

空のポケット

発行人 株式会社 文泉堂
編集人 仙田利夫



自分に対して、 負けず嫌いです

株式会社プラチナ代表取締役 内田雄えさんです。
真っ赤なフェアレディZの横に立つ細身のカッコ良い男性。

実物はもっとカッコ良いんですよ。

予めご紹介すると、お子様と奥様をこよなく愛す既婚者です。

中小企業家同友会例会の司会を二ヶ月連続で百人を目の前にされました。

一度目は依頼をされてやってみたんですが、どうして

も「もっと旨くできるんじゃないか？」と自分に納得が行かず「来月もやらせてください。」と支部長にお願ひされたと聞きました。

自己分析をしてみようと、「チャレンジ精神が豊富で、完璧を求めて、次は成功してやろうと自分に対して負けん気が強い性格です」と。学びは、そのあとの懇親会で帰りが遅くなって、その日のうちに紙に纏めるそうです。

常に向上心を持ち続け、努力を怠らない内田さんです。

プレハブ小屋 から始めた起業

事務機器販売会社のサービスマンを経験した後、中古自動車販売の会社を二社経験した後、内田さんと整備士二人で自動車の修理十車検+中古車販売の会社を起業されました。

最初は間借りのプレハブ小屋からスタート。
「工場は家主さんの仕事

が空いている時に使わせてもらったり、炎天下の空の下、外で作業をしていました。」

営業には 自信があった

起業した頃は「整備士さんを何とか食わせないと。」と思ひ必死で働きました。

営業には自信がありました。サラリーマン時代に最初から売れたわけではありません。「物が売れるのは何故なのか？」一試行錯誤で徹底的に分析をしました。

「良い商品なら売れるでしょ？」

「売れない」

「安くして売った」

「売れた」

「しばらくしたら、売れなくなりました」。

「物を売っているんじゃないな。お客様との信頼関係だな。お客様と親しくなったら売れるんだな。」と気づいた時から中古自動車販売会社ではトップセールスでした。

三、四百枚ありましたが、年賀状と暑中見舞いは自腹で

全て手書きで出していましたよ。流石に今は枚数が増えてパソコンにお願いしています、と。
お客様へ徹底的に尽くす大切さをお話し頂く中に、以前勤めておられた会社を辞めてもお客様がついてきた理由と、自信が見えたように思えました。



三年前に出会った カーオーディオ

プラチナさんが今、カを入れているのがカーオーディオ。

出会いは三年前の蒜山。カロッツェリアXモデルのイベントへ行き、そのスピーカーがない空間から音が出てくることに感動して「伝えたい」と思った。

感動のあまり自分の車を専門店に出したけど、その感動を再現するところまでできなかったようです。
ここで内田さんの完璧を求めるチャレンジ精神に火がつきます。
独学で勉強を初めて、カーオーディオに詳しい方と出会って教えてもらったそうです。

株式会社プラチナ

島根県松江市竹矢町1830

電話0852-381806



松江繁行列
平成二十三年十月十六日