

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

二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」と思っ

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なかったですし、サラリーマン時代に良き上司に恵まれなかったことも、起業するきっかけになりました。二十三歳の時、中古車二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四〇〇〇人しかありません。上場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、東大入学なんじゃないか」と人に言われて、面白いな、頑張っ

二〇二〇年の今年、売り上げ一〇〇〇億円が目です。

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。

オークションで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、購入者は安くなった分をアクセサリ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いきま

急成長には障害が付きものだと思いますが。

同業者から、販売手法について

REVIEW