

あらゆる業界でグローバル競争が激化するなか、質の高い日本の中古車を新興国に輸出して急成長を遂げているベンチャーがある。33歳の牧野氏が率いるENGだ。同社は従来の中古車輸出業界になかった革新的なビジネスモデルを構築。その影響力はディーラーやメーカーなど、自動車業界全体にも波及しているという。業界の慣習に一石を投じた牧野氏に、ENGにかける想いや求める人物像を聞いた。

価値を広めたい



ENG 代表取締役社長
牧野 新一郎

まきの しんいちろう

1979年、東京都生まれ。2004年に日本大学を卒業後、中古車輸出事業を展開する株式会社アガスタに入社。営業部門に所属し、トップセールスを記録する。2008年1月に株式会社ENGを設立し、代表取締役社長に就任。設立わずか5年でマレーシアの中古車市場の25%を占め、注目を集めている。社名の由来はエナジー（energy）。「日本に活力を与えたい」という想いが込められている。

日本経済に影響を与える中古車輸出市場

「事業内容を教えてください。」
オークションや中古車販売店などに流通する日本製の中古車を仕入れ、マレーシアに輸出しています。輸入関税の影響もあつて、中古車1台あたりの現地販売価格は500万円以上。経済成長が著しく、日本の中古車は高く評価されています。
当社は2008年の設立以来、マレーシアに特化した海外展開を推進。2012年の売上高は78億円を計上しました。

「アジア地域の有望市場では競合他社が多いと思います。急成長できた理由はなんでですか。」
独自の取り組みが市場に評価されたからではないでしょうか。詳しくは企業秘密なので言えませんが、競合他社はオークションを通じて質の低い商品を安値で仕入れ、高額で売ろうとしますが、

一方、当社は全国の中古車を毎日くまなく調査。良質な中古車を少しでも割安な価格で仕入れる努力をしています。ただし本当に良い車なら、相場よりかなり高い値段であっても買うこともあります。

創業5年で年商78億円! 新興国市場を開拓する業界の雄

質の高い中古車を新興国に輸出し メイド・イン・ジャパンの

「なぜ、相場価格よりも高値で仕入れることがあるのですか?」
「エンドユーザーに売れる車」を買うことが原理原則だからです。お客さまが当社から仕入れた車が現地のエンドユーザーに売れなければ、お客さまから当社への入金が遅れます。すると、当社も新たな車を買えなくなる。ですから、目先の利益よりも、お客さまと長期的な信頼関係を築くことのほうが重要なんです。

「安からう悪からう」の車では売れず、結果的に自らの首を絞めてしまうのです。それどころか、中古車輸出が滞れば自動車業界全体にも悪影響を及ぼします。たとえば、日本では誰も乗らないような中古車でも、海外で高く評価される車であれば私たちが高値で買い支える。下取り価格の相場を底上げすることで、国内のエンドユーザーは車を買替えようとしてくれます。

もし私たちがいなければ、国内で流通しにくい車はなかなか買値がつかえません。するとエンドユーザーの買い控えが起こり、新車が売れず、中古車も流通しない悪循環に陥る。自動車は多くの産業が関係する商材ですから、中古車輸出市場は日本経済にも大きな影響を及ぼしているといえます。

実際、リーマン・ショック時に近いことがありました。一般にオークションの成約率は60〜70%ですが、当時は30%程度に激減。輸出業者が買い控えた結果、ディーラーはオークションに出品しても換金できずに苦しみ、経営の危機にさらされたんです。

悔いのない人生を送りたい
その答えが起業だった

「中古車輸出の市場はニッチですが、日本の自動車市場に与える影響が大きいわけですね。この業界に携わる人材には、どんな資

質が求められますか。」

英語は話せた方がいいですが、必須ではありません。むしろ「絶対に話せるようになる」という強い想いと、ネアカでチャレンジ精神がある人材のほうが活躍できます。

私は前職の会社に入ったとき、まったく英語を話せませんでした。でも、現場でたくさん恥をかいて話せるようになりました。だから、いま社員が「英語が話せないので海外営業はできません」と言い訳しても許しません(笑)。

また、周囲の人を大切にしてほしい。組織の一員として同僚に思いやりを持ってなければ、どんなに優秀でも採用しません。

あとは、素直さと謙虚さを持った人。自分が知らない知識を後輩が持っているれば、恥をかいても教えることが気持ちよくて、これさえあれば、何歳になっても成長できると思います。

「起業を志した理由を教えてください。」
就職活動中に、ある起業家の本を読んだのがきっかけです。「やらずに後悔するならば、やってみよう」という言葉に感銘を受けました。
自分にとっての悔いのない人生ってなんだろう。大手企業に入社しても、平凡な毎日を送って定年を迎えるだけではないか。そんな先の見える人生に疑問を持ったんです。しかも、当時は就職氷河期。バブル崩壊後に大手金融機関や証券会社が次々とつぶれる現状を見て、「人生に絶対の安定はない」と思いました。

そこで、一度きりの人生で何をやり遂げた後悔いのかを自問したんです。その結果出た答えが起業でした。経営者になるためにタフさを身につけようと、学生時代にバックパックひとつでアジア各国を放浪。起業準備として社会経験を積むため、中古車輸出事業を展開するベンチャー企業に入社し

ました。」

「車を扱う仕事はなかったのですか。」
車はもともと好きでしたが、それが理由で選んだわけはありません。

私は就職活動の際に、3つのポイントを重視していました。英語が使える職場環境であること、経営者の近くで経営を学ぶこと、小さな組織で若いときから仕事を任せてもらえること。それが、たまたま前職の会社でした。そこでトップセールスを獲得し、3年半勤めて独立したのです。

しかし、独立当初の資金繰りには苦しみました。父親から300万円を借りて中古車を1台購入。それを売って得た資金で中古車を仕入れ、また売って……という繰り返し。まさに自転車操業ですが、お客さまに誠意を尽くし、当たり前のことを当たり前にやり続けました。それが少しずつ評判になり、現在の成長につながったと思います。

2020年までに 売上300億円を実現したい

「今後のビジョンを教えてください。」
売上目標は、2020年までに300億円。また、マレーシアの中古車市場のシェアを25%から40%まで引き上げたい。いずれは、ほかの新興国にも進出し、日本車の価値を広めたいですね。正直なところ、いまはマレーシアへの輸出だけに手いっぱいなので、これから入社する社員には新たな国の市場開拓と運営を任せるつもりです。

国内に目を移すと、業界の川上にメーカーがあり、当社は川下の末端。今後は少しずつ川上にあがっていき、海外のお客さまと国内のエンドユーザーの両方にメリットとすることを目指したい。そんなビジョンを実現するため、仲間とともに邁進していきます。



経営者 データファイル
生年月日: 1979年9月5日 出身: 東京都 身長: 180cm 体重: 77kg 平均睡眠時間: 6時間 平均起床時間: 6時30分 趣味: 仕事、お酒、旅行
乗っている車: AUDI R8 おススメ本: 『絶対内定! 杉村 太郎(著)』 今までに訪れた国: 15カ国 座右の銘: 臥薪嘗胆 尊敬する人: 父親、坂本 竜馬
今日の財布の中身: 秘密 好きな食べ物: 鮭、カレー、デミチキ 嫌いな食べ物: ドリアン