

# 人生は 挑戦だ

迫田宏治。  
社長です。



CORPORATE PROFILE



**SAKODA**



代表取締役社長 迫田 宏治

# サコダは失敗を、 評価する会社。

## 代表メッセージ

サコダに集う人たちが「サコダで買って良かった」「サコダで働いて良かった」「サコダがあつて良かった」と思える会社になりたい。  
たった一回の人生をせっかく生きるなら、生まれてきて良かったと言える人生でありたい。  
その人生の大半を過ごす企業生活の場を、悔いのない、充実したものにする。  
そのために、小さくてもキラッと光る企業にしていきます。  
わが社は失敗を評価します。  
人は失敗の中からしか学ばせん。「失敗はやる気に正比例するからです。」  
失敗は避けるべきものではなく、また逃げるものでもありません。  
そこから何かを学ぶのです。  
今、求められるものは、体験・経験から出てくる知恵なのです。

## サコダが求める人材

### 価値観を 共有できる人

皆さんが学生時代に経験した部活動と同じです。  
「全国大会を目指して頑張るぞ!」など仲間たちと同じ目的を持ち、努力するから  
成果が出せるのです。それは会社も同じで、まずは、同じ方向に向かって  
歩いていける人材を求めています。

### 考えるよりも 行動できる人











たくさん失敗を体験した人=チャレンジをたくさんした人だと考えています。  
考え過ぎて行動できない人よりも、常識にとられない自由な発想をもち、  
失敗を恐れずに、チャレンジを続けることができる人を求めています。

### 理不尽な経験を してきた人

社会人になると、学生時代よりも理不尽な思いをする事が多くなります。  
学生時代に理不尽な経験をした人は「強く」「人の痛みがわかる」  
人間に成長していると考えています。  
少々のことでは揺るがない魅力的な人を求めています。



## ■ ヒストリー

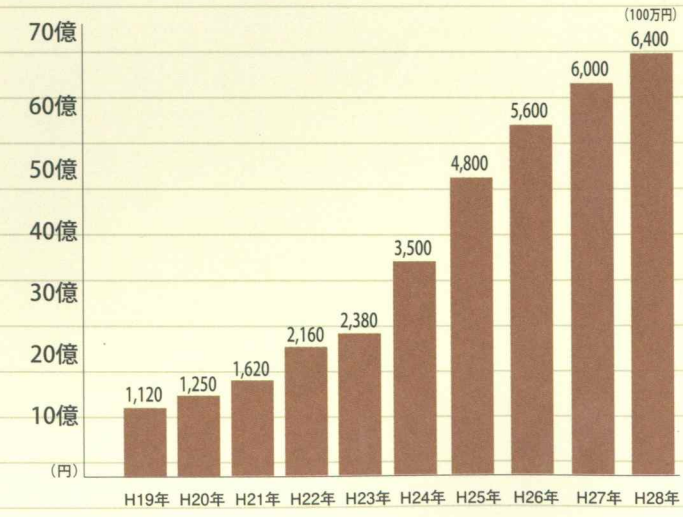
- 1983年 サコダ車輛 設立
- 1986年 有限会社に登記変更
- 1989年 蟹屋事務所へ移転
- 1991年 現、舟入店へ移転
- 1992年 株式会社に登記変更
- 1998年 五日市店オープン
- 2000年 カーコンビニ倶楽部五日市店オープン
- 2005年 レガシィ専門店へ業態変更(舟入店)
- 2008年 納車準備センター開設  
新卒採用スタート
- 2009年 車検専門店へ業態変更(舟入店)
- 2010年 車検専門店へ業態変更  
(納車準備センター)
- 2013年  単店販売台数日本一(3年連続)  
 東京海上日動増収率日本一(2度目)  
 単店ダイハツ新車販売台数日本一(3年連続)
- 2015年  オイル・钣金館オープン   
新ショールームオープン  
船井総研 グレートカンパニー
- 2016年  船井総研 オート研究会MVP  
 単店販売台数 (6年連続)日本一達成  
 プリヂェストーンタイヤ 全国販売台数  
コバック石内バイパス店第1位 コバック舟入店第2位
- 2017年  東広島店オープン 



## ■ 会社概要

社名	株式会社 サコダ車輛
設立	1983年 個人創業 サコダ車輛 1986年 有限会社 サコダ車輛 1992年 株式会社 サコダ車輛
資本金	3,000万円
年商	64億円(平成28年)
代表取締役	迫田 宏治
事業内容	車販事業 コバック車検整備事業 モーター・钣金塗装事業 自動車保険事業
本社所在地	広島市佐伯区五日市町石内4193-1 (3F)
店舗	未使用車専門店サコダ車輛 未使用車専門店サコダ車輛 東広島店 車検のコバック 石内バイパス店 車検のコバック 舟入店 車検のコバック R375東広島店 サコダ車輛 オイル・钣金館
従業員数	151名

## ■ 売上推移



## ■ 事業紹介



## 独自のビジネスモデル「包み込み戦略」

サコダは「専門店の集合体」であり、各専門分野が最高の商品知識とレベルの高い接客で対応します。  
また、お客様情報の伝達もスピーディーに行える環境にあるため、クルマに関するサービス・商品を集約しています。購入後も長くお付き合いいただけるように、きめ細やかな体制を備えています。

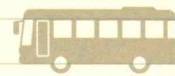
## 事業内容

業務を分業・細分化することで、より多くのプロが育つ環境が整っています。

- 軽未使用車 販売事業**  
自動車営業・営業サポート・登録事務・納車センター・保険
- 車検・整備事業**  
受付フロント・エンジニア・コールセンター
- 保険事業**  
事故受付対応・保険更新手続・保険営業

## ■ 加盟団体

- 東京海上日動代理店
- フロンティア倶楽部 16年連続全国表彰
- 広島県内初 モーター新特級認定代理店
- 自動車公正取引協議会
- (社)日本中古自動車販売協会連合会
- 車検のコバックFC
- 钣金のモーターFC
- 正規ダイハツディーラー
- 正規スバルディーラー



# 想像を超える成長の源は 高い志を持つ仲間達。

## 社内行事

毎月末、店舗ごとの飲み会!

- 4月 入社式・1,000人花見BBQ
- 5月 全社員 ボーリング大会
- 6月 社員研修旅行・社長誕生日会
- 7月 全社員 キャンプ
- 8月 カーブ観戦
- 9月 経営計画 発表会
- 10月 副社長誕生日会
- 11月 全社員 運動会
- 12月 全社員 忘年会

毎日、笑顔が  
いっぱい



みんな仲良し



励まし支え合える同期!!



全社員の体育会は  
毎年、大盛り上がり!



女子寮は毎日がパーティー♡



部活動も活発です!  
野球・スノーボード  
トラウト釣り・ロードレース, etc..



納車式の時の  
お客様の笑顔が  
私たちのパワーに!



感謝の気持ちを  
しっかりと伝えます!



## Mission

地方に住む多くの人に、  
低負担かつ安心して安全な、移動手段を提供し  
出会い、発見、経済発展に貢献する。

## 社内制度

### ●環境整備制度

地域の皆様へ感謝と奉仕の気持ちを  
体現させていただく意味で、年に数回、  
地域清掃活動を行っています。



### ●サンクスカード

楽しく働ける環境づくりの一環として  
社員同士で感謝の気持ちを手書きで書いて、  
相手に手渡すためのカードです。



### ●リーダー公募制度

社内でリーダーシップを発揮し、  
周辺に好影響を与えられる社員は  
社歴問わず全員にチャンスがあります。

## 評価・教育

入社時点から社内の各種勉強会・研修へ  
参加できますので、さらに上のレベルを  
感じながらキャリアを積むことができます。

- 新入社員研修
- 全社員勉強会
- 早朝勉強会
- 他社企業留学
- メンター研修
- マネージャー研修

# SAKODA ism

代表取締役社長

迫田 宏治

対談

部長（兼任 東広島店 店長）

森岡 真也

### 入社したときの正直な感想は「どえらいところに入ったな……」

私は元ディーラー勤務で、中途採用で入社しました。社長面接だったのですが、満面の笑顔で「お前、明日から来いよ!」と言われたときはうれしかったです。面接だけでなく、入社初日も強烈でした。通常、ディーラーでは月に30台程度の販売が普通なのに、サコダは土日だけで40台! 想像を超えていました(笑)。

どうやって軽自動車販売台数日本一を可能にしたのか……社長のそばにいと見えてきたのが、柔軟性でした。若い店長のアドバイスも、いいなと思えば採り入れる。年齢を重ねるとなかなかできないことだと思いました。私も店長として店舗を任せられるようになった今こそ、社長の姿勢を見習いたいです。

社長のことは **店長として頑張ってくれて本当にうれしい。6年前の私の目は確かだったね。**

### 社長はとにかく「ぶっとんでいる!」だからこそ、ありえないことが可能になる。

社長の近くにいる感じるのは、とにかく「ぶっとんでいる!」ということ。そのすごさの根底には、何度も訪れた尋常ではない会社存続の危機に対して、逃げずに立ち向かった計り知れない自信と信念があると感じています。そんな大変な体験をした社長は常に「社員が僕を信じて耐えてくれたおかげ」と言います。だからなのか、社員に対する愛情も、ぶっとんでいます。整備工場は、エアコン完備、つなぎは週2回クリーニングで費用はすべて会社負担、そして、冬にうれしい給湯設備と暖房便座! 普通の工場ではありえない環境です。私自身、かつてエンジニアをしていたことがあったので、この環境で仕事ができたらどんなによかったかと思えます。全社員、社長の愛情をしっかりと感じて仕事に打ち込んでいますよ。だから、私が何度も言うより、社長のひとりで決まる(泣)。……私も、ぶっとんでみようかな。

社長のことは **それは、ほめ言葉なのかな? じゃあ、これからもぶっとび続けるよ(笑)。**

### 攻めの営業ができるのは、安全基地=社長がいるからこそ。

「軽自動車販売台数日本一を獲得したからといって、安心してはいけません。業績を落とすことはプライドを落とすことだよ」と、社長に言われました。全国的に名前が知られるようになり、注目される今こそ「強気で行け」と。もちろん、これからは攻めていくつもりです。そして、私たち社員が失敗をおそれず突き進んでいけるのは、やはり社長の存在が大きいです。どんなときも絶対味方でいてくれるとわかっているのは、とっても心強い。また「ささいなことに気づくことは、仕事にも通じるよ」と、身だしなみ、ゴミ拾い、草むしりなど、普段の生活についても細やかなアドバイスがあります。こうやって話していくと、本当に「親父」みたいです。社長の元で働けることの幸せを、実感しています。

社長のことは **私にとって社員は自慢の息子であり娘だから、全力で支えるのは当たり前のこと。**



### 先輩インタビュー

#### 個性豊かなスタッフと会社、仲間、自分が成長するために試行錯誤しています。

部長（兼任 東広島店 店長） 森岡 真也 (2009年入社)

#### 仕事の難しさは?

現在整備部門の部長と新店舗である東広島店の店長を兼任していますが、やはり一番難しいのは、スタッフへの教育・指導ですね。日々マネージャークラスのスタッフと後輩の指導や部署内の運営について話し合っています。月に一回は東広島店スタッフ全員と対話形式の面談を行っていますが、スタッフの目指すべき方向へ導き、結果として日本一の自動車販売店にする事が僕の仕事だと考えています。

#### 自身の成長出来たことや悩みは?

管理職である僕の仕事は、順調に業績を伸ばし続けることなので、終わりが見えない仕事なんですよ。完璧はなく常に改善を重ねていくことを意識しています。業績を伸ばしたいと常に考えているので、その為にやるべき事が果てしなくあります! 僕の場合、壁はずっと存在し続けます。単店販売台数日本1位を6年連続継続中ですが、年々プレッシャーが大きくなってきていますが(笑) 目指すべきライバルが日本中にあることは、すごくありがたいことです。

#### 今後の目標は?

サコダ車輛が日本で一番お客様から必要とされ、結果として社員が幸せを感じたり、誇りを持って働ける日本一の企業にします!



### 森岡 真也の人生グラフ



# 軽自動車専門店

サコダ車輛は、オールメーカーを取り扱う軽自動車のメガディーラーです。400台の展示数は全国屈指のスケール! 豊富な在庫の中からお客様に見比べて検討頂けるほか、大量仕入れにより喜んで頂ける価格で提供しています。また、元気な営業マンの接客と居心地の良い店舗で、お客様が自然と笑顔になる空間づくりを心がけています。

年間3,600台を超える販売実績で、経営コンサルタント大手「船井総合研究所」から「単店販売台数日本一賞」を6年連続受賞。ダイハツの新車販売台数も3年連続日本一を受賞しています。サコダ車輛は、ここから生まれるたくさんの笑顔によって、日本で一番多くの幸せを生み出す企業となることを目指し続けます。



## 先輩インタビュー

販売台数、全国9位。  
サコダでなら、まだまだ売れる!

営業部 中田 千尋 (2012年入社)

### 仕事を通じて、成長できたことは?

前職も営業だったのですが、当時は仕事にやりがいや楽しさを感じられず、さぼることもしばしば。これではいけないと退職し、次に入社したのがサコダでした。もう、いきなりパンチをくらったような感じでしたね。とにかくスタッフの前向きなパワーがすごくて、働く環境は本当に大切だと感じました。どんなことでも妥協せずに取り組むうちに、お客様のことを考えた営業が自然とできるようになった気がします。販売台数が全国で9位になったときは、自分が成長している事を実感し、本当にうれしかったです。これからも、もっともっと成長していきたいと思っています。

### 今後の目標は?

車は決して安い買い物ではありません。だからこそ、お客様との信頼関係をしっかり築いていける、人間力の高い営業マンになりたいです。



2015年にオープンした新しい店舗です。



総在庫400台の展示場! 毎日イキイキと走り回っています!

## 中田 千尋の人生グラフ



## 先輩インタビュー

人と接することが大の苦手だった。  
そんな私が全部署から頼られる存在に!

オイル・钣金館 フロント 下須賀 彩 (2012年入社)

### 入社してから一番達成感があった仕事は?

それぞれの部署で一番は違いますが、今いるオイル館では、钣金修理でお車を預かって満足してもらえたときです。私からご提案をして修理をさせて頂きそれなりの代金を頂いたお客様がいらっしゃいました。私も精一杯のサービスをお返しできたかと思いついていましたが、お客様に満足して頂いているのが不安でした。後日、その方からアンケートが返ってきてお褒めの言葉を頂いた時にすごく嬉しく、達成感を感じました。

### 仕事を通じて、成長できたことは?

●お客様への思いやり  
●一緒に働くメンバーへの思いやり  
技術だけでなく、お互いに思いやりをもって働ける人間になれたことだと思います。あとは人と話しをすることが苦手だったのですが、少しずつそれが楽しくなっています。

### 今後の目標は?

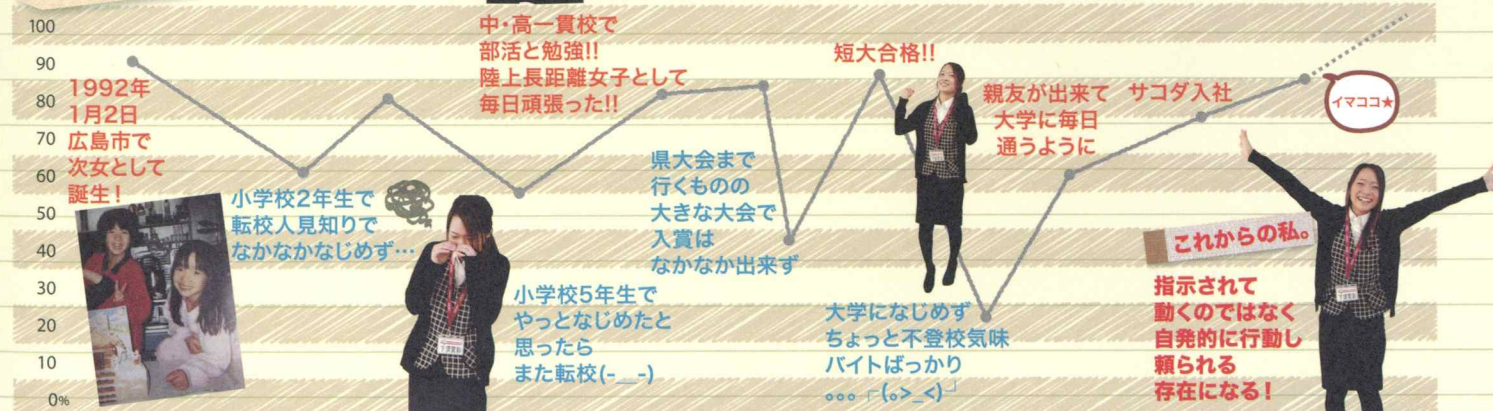
たくさんのお客様に自分の名前を覚えてもらって『また来たいな』と思ってもらえる店舗にしていきたいです。



悩むこともあるけどやりがいを感じているから毎日イキイキ笑顔で接客しています!



## 下須賀 彩の人生グラフ



## 先輩インタビュー

サコダが大好きだから、一人でも多くの学生さんにこの魅力を伝えたい。

採用担当 永川 志乃 (2010年入社)

### 仕事のやりがい・楽しさは?

勉強会や説明会、学校訪問などで、サコダについてお話する事が仕事です。私自身、サコダに入社して本当によかったと思っているので、かなり熱く語っていると思います(笑)。説明会に参加してくれた学生さんが、入社してくれたときは本当にうれしくて「熱く語ってよかった!」と自画自賛しています(笑)。

### 一番の達成感とは?

昨年の内定式では、新入社員の皆さんに「ご両親への感謝の手紙」を書いてもらいました。下書きの段階からリハーサルまで私も一緒に過ごしたのですが、本番前に感極まる人が続出。内定式当日は、書いた本人とご両親はもちろん、私まで号泣してしまいました。このような感動の場に立ち会えるのも、この仕事の魅力です。

### 今後の目標は?

学生さんと「お互いが出会えてよかった」と思える縁をつくり、サコダに入社することを楽しみにしてもらえるようにフォローできる人間になりたいです。そして、入社後「サコダ、最高!」と思える私のようなスタッフを増やします(笑)!



入社後も積極的に声をかけて相談にのっています!



みんなすご〜く仲良しです!

## 永川 志乃の人生グラフ



## Super Car Inspection 車検のコバック

サコダ車輛は、国内に440店舗以上のネットワークを誇る株式会社コバックとの業務提携により、安心の車検サービスを提供しております。「車検専門店」という新しいタイプの業態を開発し、業務や工程の見直し、部品の大量仕入れ、システム開発などで、低価格で安心のサービスを確立しました。「全てのメーカーのクルマを、誰もが安心して、安く車検を受けられる専門店」として多くの方に支持されています。

石内バイパス店・舟入店では、国家資格整備士が常駐し保安基準をクリアした「安心の車検」でありながら、「地域最安値」の車検を実現。

また、車検メニューは3タイプで、お客様の視点に立った、わかりやすいサービスを提供しております。

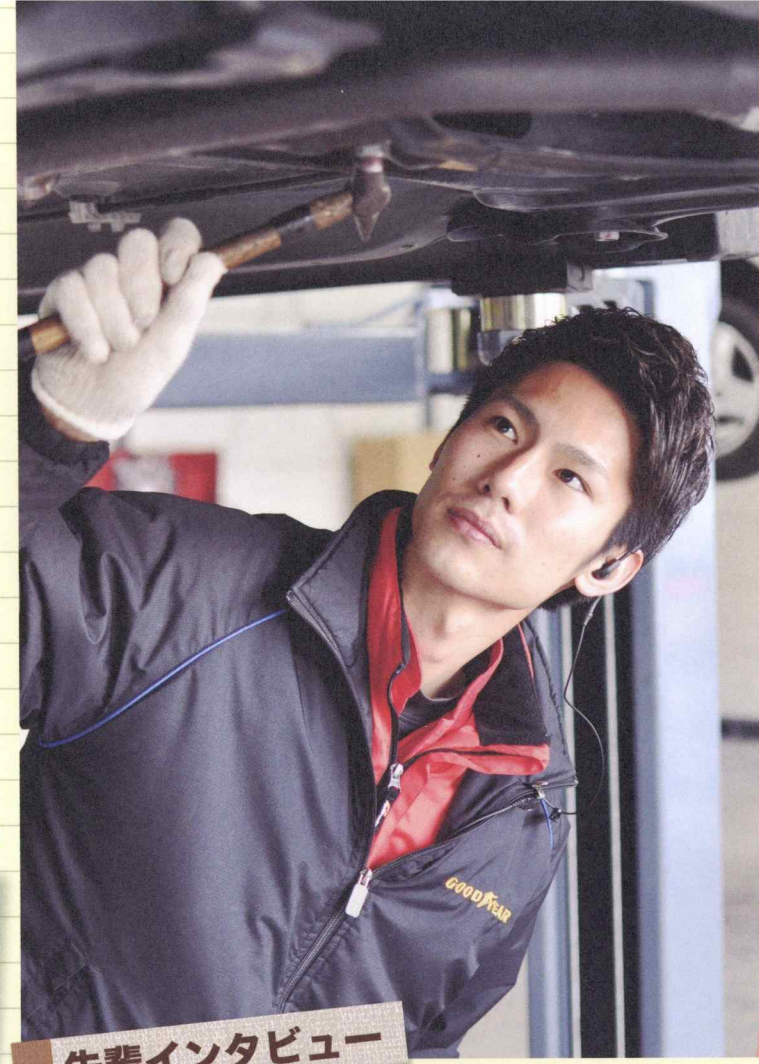
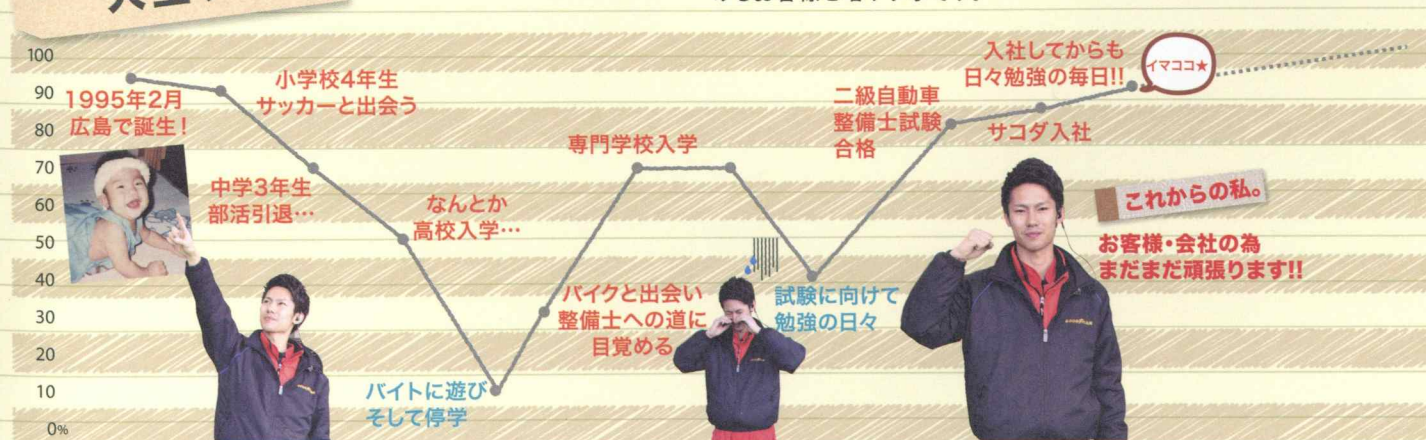
### カーディーラー並みの設備★



頼もしい先輩が周りにいます!



## 熊本 大輔の人生グラフ



## 先輩インタビュー

お客様からの感謝の言葉やお叱りも、すべて自分の成長につながっていく。

石内バイパス店 熊本 大輔 (2016年入社)

### 仕事のやりがい・楽しさは?

私にとって仕事のやりがいは、お客様からの「ありがとう」です。その一言でどんなに忙しくても自分自身も仕事をしてよかったなど、自然と笑顔になります。次に楽しさですが、ジョブローテーションで色々な部署に回ることができて、自分の頑張り次第で誰でも輝けるチャンスがある事です!

### 一番の達成感とは?

今後の目標は、整備士としての多くの知識と技術を身につけていくと共に、周りから頼られる人材になる事!そして一人でも多く私を選んで来ていただけるお客様を増やす事です。

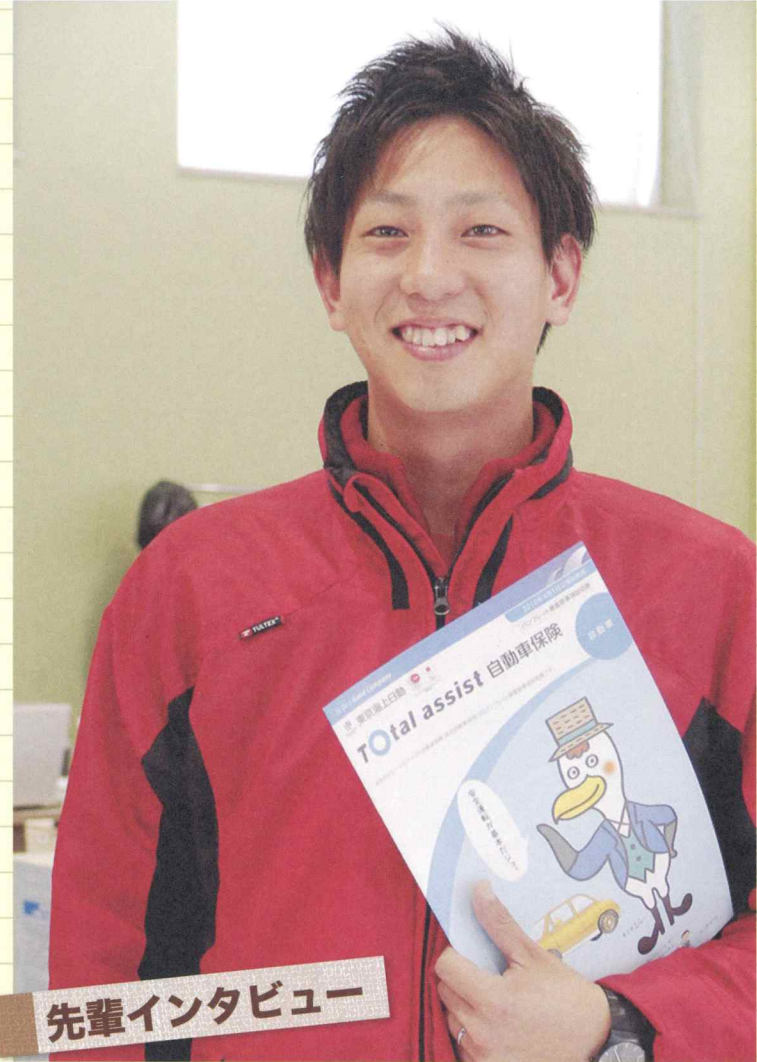
# 自動車保険

サコダ車輛では、東京海上日動の代理店として、クルマの購入と自動車保険をセットで販売しています。事故の場合には、保険会社との交渉から钣金修理・代車の手配まで一貫して対応するなど、自動車販売店だからこそできる、サポートサービスを提供しています。

また、钣金のモドリーでは、専任技術者が常駐し、高品質・低価格で車のキズやヘコミを直す、钣金修理サービスを提供しております。日々のメンテナンス(オイル交換、タイヤやバッテリーの消耗品等)に関するなどを、気軽に相談していただけるよう、整備士が直接お客様とコミュニケーションをとり、車の状態に合わせた対応をしています。



パンフレットのチェックもしっかりと!



先輩インタビュー

落ち込む ▶ 猛勉強 ▶ 感謝!  
身につけた力はプロへの一歩。

保険課 西村 将幸 (2013年入社)

### 仕事のやりがい・楽しさは?

営業部で半年ほど勤務してから、保険課へ異動になりました。当初はお客様に保険の大切さを理解していただかず、落ち込む日々でした。そんなとき、ふと「自分の知識不足がお客様を不安にさせているのでは?」と思い至り、猛勉強。半年で資格を取得しました。これによって自信を持ってお客様に説明ができるようになりました。時には感謝の言葉をいただくこともあり、努力して本当によかったと思っています。野球部で培った根性が今、生きています(笑)。

### 今後の目標は?

目標とは少し違うのですが「基本に忠実」であり続けたいです。プロフェッショナルほど基本に忠実だと感じますし、基本を徹底するからこそ、応用につなげていけると思っています。

## 西村 将幸の人生グラフ



# 教えて! 先輩!

学生の皆さんにとって身近な存在である先輩社員を紹介!  
一人ひとりが職場で大きな役割を担い、いきいきと仕事に取り組んでいます。

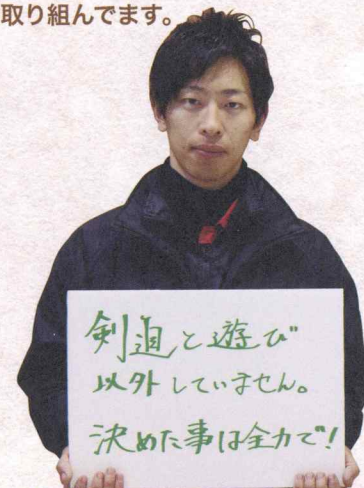
どんな学生でしたか?



営業部 馬明愛 (2011年入社)

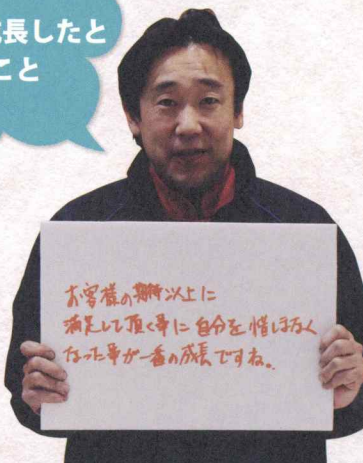


コバック 新宅 良太 (2010年入社)



コバック 松井 浩明 (2014年入社)

入社して成長したと思うこと



コバック 瀬川 健一 (2012年入社)

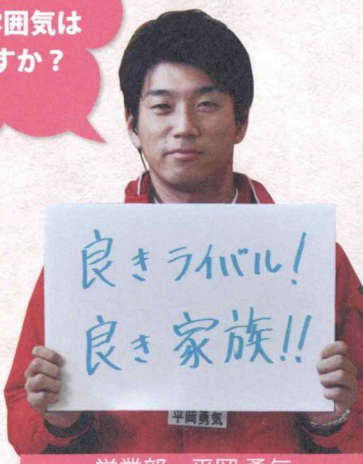


営業部 木上 朱里 (2014年入社)



営業部 清水 貴彦 (1990年入社)

職場の雰囲気は どうですか?



営業部 平岡 勇気 (2010年入社)



コバック 下須賀 彩 (2012年入社)



営業部 藤井 雄介 (2014年入社)





〒731-5102 広島市佐伯区五日市石内4193-1  
TEL 082-941-3999 FAX 082-941-3988

AM10:00~PM7:00 定休日 水曜日