハットのフランチャイズへの加盟を決意いたしました。そして、昭和59年にホットマン多賀城店をイエローハット多賀城店に店名変更し、以来宮城県を中心にイエローハットを展開し、店舗を拡大してきました。

その後、車の点検や、タイヤ交換等で越しいただいたお客様に対し、待ち時間を退屈させないようにするために何か良い手段はないかと考え、平成10年にアミューズメントのSEGA、平成11年にビデオレンタルのTSUTAYAをイエローハット店舗の横にオープンさせました。

現在では宮城県を中心に、岩手、福島、茨城、栃木、長野と出店地域を拡大させ、チェーン展開をさせていただけるようになりました。

——経営理念についてお聞かせください。

当社では、「他人（ヒト）のしあわせが、自分のしあわせ」を経営理念の一つに掲げています。

商売をするということは「他人（ヒト）」を幸せにするということだと思います。「他人（ヒト）」を



イエローハット店舗

幸せにすることが自分の幸せにつながり、地域社会を豊かにすることにもつながっていくと確信しております。

業界のリーダー企業として

——現在の事業内容について教えてください。

イエローハットのチェーン展開は、現在宮城県を中心に74店舗を運営しています。カー用品業界のフランチャイジーでは日本一の店舗数を運営しており、規模、社内制度、福利厚生面においても業界トップクラスの水準を維持しています。

また、TSUTAYA 7店舗、ガリバー 3店舗、アップガレージ 4店舗、ダイソー 2店舗、SEGA 1店舗等と合わせると合計91店舗を運営し、それぞれの利点を活かした「メガフランチャイジー」としての企業経営を行っております。

——御社の特徴について教えてください。

当社は、お客様が遠くまで移動しなくても、お住まいの地域でサービスを受けられるよう、お客様の利便性を重視した地域密着型の店舗展開をしています。例えば、ご自宅から車で15分程度走行すれば近くの店でサービスを受けることができます。さらに、降雪エリア地域を中心に出店していることも当社の特徴だと思います。

イエローハット店舗は東北運輸局の認証工場、指定工場の認可を得ており、宮城県内の整備業界でも最大の工場数を有しています。また、一法人で所有している工場数も日本トップクラスであり、車検、

修理等にも緊急に対応できる体制を構築し、さらに利便性を高めています。

事業拡大とともに、雇用拡大にも努め、現在従業員数は1,090名です。雇用拡大が地域への貢献であることから、出店エリアに在住する若年層や女性の正規雇用を従業員獲得の柱に据えており、毎年60～80名の新卒者と経験者の中途採用を行っております。このような積極的な採用実績を高く評価していただき、平成19年に日本政策投資銀行より、小売店としては東北初となる出資を受けました。



本社社屋

ナンバーワンと組む

——フランチャイズのメリットについて教えてください。

フランチャイズのメリットはやはりブランド名だと考えております。例えば、「カーショップ伊藤」という名前です。事業を大きく展開していくには、信用を得るまで相当苦勞すると思いますし、ブランド名に知名度があると、社員を募集しやすいというメリットもあります。社員研修も本部の充実した研修制度を利用することができます。また、営業面でもブランド名における販売促進効果が期待できます。フランチャイズならではの知名度やスケールを活かした広告・宣伝等も行うことができるので、とても効率的です。

他に、フランチャイズのメリットとしては、様々な業種のフランチャイズと提携することで、多種多様な事業を複合展開していきることがあげられると

思います。私たちは、複合展開をしていくことで常にお客様に満足していただくことを目指しています。

そして当社が、メガフランチャイジー企業として発展するためには、「ナンバーワン」と組むことが重要だと考えています。業界のナンバーワンからノウハウを学ぶことができるというのは、フランチャイズの大きなメリットですね。細かい指導を受けることもあります。しかし、私たちはそういった細かい指導や要望にも応えていける企業にならなければならないと考えています。ナンバーワンと付き合うということは、人間的にも大きく成長することができますし、さらには店全体のレベルアップにつながっていくと思います。



上から
アップガレージ、
TSUTAYA、
ガリバー

——人材育成についてお聞かせください。

企業経営を取り巻く環境は、絶えず変化し続けています。人も企業も成長し続けるためには、常に変化し、日々向上していかなければなりません。企業の成長は社員の成長だと考えており、社は「社員の成長なくして、会社の発展無し」と常日頃より人間的成長を重視しております。

また、求める理想の社員は「明・元・素」な人

です。学校の勉強ができる人ということではなく、とにかく明るく元気で素直な人を求めています。

当社では男性も女性も賃金格差はありません。女性の店長も何人もいます。接客業においては、女性の方が“気付く”ことや“気が利く”ことが多いのではないのでしょうか。出産して落ち着いてから戻って働く社員も沢山います。

また、当社には150名を超える整備士がおります。専門学校を卒業した人を主に採用していますが、入社後に免許をとることもできます。そういった面でも研修制度は整っています。

企業は人なりと言いますが、当社も「人間的成長」を高められる場所として在りたいと考えております。



社内風景

掃除から学んだこと

——「日本を美しくする会、宮城掃除に学ぶ会」についてお聞かせください。

「日本を美しくする会、宮城掃除に学ぶ会」は、イエローハットの創業者である鍵山秀三郎氏が毎日トイレ掃除を中心に事務所掃除や近隣掃除をすることで心磨きをしようとはじめたものです。

もともとのきっかけは、場を綺麗にすることで、社員の心の荒みを少しでもなくせるのではないかという思いではじめたものでした。それ以来、イエローハットの社員がトイレを中心に掃除をする社風になったのです。当社もイエローハットグループということで、16年前に事務局を立ち上げ、以来毎年、

学校や市役所のトイレを借りて掃除の実習を行っています。

また、全国各地に掃除に学ぶ会があり、どなたでも参加することができます。台湾掃除に学ぶ会、中国、沖縄、北海道、近いところでは山形掃除に学ぶ会、岩手掃除に学ぶ会と各地区にあり、今回の震災でも各地域の掃除に学ぶ会の方々に大変お世話になりました。



宮城掃除に学ぶ会で掃除をしている風景

——掃除に学ぶ会に参加することで社員にあった変化について教えてください。

ただトイレ掃除をするということだけではなく、他県に社員を連れていくことで人間的な成長の場を作ることができたと思っています。掃除を行う前日に、出向いた先で講演会を聞いたり、立食パーティーをしたり、日常の業務では得られない経験をさせてあげることができました。

店と自宅の往復だけでは人間は成長できません。人は外部の違う土地に行ったり、初めて会う人と名刺の交換をしたりすることで成長していくのだと思います。外に出ないと分からないことはたくさんあるものです。掃除に学ぶ会に参加した社員からも「謙虚な気持ちを持つことができました。」「他人に対して思いやりの気持ちを持つことができました。」等といった声もあり、成果を感じています。人との接し方や話し方にも良い変化が見られましたし、モチベーションアップにもつながったようです。

青森では、青森県掃除に学ぶ会の紹介で、ねぶた

祭の跳人（はねと）をしたこともありました。ただ見学するだけでなく、貴重な経験をさせていただいたと思っています。こういった経験は目に見えない形で人間力が向上し、企業力、会社の力になるものだと思います。人間力をつけるための根っこ作りですね。宮城掃除に学ぶ会を行うことはそういった面で特に成果があったように感じています。

レンタカー事業への参入

——今後の事業展開についてお聞かせください。

今年の3月からレンタカー事業に参入いたしました。イエローハットの店舗でレンタカーの受付もできるようになり、12時間2,525円からご利用いただけます。他社と比較しても約半額程度と低料金の設定となっていますので、近隣にお住まいの大学生や家族の方に気軽にご利用していただきたいと思えます。

レンタカー事業への参入はやってよかったと思っています。コンビニエンスストアで物が買えるというだけでなく、ATMがあったり、宅配便があったり、コンサートチケットが買えたりするように、当社も様々なサービスを提供できないかと考え、レンタカー事業に参入しました。車社会のインフラを担う企業として、お客様の利便性をこれからも追及していきたいと考えております。

時代とともに今の形態プラスアルファを提供していく必要性を感じています。そして、時代の変化と生活者のニーズに応えるために、今後も積極的にフランチャイズ事業に参加していく方針です。

当社では、イエローハット100店舗、他の店舗も含め合計200店舗構想という目標を立て、将来的には上場を目指し、日々頑張っています。この目標は社内報で発表するなどして、社員のモチベーション維持にもつなげています。また、上場の実現に向け、社内では持株会の促進を図っています。持株会の促進後は、社員から営業推進に対する意見や提案がたくさんでるようになり、自分たちの会社であるといった自覚や責任感が芽生えてきたように感じています。



イエローハット店舗内

——このたびの東日本大震災についてお聞かせください。

当社社員の安否確認を第一に行いました。最終的に全員の無事を確認するまでに3日かかりました。連絡手段については多少マニュアルを作成していましたが、ここまで大きな災害になるとは想像していませんでした。

連絡がとれるようになってからは各店の店長と破損状況についてなど確認のやりとりをしました。まず、誰も犠牲者がいなかったのよかったと思っています。当社では石巻店、多賀城店、陸前高田店、原町店の4店舗が被災しましたが、4月には石巻店を再開し、7月には多賀城店を再開できそうです。

震災後、2店舗ほど店を新たに出店しました。イエローハット田村店とイエローハット土浦北店の2店舗です。田村店は原発から45キロ地域にありますが、風評被害で苦しんでいる地域の方のお役に立ちたいという気持ちからオープンを決めました。広



インタビューに応じる伊藤社長

告等の宣伝は自粛したのですが、オープン当日はたくさんのお客様に来店していただき、大変嬉しく思いました。

また当社では、震災直後の3月12日から、簡易トイレや懐中電灯等の一部商品の販売を被害の小さかった店舗から随時はじめました。とにかく少しでも早く被災者の方の生活を助けられればという想いでした。

このたびの震災で当社は、今後より一層積極的な店舗展開で雇用を拡大していかなければならないと思っています。また、地域社会の人たちに「開いてよかったな。」と思っていただけるよう本業を中心に邁進していきたいと思っています。



看板

「益はなくとも意味はある」

——最後に宮城県の経営者の方へアドバイスをお願いします。

「益はなくとも意味はある」という言葉があります。今の世の中、益を求め、損か得かということばかり考えがちです。もちろん仕事をする上で利益を求めることは不可欠です。しかし、意味があること、例えば人の教育や地域社会に対する活動等も積極的に行って欲しいと思います。

ひとつひとつの積み重ねが地域の貢献につながります。そしてそれが世の中を良くしていくことだと考えます。

車のハンドルにもあそびがあるように、ある程度無駄なことも必要ではないでしょうか。利益はなくとも、意味があること、そこに働くことの醍醐味があると思います。

また、この度の大震災において、経営者は頭を切り替えた営業展開が必要です。未曾有の大震災とともに乗り越えていきましょう。



本社前にて伊藤社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後ますますのご発展をお祈り申し上げます。

(23. 5. 25取材)