

EVを地域の身近な選択肢に

(株)カーサービス山形 県内初のBYD正規店開設



株式会社カーサービス山形

〒990-0004
山形市上山家町字下宿766-6
☎023-631-3711

中東情勢に伴う燃料価格の上昇を背景に、世界では電気自動車、いわゆるEVへの関心が一段と高まっている。かつて1970年代のオイルショックは、燃費の悪い大型車市場を冷え込ませ、小型で燃費性能に優れた日本車が世界に広がる大きな契機となった。いま再び、エネルギーをめぐる環境変化が、自動車の選択を変えようとしている。

山形市を拠点に、自動車販売、整備、钣金、保険など幅広い事業を展開する(株)カーサービス山形は2025年7月、山形県内で初めて中国EV大手BYDの正規ディーラー店舗「BYD AUTO山形」をオープンした。「地域のお客様に、新しいモビリティの選択肢を提案していきたい」。そう力強く語る小川大輔代表取締役社長(52)にEVという新たなフィールドに挑む理由と創業からの歩み、創業50周年となる2030年に向けた展望を聞いた。

—BYDの乗用車を扱う意義についてお聞かせください。

自動車業界は今、大きな転換点にあります。環境対応やエネルギーの問題を考えても、これからEVは確実に広がっていくと見ています。そうした中でBYDは、世界的にも非常に存在感のあるメーカーです。技術力、商品力共に高く、日本市場への本格参入を受けて、これからの時代を考えたとき、山形でもEVをしつかり提案できる体制が必要だと感じました。

同時に、自社の将来を考えたときにも、「ぜひディーラーになりたい」という思いが強くありました。新しい時代のモビリティを地域に届けることは、当社にとって大きな挑戦であり、次の成長につながる大切な一歩だと考えています。

BYDは1995年に中国で創業し、もともと携帯電話やノートパソコン向けの充電式バッテリーメーカーとしてスタートした会社です。現在ではEVやプラグインハイブリッド車、電気バス、商用車まで幅広く展開する、世界有数の新エネルギー

ギー車メーカーに成長しています。その強みは、単なる自動車メーカーではないところにあります。電池、モーター、電子制御部品など、EVの中核となる技術を自社で幅広く手がけている。特にバッテリー技術は大きな強みだと思います。EVの価値を左右する重要な部分を自社で持っていることは、メーカーとして大きな魅力です。



国道13号沿いの(株)カーサービス山形の大規模展示場

だからこそ、地域に根差した私たちのような会社が、実際に車を見て、触れて、相談できる場をつくることに意義があると考えました。E

Vに関心はあっても、「充電はどうするのか」「冬の山形で使えるのか」「維持費はどのようなのか」といった疑問や不安を持つ方は多いと思います

す。そうした一つひとつに丁寧にお応えし、EVを特別な車ではなく、身近な選択肢として感じていただきたいのです。その拠点として、20



山形市あかねヶ丘にオープンした山形県内初のBYD店舗。「地域のお客様に新しいモビリティの選択を提案したい」と語る小川社長（写真上右から2人目）

25年7月、山形市あかねヶ丘に正規ディーラー店舗「BYD AUT O山形」をオープンしました。正規ディーラーとしては、東北で初めて整備工場を併設しています。販売だけでなく、点検、整備、アフターサービスまで地域でしっかり担える体制を整えました。

さらに当社では、「ソーラーカーポート」「こつとeカーポート」の販売にも取り組んでいます。カーポートで発電した電気ですEVを走らせ、EVに蓄えた電気を住宅に給電することができれば、電気代の抑制にもつながりますし、災害などの非常時にも役立ちます。これからの車は、単に移動するための道具にとどまりません。暮らしを支え、エネルギーを蓄え、非常時には家族を守る存在にもなります。私たちは車そのものを売るだけでなく、新しい暮らし方まで含めて提案できる企業でありたいと考えています。

—1980年の創業以来の歩みを教えてください。

父である小川文男は県内の自動車ディーラーに勤めた後、30歳で独立し、同僚と2人で山形市南原町に「有限会社カーサービス山形」を設立しました。創業当初は中古車の卸売が中心でした。新車ディーラーの下取り車を買取り、オークション

そこで、自動車ディーラーから人材を招き、小売を主軸とした事業へとかじを切りました。84年には現在の山形市上山家町に小売展示場を開設し、98年には約3000坪の大規模展示場へと拡大しました。2000年には庄内地域初の店舗となる酒田店を開設し、少しずつ事業の幅を広げていきました。

さらに、就任後まもなくリーマンショックが起こり、経営環境は一気に厳しくなりました。今振り返ると、

—そこから経営者として転機となったことや学んだことは。

印象的だったのは、皆さんが自分の言葉で、会社の理念や方向性をしっかりと語っていたことです。なぜこの会社を経営しているのか。社員にどうなってほしいのか。地域にどのような価値を提供したいのか。そうした思いを、経営者自身が明確に語っていました。

念で人を引っ張っていく。それが経営者の大切な仕事なのだと学びました。そこでまず取り組んだのが、経営理念や経営方針をしっかりと言葉にすることです。どれほど強い思いがあっても、社長の頭の中にあるだけでは社員には伝わりません。会社として何を大切にするのか、どこへ向かうのか、社員にどう成長してほしいのか。それを一つひとつ整理し、経営方針としてまとめていきました。

理念や方針が明確になると、社員とも共通認識を持ちやすくなります。判断の軸もぶれにくくなります。自分の考えをきちんと言葉にし、伝え続けることの大切さを、そこで学びました。

―創業50周年の2030年に、売上100億円を目標に掲げています。

100億円という目標は、社員みんなで共有しやすい、分かりやすい目標だと思っています。ただし、数字だけを追いかけたいわけではありません。会社が成長すること、は、社員の活躍の場が広がるということ、です。そして、地域に提供できる価値が大きくなるということでもあります。そのためには、これまで積み重ねてきた既存事業をしつかり磨きながら、BYDのような新しい

国内市場は人口減少などの影響もあり、これまでと同じやり方だけでは難しくなる部分があります。一方で、日本の中古車は品質の高さから海外で非常に評価されています。そこに着目し、中古車を海外に販売する戦略も視野に入れています。現在、当社にはナイジェリア出身、トルコ出身の社員も在籍しています。多様な人材が加わることで、海外との接点も広がりますし、会社の可能性も広がっていきます。

そうした一つひとつの積み重ねの先に、100億円という目標があると考えています。もちろん、最も大切なのは、目の前のお客様に誠実に向き合うことです。車を取り巻く環境は、これからも大きく変化していくと思います。それでも、地域のお客様の暮らしを支えるという私たちの役割は変わりません。「カーサービス山形は、時代の変化に対応しながら、地域のために成長してきた会社だ」と言っていただけのようにになりたい。そして、その先の未来につながる土台を今しっかりつくっていきたいと思っています。