

# ベトナム店 反応に手応え

昨年4月、ベトナム・ホーチミンに自動車メーカー・スズキの新車を扱う販売店を開店した。ベトナムに年間11カ月滞在し、社員46人の陣頭指揮をとっている。客の反応や営業マンの商談内容から手応えを感じ

2025 経済展望  
⑦  
トップに聞く

## ロイヤルオートサービス

(松本市村井町南2)

なかた ただあき  
中田 忠章

社長

る。メーカーのモデルチェンジなどが重なって取り扱えない可能な車種が実質1種類の時期があり、昨年の販売台数は目標の4分の1にとどまったが、今年は900台、売り上げ27億円を目標に掲げる。

を決定。ベトナムは当時、1人当たりの国内総生産(GDP)が3000USドル程度、モーターゼーション(日常生活で自動車の利用が普及すること)が起きるとされる基準に達することから調査し出店に至った。日本は少子高齢化が進み車の販売台数も減る。どれだけお客さまに支持されるかがキーポイント。1人の客と接点を多く密度も高くし、繰り返し使ってもらえる会社にしていきたい。車検のコバックは車検時だけでなく、年2〜4回来店する商品設定に変更。相談に乗り、信頼を獲得した時に車を購入してもらう。中古車のサブスクリプションサービス(月々定額払い)も同じ。機械を取り付けて中古車の状況をみるサービスで故障が瞬時に分かり、当社の補償が受けられる。客と長く付き合ひ、車の買い換え時に利用してもらいたい。



整備工場の利用は好調で客の8割は別のディーラーでの購入者。ベトナムは50年前の日本のようにトップダウンの会社が多い。上司の顔色を見て仕事をするのが普通だが、わが社は社員の自主性を重んじている。スタッフが客を見て仕事をしているのが評価された。自動車業界は自動運転や電動化が進み、変革の時を迎えている。事業の9割を占める中古車販売と自動車整備では事業が縮小すると考え、8年前に海外での新車ディーラー市場への参入

(真田尚子)