



親切丁寧は当たり前 の車・バイクの専門家 顧客の思いに寄り添って 買い取りを行う



株式会社 ナンバーセブン

〒340-0021
埼玉県草加市手代 3-54-41
URL <https://www.no7-auto.com/>

Company data

代表取締役

原田 有造

学業修了後は製造工場や運送会社に勤務。次第に営業職のほうにより自身の適性を感じるようになり、車の買い取り・販売業界の営業へと転身する。店長を務めるなどして10年以上経験を積んだ後、満を持して独立。2023年7月に（株）ナンバーセブンを立ち上げた。

Personal data



宍戸 車の買い取り・販売をメインに手がけておられる（株）ナンバーセブンの原田社長。どういった経緯でこの業界へ入ることになったのですか？

原田 私は以前、製造工場や運送会社に勤めていました。しかし人とコミュニケーションを取ることが好きなことから本当は営業職の方が向いているのではないかと考えるようになり、車の買い取り・販売業者の営業に転職したんです。

宍戸 実に思い切った方向転換ですね。

原田 営業職は実際に自分の性分に合っていたらしく、約1年で結果が表れ、新店舗の店長まで任されるようになりました。ただ他方で、営業としてのあり方に疑問を感じる部分もあったんです。

宍戸 具体的にはどういう点ですか？

原田 営業という仕事自体は好きはずなのに、口八丁なところに疑問を感じまして……。それで、自分の信条をより忠実に反映した会社をつくりたいという思いから当社を立ち上げました。

宍戸 現在はご自身が本当に納得したサービスを展開されているようですね。

原田 はい。一般的な買い取り業者では即断即決ができないことも、私1人の当社であれば可能です。お客様のお車をしっかりと拝見させていただいたうえで金額を提示するので、お客様と強い信頼

関係を築けていると自負しています。

宍戸 なるほど。それはお客さんも安心ですね。他にお客さんと接するうえで心がけておられることはありますか？

原田 嘘をつかず、真摯に仕事することを信条としています。いろいろな気持ちが詰まった愛車を売られる背景には、お客様のどのような思いがあるのかを丁寧に聞きしうえて買い取らせていただくようにしているんです。

宍戸 いわば、お客さんの気持ちまで含めて買い取るというわけですね。

原田 ええ。車は住宅ほど大きくはありませんが、それでも人生において長い期間を共に過ごすもの。ですから、お客様の愛車に対する思いや、さまざまな思い出と寄り添いながら、買い取りサービスを展開していきたいと考えています。

宍戸 こうしてお話をうかがっていても、利益偏重ではなく、誠実にお客さんと向き合われている姿勢が伝わってきます。車だけではなく、バイクの買い取りもされているのですか？

原田 行っています。将来の車の需要を考慮した部分もありますが、子どもの頃からバイクが大好きだったことも事業を展開している理由になっているんです。

宍戸 なるほど。最後に今後のビジョンについて、ぜひお聞かせください。

原田 私の信念に共感してくださる方がいれば仲間として当社に入っていただき、会社を大きくしていきたいと考えています。私はこの仕事をするうえで親切丁寧は当たり前だと思っているんです。より多くのお客様から「ありがとう」と言ってもらえるように尽力します！

Guest Comment

宍戸 開（俳優）

対談を通し、原田社長がお客さん一人ひとりと誠実に向き合い、実直なサービスを展開されている様子が伝わりました。今後は高齢化社会になることが予想されますから、相乗りサービスなどを展開するのもおもしろいかもかもしれません。将来性のある事業だと思うので、社長のさらなるご活躍を期待しています！

