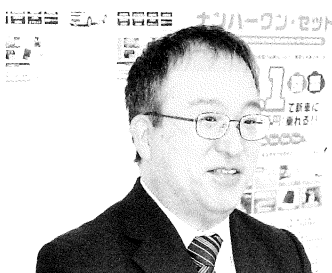


## 新たな自動車購入の形カーリース その先駆的存在として、躍進を目指す



### 株式会社 チーキ コレCARラ 古川福浦店 (新車市場 古川福浦店)

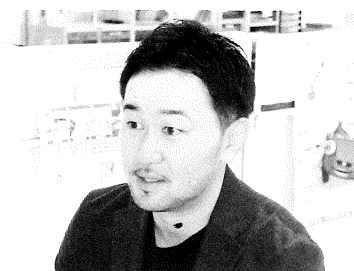
宮城県大崎市古川福浦字新土手外 67-1 くるま館内  
URL : <http://corecar-ra-ff.jp/>



代表取締役 伊藤 裕之

×

ゲスト 山中 慎介



個人のお客様向けにカーリース事業を展開する『チーキ』。新しい自動車購入の形として、今後伸びることが期待されている事業だ。本日は、そんな同社を牽引する伊藤社長のもとを、元WBC世界バンタム級チャンピオンの山中慎介氏が訪問し、お話を伺った。

——早速ですが、『チーキ』さんでは、カーリース事業を展開されているそうですね。

主に個人のお客様を対象に、中古車リース・新車リースを手掛けております。月々の支払額の中に、オイル交換や車検費用、毎年の税金まで含まれているんですよ。そのため、カーライフでの突然の出費が少なく、計画的に家計をやりくりできる、というメリットがあります。まだリースという自動車の買い方は一般的ではありませんが、昨今はサブスクの人気が広がっていますから、今後需要は高まっていくと思っています。そこで、早い段階からこの事業のノウハウを蓄積して、いつか流行った時に、この分野で盤石な体制になっているようにしていきたいと、当事業を始めた次第です。

——確かに、車検や税金の支払時に現金を準備しなくていいのは魅力的ですね。伊藤社長は、予てより自動車業界におられたのですか。

私は、前職は保険会社で働いていました。保険外交員を統括する立場で、とにかく激務でしたね。そんな中で、結婚を機に

妻の実家が営む自動車販売会社に勤めることとなったのです。その会社は、現在の当社の母体です。保険と自動車では商材がまったく違いますから、慣れるまでは3年ほどかかりましたね。それでも、2011年ごろからは経営にも関わらせていただくようになっていました。その中で、このカーリース事業についての講習を受ける機会があり、これは将来有望だ、と。それで、自動車販売会社と兼務する形で、2022年9月に妻と共にリース事業をスタートしたのです。普段は母体会社のベテラン社員に業務委託するという形で運営しており、彼らをとっても心強く思っています。

——今後は自社で従業員を増やしていくことも考えておられて？

そうですね。どの業界も人手不足と聞きますが、やはり若手の人材に来てほしいです。私は今48歳ですが、若いお客様の中には、私のようなおじさんから自

動車を買いたいと思う方もあまりいらっしゃらないでしょうし(笑)、せっかく契約したとしても、年齢的な意味で担当者がこの先いつまで会社にいるか分からないのでは、お客様も不安でしょう。若い担当者であれば、この先何十年というお付き合いに繋がるかもしれません。それに、私としましても若い方々の成長を見るのはやはり楽しみの一つですから、若い方と一緒に働くことができれば嬉しいですね。

——確かに、自動車は購入後もお付き合いが続きますもんね。

ええ。さらに言えば、安い買い物ではありませんし、長いお付き合いに繋げるには信頼が大切になってきます。カーリース事業は、発展途上の市場ですが、今後必ず伸びていくことでしょう。この事業において、地域の先駆的存在になりたいですね。まずは、フランチャイズ店の中でトップ10に常に居続けるような会社になりたいです。そのためにも、お客様一人ひとりを大切にして、信頼を積み上げていきます。

(取材 / 2022年11月)

#### After the Interview

「伊藤社長は温和でお話がとてもお上手な方で、所々で笑顔を交えながら、楽しく対談させていただきました。カーリース事業は、確かにまだ一般的ではありませんが、お話を聞いていると家計にも優しく、かなりメリットがあるサービスだと思いましたね。その先駆けとして、今後活躍されること、楽しみにしています！」  
山中 慎介・談