

経営理念の「お客様第一が基本（社会性）」「夢のある会社づくり（人間性）」「限らない挑戦（革新性）」の三つを常に心掛け、具体的に実行していくことを重視しています。

私の座右の銘は「志あるところに道あり」です。何事も思いがなければ、最終的には何も実現できません。

株式会社ホンダネットナラ 代表取締役社長

島 田 順 弘 氏



2018年4月18日、同社・応接室にてインタビュー

▶ 中古車販売から事業分野を拡大

——創業事業は中古車販売だということですが。

1980年（昭和55年）12月に父が創業しました。当時、私はまだ11歳でしたので詳しくは覚えていないのですが、父は元々自動車関連の会社員だったそうです。創業前に大病を患って規則正しく働くことが困難になり、経験を活かして中古車販売業を興したと聞いています。

その後、1985年に新車販売の株式会社ホンダプリモ新奈良を設立し、1989年にはカー用品販売・板金等を行うシマダ自動車整備株式会社を設立するなど、事業分野を拡大してきました。

当社はホンダネットナラグループとして、奈良県内のお客さまに安心、安全、快適なカーライフを提供する企業になることを目指しています。そのため車の販売だけでなく、メンテナンスやカー用品販売、レンタカーなど幅広く扱っています。

——御社では新車と中古車の両方を扱ってありますが、全国的に珍しいことなのでしょうか？

昨今は、新車ディーラーで中古車ビジネスにも力を入れている企業さんが多くなっていますが、1980年代頃は中古車販売も手掛けている企業は僅かでした。昔は新車販売のプライオリティが高く、下取り車の処理のために中古車販売も行うという、補完的な位置づけが一般的でした。

当社は成り立ちが中古車ビジネスからでしたので、優劣をつけずに新車販売と中古車販売の両方に力を入れてきました。普通はどちらかに特化し、もう片方はサブのような位置付けが一般的であり、当社のように両方に経営基盤があるカーディーラーはかなり珍しいと思います。

当社の新車と中古車のお客さまはそれぞれ約3万人で、年によって波はありますが売上もほぼ同規模です。最近は新車販売の拠点数を増やしてき

ましたので、新車販売の売上が多くなっています。

——奈良県内での御社のシェアは、どのようになっていますか？

県内では当社を含め 10 法人がホンダの新車を販売しており、新車に限ると当社のホンダの県内シェアは約 35%です。中古車の場合、登録台数に業者間取引も含まれるため、お客さまへの小売台数は正確にはわからないのですが、当社のみで約 3,000 台を販売しており、グループ全体ではもう少し増えます。

▶グループとして総合力を発揮

——新車と中古車の両方を扱うメリットは何でしょうか？

広い意味では同じ車を扱っているのですが、新車と中古車では商売のやり方が全く異なります。

新車はホンダ車のみを扱いますが、中古車は他メーカーの車も扱います。今、ホンダの軽自動車は非常に人気があり販売も好調ですが、お客さまからの高い支持を得られるような車が常にあるとは限りません。残念ながら常に順風満帆でなく、苦戦を強いられた時期もあります。特に新車販売は、景気の波の影響だけではなく、税制の見直しによる駆け込み販売の増加や、その反動減などさまざまな要因が絡んできます。これらは、私どもでは解決できない問題なのです。

一方、中古車の場合は、どんなメーカーの車であっても、お客さまが望まれる中古車を調達できれば販売が可能になります。中古車ビジネスをしていると、人気車種の有無に左右されずに、私たちの努力でなんとか状況を打開し、新車販売の不調をカバーすることも可能になるのです。

——相互に補完できるということですね。

そうです。ホンダネットナラグループでいうと、新車・中古車以外のビジネスも幅広く行っていますので、総合力を活かせるということです。ただ、すべての責任を負っている私からすると、ある事業が良くても、別の事業が芳しくない時もあり、

全て順調という時はほとんどありません。

——イオンモール橿原にあるお店は、大型ショッピングモールへの出店としては全国初だったそうですね。

ホンダディーラーとしては全国初でした。最初、どういうお客さまが来られて、どれぐらい車が売れるかなど、わからないことが多くありました。そこで私自身も勉強しようと思い、月 2 回の役員会を除き、開店当初の 1 か月間はずっとお店に付いていましたので、たいへん勉強になりました。

買い物カートを押して来店される方も多く、中には軽自動車とそれ以外の区別もあまりつかない方も多くおられました。

お客さまとの会話から、自動車に関する

テレビCMがあれだけ流れているにも関わらず、あまり車に興味のない主婦層の方には最終的にはほとんど伝わっていないということを改めて認識しました。

——本年 2 月、奈良市柏木町にオープンされた複合拠点について教えていただけますか。

新拠点は、新しいお店ということでたくさんのお客さまにご来店いただいています。

当社のグループ内にメーカーから届いた新車をお客さまにお渡しするまで保管する「ホンダクロス」という拠点が 있습니다。そこでは車の汚れをとって美装したり、オプションを取り付けたりするのですが、事業の拡張に伴い手狭になり、広い場所への移転を検討していました。

その拠点を移転するだけならば、人通りの少ない場所でも良かったのですが、具体的に検討して



いくなかでオークション出品前の車をアウトレット専門店で販売するなど、さまざまな事業展開と一緒にやりたいと考えるようになりました。

そこで幹線道路沿いで、新車のほか下取り車も含め 300 台程度を保管できる広い場所を探していたところ、あるご縁で国道 24 号線沿いの今の場所を紹介いただいたのです。



—— オークション出品前の車と言いますと。

当社では、距離や修復歴など一定基準以下の下取り車は、これまで一般のお客さまに販売せず、業者向けのオークションに出品していました。

ただ、最近はあまり気にせず、割り切って中古車を買われるお客さまが増えているようでしたので、オークション出品までの一定期間、いわゆる業者販売価格レベルで販売しています。基本的にチラシ等の宣伝は行わず、ホームページに掲載しているだけです。ネットを通じて興味ある方に購入していただいているようです。

—— 納車セレモニー用の施設もありますね。

「レジェンディア納車センター」は、Honda Cars 奈良中央の各拠点で販売された新車を一括で納車することを目的に設立した、奈良県内初の納車専門拠点です。大阪にある類似施設を訪問し、納車セレモニーの模様を見学したのですが、その時のお客さまの表情はとても良く、従来のお店で行っている納車時と比べると明らかに違うのです。

そちらへお越しいただくには少し不便なお客さまもおられますが、実際に喜んでいただいている表情を拝見していると、専門拠点を設置して良かったと思っています。

▶ 三つの経営理念を実行、具現化

—— 敷地内には企業内託児所もあるそうですね。

「おひさま保育園」というのですが、企業内託児所として認可を取得しており、定員 19 人のうち半分以上は社員のお子さんですが、残りの枠は可能な限り地域のお子さまを受け入れるようにしています。最近、世間では「働き方改革」という言葉がよく使われていますが、当社では 2 年程前から「働き方の進化」と呼んで同様の取り組みを開始しており、今回の保育園の開園はその具現化の一つでもあります。

—— 女性の活躍についてはいかがですか。

現在、全社員に占める女性の割合はパートを含めて約 1 割です。本社は女性社員が多いのですが、1 拠点あたりでは社員 15 人中 2 人ほどです。

新車販売と中古車販売の両方で約 50 人の営業担当者がいますが、男性だけとなっています。女性スタッフは、最終的な商談までは担当していませんが、カーライフアドバイザー（CA）として、お客さまのご要望を伺ったり、下取り車の査定をサポートしたりするなど、営業に近い形での接客の仕事を行ってもらっています。

—— グループ経営で重視されていることは？

経営理念をしっかりと実行し、具現化していくということが基本になっています。

「お客様第一が基本（社会性）」「夢のある会社づくり（人間性）」「限らない挑戦（革新性）」の三つを常に心掛け、なおかつ具体的に実行していくということです。

—— 3 番目の経営理念は「限らない挑戦」ということですが、今新しく挑戦されていることは？

大きな新しいことに取り組むということではなく、以前から行っている日々の仕事でも現状に満足せず、常に改善、前進させていくことが大切です。一つの目標、仕事が達成できたからといってそれで終わりではなく、更にもう一段上を目指していきたいと考えています。

—— 社会貢献活動にもいろいろと取り組まれて

いるようですが。

2005年5月よりホンダネットナラグループの各拠点において「子ども110番」を設置し、万の際に立ち寄ってもらえるようにしています。

また、名刺1枚につき1円を交通遺児援護団体に寄付させていただく活動も行っています。

—— 拠点近隣の清掃もされているようですが。

新車拠点、中古車拠点では毎月1回、休業日にスタッフが出勤して、半日、普段できない整理整頓や清掃を行っています。残りの半日は「社内寺子屋」として、部門ごとに分かれた勉強会を自主的にやってくれています。

環境保全活動の一環として社内の「無駄撲滅委員会」において、エアコンの温度管理や無駄な蛍光灯の削減などのほか、社内にある自動販売機の電源を夜間にオフにしたりするなど、様々な活動に取り組んでくれています。

太陽光発電にも積極的に取り組んでいます。本社の屋上だけでなく、2月にオープンした柏木町の複合拠点も含め、可能な限り社屋等の屋根の上に太陽光パネルを載せるようにしており、全体の年間発電量は一般家庭約300世帯分の年間電力消費量に相当する約1,100メガワット時になっています。

—— 十津川村の災害支援をされたこともあるそうですね。

イオンモール橿原の隣にレンタカーのお店があるのですが、その店舗の裏で駐車用にお借りしている土地の所有者の方とご縁で、十津川村の村長とお知り合いになるきっかけがありました。

その十津川村が2011年9月の台風12号で被災され、翌年9月に少しでも復興のお役に立てればと思い、チャリティーオークションの収益金約60万円を義捐金としてお渡ししました。また、2013年4月には大和高田市内で元巨人投手の桑田真澄

さんや桑田さんの母校・P.L.学園（大阪府富田林市）時代の同級生などによる野球教室を開催しました。招待した十津川少年野球クラブの10人を含め県内の小中学生約100人が参加してくれました。

▶ 人は出会いと試練により大きく成長する

—— 社員研修の一環として、社長さんも本社から「あべのハルカス」まで歩かれたそうですね。

はい、みんなと一緒に歩きました。「あべのハルカスウォーキング&登頂研修」と言いまして、去年で2回目になります。元々は2007年度から15年度まで毎年、幹部社員を中心とした富士山登山研修を行っていました。

以前からホンダネットナラグループで日本一の会社になろう、カーライフを提供する会社の中で日本一を目指そうと言ってきました。ただ、よく考えると、私自身も日本一になったことがありませんから、何かピンとこなかったのです。

—— サイドボードの上に1位の盾（2009年度販売優秀賞1クラス全国第1位）が飾ってありますが。

日本一になるためには、どれぐらいの努力や苦勞が必要なのか、また日本一になった時の喜び、景色はどのようなものなのか分かりませんでした。そこで軽い気持ちで日本一の疑似体験に行こうと



言って、その賞をいただく2年前から富士山に登ったわけです。

ただ、近年は色々な自然災害の脅威が顕在化してきており、たとえ富士登山といえども幹部が揃って参加することは、リスク管理の観点から好ましくないと考え、富士登山をやめて日本一のビルに目的地を変更して続けています。

富士登山だと移動の関係で参加人数を限定していましたが、あべのハルカスウォーキングは何の制約もありませんので去年は73人が参加しました。



——30km以上歩くのは、大変きつそうですね。

私も一緒に35km弱を歩き、最後に約1,600段の階段を走って上りました。新入社員も幹部と一緒にになって「同じ釜の飯を食べる」ではないですが、良い体験になるのではないかと考えています。

「人は出会いと試練により大きく成長する」と思っており、研修などさまざまな機会に社員にもそのように伝えています。

——もう少し具体的にお伺いできますか。

読書したり、研修に参加したりすることも、当然スキルアップにはなと思いますが、大きく一つステージを上がるというか、大きく成長するには、やはり出会いと試練が必要だと思っています。

新入社員のみんなは、当社に入って同期の仲間を含めて多くの出会いがあるわけです。大阪まで歩く過酷な研修も一つの大きな試練であり、みんなで完歩することは、新入社員にとって非常にプラスになると思って開催しています。

▶ 県内の10台に1台を当社のお客さまに

——人口減少社会を見据え、今後の事業展開や御社の将来像をどのようにお考えですか？

県内で一般の人が乗る、いわゆる乗用車（軽自

動車を含む）は約65万台走っています。ホンダネットナラ本体のお客さまは6万人弱ですから、現在の県内シェアは約9%になりますが、2020年までに10%を目指そうと計画しています。すなわち県内で走っている車の10台に1台を当社のお客さまにしたいということです。

全国で当社より販売台数の多い会社はいくらでもあります。県別で1割の保有シェアを持っている単体の法人はたぶんないと思います。

人口減少が進むなか、車の販売台数を増やしていくことは困難ですが、10%のシェアを確保していけば、お客さまのカーライフをサポートさせていただける機会も多くなります。その意味で、今のうちになんとか達成したいと考えています。

——現時点のシェア9%もすごい数値ですね。

実際、多くのお客さまにお取引いただいていることは大変ありがたいと思っています。

カー用品店も含めグループ全体で、会員として登録いただいているお取引先数は、県内シェアの約18%に相当しますが、これを2割にまで引き上げる目標をスタッフに示しています。2020年の達成を目指していますが計画の進捗が芳しくなく、精査して見直しも検討しています。

▶ 民と官の連携で輝ける奈良県観光を

——奈良県の経済や産業の活性化について、ご意見をお伺いできたらと思うのですが。

観光という面で奈良県ほど恵まれているところはありません。歴史的な寺社仏閣は他府県にもありますが、大抵は特定のエリアに集中しています。一方、奈良県は自然と融和しながら県内各地に点在しており、個人的には歴史的な観光資源は奈良県が全国で一番だと思っています。

奈良県を訪れる外国人観光客も増えており、県内でも新しいホテルの建設が続いています。奈良県経済は良くなってきていると思います。

——奈良県経済をさらに良くするためには、何が必要だとお考えですか？

今のインバウンドの動きにうまく乗って、奈良県の魅力を更に高める努力が必要です。ホテルを建てるのは民間ですが、その動きを官が積極的にサポートしていくことが大切です。環境保全などとのバランスにも柔軟に配慮しながら、いかに規制緩和を上手にしていただけるかということです。

民と官の連携が活発化すれば、奈良県は観光面で輝ける県になることができると思います。観光振興が進めば、当然、消費を含め奈良県経済全体に恩恵が及ぶはずです。

奈良県庁は県の中央へ移ってはどうかという移転論が以前から時々話題になったりしていますが、県庁があ場所にあるということは、今の時代にはもうそぐわないと思います。あそこは県職員や県民だけのための場所ではなく、世界中から訪れていただく観光客に利用してもらえようようなホテルやイベント会場などの場所として活用できるように開放してあげたほうが良いと思います。



▶ 志あるところに道あり

—— 島田社長の座右の銘は何でしょうか？

「志あるところに道あり」です。何事も先ずは思い、志が大切だと考えています。思いがなければ、最終的には何も実現できません。

例えば、喉が乾いたら水を飲みたいと思いますよね、それと同じです。何事も実現するための第一歩は思いです。最初から無理だと思わずに、思いをしっかりと持つことが大切です。

—— 日頃から大事にされていることは？

「健康」「縁」「感謝」の三つです。「健康」が大事であるのは当然のことですが、これまでの人生を振り返ると、事業も含めて色んなご縁に助けられてやっていると思います。自分から積極的に開拓して新しいことを始めたということもありますが、やはり人との繋がり、ご縁の中でその人を通じて、人も、ビジネスも広がっていくということを年々深く感じるようになってきています。本心に「感謝」しなければと常々思っています。

—— 趣味のゴルフは健康を意識されてですか？

ゴルフは15年以上前からやっていますが、好きで始めたのではなく、仕事上のお付き合いで必要になったからでした。当時、私はいわゆるメタボで体重が今より10kg以上多かったのですが、知人からゴルフカートに乗らずにプレーしたら7km程歩く計算になると言われ、月に2回でもゴルフをすれば軽い運動になると思ったからです。また、私だけではなくスタッフも健康になるべきという変な大義名分で、幹部全員を巻き込んだゴルフコンペを開催しています。

—— 両足首の重りも運動のためでしょうか？

はい。最初の富士登山で下山時に自分の体重が重くのしかかり、両膝を痛めた経験から痩せなければと痛感して始めました。

ただ、定期的にジムに行ったり、走ったりするのも私の性分に合わず、左右それぞれの足首に2kgの重り（アンクルウエイト）を着けて仕事をしています。たぶん足腰も少し強くなり、最低でも運動不足の解消にはかなり役立っています。

これを装着していると日常生活の中で運動不足を解消できるので、10年以上前から続けています。このヒントも一つの出会ってからでして、冒険家の三浦雄一郎さんの講演会で、エベレストの再登頂に向けて、移動時も両足首に同じ重りをつけて身体を鍛えられたというお話をお伺いし、参考にさせていただきました。

—— ワインも健康志向からですか？

そのとおりです。元々、お酒は弱く、学生時代はビールで酔いつぶれ、その辺に寝転がっていたことが何度もありました。社長になってからは、そのよう姿を周りに見せる訳にはいきませんので基本的に飲酒を控えるようにしていました。

しかしながら、色んな団体等の役職をお引き受けするようになってから、懇親会などの席で私が飲まないと言っていると周りの方々が飲みにくいと言われることが増え、嫌々ながらビールを飲んでいました。

ある時、赤ワインのポリフェノールを与えたラットの実験結果の論文に関する新聞記事が目に残り、赤ワインは血液をサラサラにするだけでなく、脳細胞の活性化によりボケ防止の効能もあるということを知りました。

どうせ嫌々お酒を飲まないといけないのならば、薬だと思って赤ワインを飲もうと前向きに考えました。今はそれなりにワインを楽しんでいます。

——やはり何事も健康は大前提ですね。

「健全なる精神は健全なる身体に宿る」と言いますが、私も基本的に健康が一番だと思います。元気だったら何事にも前向きになれるし、集中して考えることもできます。熱があつてしんどかったり、身体のどこかが痛かったりすると、集中力も低下し、前向きになれない時もあります。

やはり健康が大事です。健康な身体であれば、良い精神状態を維持できます。組織、チームのトップに就く者は、常にそれを意識しなければいけないと考えています。

——若い社会人へのメッセージをお願いします。

人は暗いより明るいほうが良い。明るさは非常に大事であり、明るくしていると自分自身も前向きになるし、周りに対してマイナスよりもプラスの影響を与えることができます。結果的に周りが良くなると、また自分に返ってくるというか、自分も助けてもらえることがあります。

厳しい会話の中でも、時には少しユーモアを交えて話すことも必要です。実際、明るく振る舞っていると、良い出会いにも恵まれるものです。

●プロフィール 島田 順弘 氏

■主な経歴

1992 年、同志社大学経済学部卒業、さくら銀行（現三井住友銀行）入行。1995 年 7 月、株式会社シマダオート商会（現株式会社ホンダネットナラ）入社。1999 年 11 月同社代表取締役社長に就任、現在に至る。

■座右の銘、好きな言葉

「志あるところに道あり」

■大事にしていること

健康、縁、感謝

■趣味

ゴルフ、ワイン

■好きな食べ物

お肉、お寿司

■お勤めの本

「生き方 人間として一番大切なこと」

稲盛和夫著

■私のストレス発散法

睡眠

■所属企業・団体等の概要

- ・会社名：株式会社ホンダネットナラ
- ・本 社：奈良県奈良市登美ヶ丘 4-5-5
(Honda Cars 奈良中央 登美ヶ丘店)
- ・創 業：1980 年（昭和 55 年）12 月
- ・資本金：8,250 万円
- ・売上高：215 億円（2018 年 3 月期 グループ計）
- ・事 業：自動車（新車・中古車）販売・整備・
部品用品販売・損害保険代理店
- ・従業員数：311 人
(グループ計 433 人 2018 年 3 月現在)
- ・関連会社：株式会社シマダオート商事（買取
拠点 6 拠点）、シマダ自動車整備
株式会社（車検専門店、カー用品
販売店、钣金塗装工場など 13 拠
点）、J-net レンタリース奈良株
式会社（2 拠点）、エス・フィー
ルド株式会社（レジェンディア納
車センター、おひさま保育園、お
客様サポート室）

（聞き手・文責：島田清彦）