

2014年度 第14回 小売業界(カー用品)(通算56回)



横井 英昭 様

2000年 株式会社オートバックスセブン 取締役
2003年 株式会社オートバックスセブン 取締役兼エクゼクティブオフィサー
2006年 株式会社カーライフ総合研究所 代表取締役
2008年 株式会社オートバックスセブン 顧問
現在 株式会社インスティテュート 代表取締役

小売業界(カー用品)とは

オートバックスのビジネスの概要

国内のカー用品専門店グループ内で60%を超えるシェアを持ち、名実ともに業界のリーディングカンパニーであるオートバックスの事業の概要を解説しました。

また、その出発点が大阪の小さなカー用品卸会社であったことを紹介しました。

オートバックスの成功と成長を経営学的にポジショニング論で言えば「当時日本になかった「ロードサイド型ピット付カー用品総合専門店」と言う「ポジション」を発見し、フランチャイズシステムを活用して、多店化し、急成長を遂げた。」と言う事になります。

しかし、まだ小さな大阪のカー用品卸会社に新卒で入社し、その急成長の中に身をおいた私には、このような成功分析は表層的なものでありません。

私の実感にはオートバックスの成功の一番の要因は創業者であった住野敏郎さんの経営思想そのものにあるということです。

創業者 住野敏郎さんの経営思想

住野さんの経営思想を一言で表すものが「オートバックス経営の三本柱」です。

それは1 SMI、2 西式健康法 3 オートバックスフランチャイズシステムの3つを指します。

それぞれ説明すると時間が足りないので、その中でオートバックスの成功に最も中核的な役割を果たした「SMI」に関して解説しました。SMIとはSuccess Motivation Instituteの略で「成功のための原理」と考えればよいです。

これはアメリカのポールマイヤーさんと言う啓発家が開発した成功メソッドで、住野さんはSMIと出会い人生の大きな目標を持つことになりました。

住野さんのSMIとの出会いはちょうどオートバックスの業態開発の時期と重なります。

そこで住野さんはオートバックス事業のスタートに大きなビジョンを掲げました。それは当時世界一の小売業で、自動車部門の販売額でも世界一であったシアーズローバックの売り上げを抜くというものでした。

私が入社した時も住野さんはSMIのこと、シアーズを追い抜くというビジョンを繰り返しお話しになっていました。その様子は少しファンタジックな印象すら与えるものでした。そのころの企業の現状からは全く想像もできない夢物語であったからです。おそらく住野さんを除く誰一人本気でそんなことは考えていなかったと思います。

しかし、オートバックスの誕生から20年を経ずして、住野さんのビジョンは実現することになりました。私はそれを実際に体験しました。そして、その体験からオートバックスの成功の要因は住野さんの信念にあったということが断言できます。

そして、その後このような卓越した成功物語は住野さんだけのものではなく、人生の成功者と呼べる人に共通するものだ、と言う事に気が付くようになりました。住野さんは「シアーズの売り上げを抜く」というビジョン、そしてそれへの信念を強化するために当時世界一高いビルであったシカゴのシアーズ本社ビルの写真をいたるところに掲げ、そこに「願望実現」の文字を添えました。「願望実現」とは当時のオートバックスの社是でもあったのですが、これを四六時中、目にする事で住野さんは「視覚を使った信念強化法」を実行したといえるでしょう。

講義では住野さんの実践した法則やメソッドが合理的かつ既に知られたものであることをナポレオンヒル、ステイブンRコピー、中村天風、西田文郎、マザーテレサなどの言葉や思想を示すことで解説しました。

就職活動を始めの人へのアドバイス

以上のようなことから、事業においても人生においてもビジョンや思想、理念が大事な事を解説するために、サイモンシネックやピータードラッカー、フィリップコトラー、ダニエ



ルビックなど言葉やピソードを紹介しました。

またその具体的な企業の事例として学生にとって身近なスターバックスとマクドナルドの2社の経営を解説しました。

私が勧める企業選びの10のポイント

10か条

- ①会社のビジョンやミッション、経営理念、経営方針は明示されているか？＝経営思想や考え方を大事にしているか
- ②それらと企業行動は一致しているか？ それとも単なる壁の飾りか？＝社員が経営理念を語るか
- ③貴方はそのミッション、理念などに賛同、共感できるか？
- ④仕事を通じて貴方が成長できそうか？＝社員の成長を促し、サポートしているか
- ⑤社員は幸せそうか？＝働き甲斐がありそうか、イキイキした人が多いか
- ⑥社員には良い人が多いか？＝笑顔、人相の良い社員が多いか
- ⑦社風、企業文化はどうか？＝雰囲気は明るい
- ⑧経営はオープンか？ 経営情報は公開されているか？
- ⑨将来性のある事業か？
- ⑩収益性はどうか？ 儲かっているか？