

## 良質な中古福祉車両に特化して整備販売。豊富な展示車とお客様の不安解消で業績回復

「お客様にもっと喜んでいただきたい。どうすればもっと受け入れていただけるか、考える過程も楽しいです」と話す



### みのわモビリティ株式会社

「困っている人の力になりたい」と福祉分野で起業

自動車钣金塗装工場を営む父と看護師の母のもとで育った小池浩章さん。姉が生まれつき耳に障害を持っていたこともあって「将来は困っている人の力になりたい」と考えるようになりました。起業を視野に金融機関や独自のビジネススキームを持つ電気事業会社で働いたのち、父の元で自動車钣金塗装に従事し、専門学校で自動車整備士資格を取得。30歳のとき、福祉タクシー事業で起業しました。

しかし、ほどなくして新規参入の難しさを実感。オークションなどで福祉車両を仕入れて整備販売する事業へと転向します。

ところがコロナ禍で中古車相場が上昇し、思うような仕入れを行うことができず業績は伸び悩みます。そこで視点を変え、福祉車両の買取専門ウェブサイトを作成して一般のお客様から福祉車両を直接買い取る方針に転換。依頼があれば全国どこへでも赴き、買取を行いました。

「福祉の仕事において、信頼は何よりも大切です。それゆえ福祉タクシー事業では実績もあり信頼性が高い大手企業にかないませんでしたが、福祉車両の現金買い取りなら、新規参入の私でも受け入れてもらえることが分かりました」

買い取った車両を有資格者である小池さん自身が整備し、付加価値をつけて販売するビジネスをスタート。新聞やウェブに広告を出稿し、問い合わせがあれば県内外問わず直接訪問しました。福祉車両を自ら現地まで輸送し、丁寧に商品説明を行った小池さん。購入するお客様が次第に増えていき、業績は上向き始めます。

#### 展示数を増やし、福祉車両を「選べる、店舗に

並行して、遠方から来店してもらえる方法も考えました。コンセプトにしたのは「見て、触れて、選べる福祉車両専門店」。お客様の選択肢を増やすために、当初5台だった展示車台数を25台まで増やすことを決めました。

「福祉車両を求めている方は、明日の介護のためにすぐ納品してもらえる車を求めています。一般的なディーラーのように納品が1年先では、切実に困る方も多し。その点、中古車両であれば在庫を増やすことはできます。お客様が選べる体制をつくるのが重要だと考えました」

その後、信用保証協会を通して金融機関と交渉し、仕入

資金を調達。しかし借入が膨らんだことから、一度は廃業を覚悟したこともあったそう。転機となったのは実父の励まし、そしてお客様からの一本の電話でした。

「会社を畳もうかと思いつめていたときに、以前当社で車を購入されたお客様から電話がかかってきたんです。『またお店に行くから、冬になる前にタイヤ交換を頼むね』と。その声を聞いて、お客様方のためにも、もう一度やってみようと思いました」

コロナ禍で、納車に時間を要する新車よりもすぐに手に入る中古車に人気が集まったこともあって徐々に来店数が増え、成約率も上昇していきます。挑戦の心は自信へと変わり、起業4年目には業績がV字回復。長野県最大級の福祉車両専門店となりました。

#### 丁寧な説明で不安を解消することも大切な付加価値

同社の魅力は即納性だけではありません。自動車整備士の資格を持つ小池さんが仕入れを行うため、状態の良い展示車が揃っています。年式が新しい車両を中心に、甲信越で需要が多い四駆車のラインナップも豊富です。

もう一つの特徴は丁寧な説明。福祉車両専門の会社だからこそ、使用方法と機能を懇切丁寧に伝える姿勢を徹底しています。「初めて福祉車両を購入されるお客様の場合、分からないことだらけというケースが多いです。不安を解消するためにも説明をしっかりと、ご要望に合う車両を提案することも当社ならではの付加価値です」。さらにお客様が安心して購入できるよう、販売後の保証体制も万全に整えました。

販売事業を始めた頃は「安く買って安く売ることを目指していた」と振り返りますが、実際の販売体験を経て「良い車を仕入れて丁寧に価値を伝えれば、価格に関わらず受け入れてもらえる」と実感。それに気づいてから業績が安定するとともに、小池さん自身の働く喜びと手応えも高まってきました。

業績が安定したことで昨年より自動車整備士を雇用し、自身は営業に集中するように。小池さんのきめ細かい接客は、成約率9割にのびります。さらに即納体制が信頼を得て、大手自動車リース会社からの発注も定着しました。

これから目指すのは、新車、中古車とも豊富に揃える「福祉車両のディーラー」の立ち位置です。「お客様から電話を

いただいた翌日には納車できるような体制を築き、福祉車両売上ナンバーワンを目指したい」。いくつかの決断を経て得た学びをもとに、挑戦を続けています。



一般車両から福祉車両への改良も可能だが、保証と信頼の観点からメーカーが福祉車両として販売した車両の中古取引を行う。人気車種で年式が浅い車両を中心に揃える



25歳から専門学校に通い、自動車整備士の資格を取得した小池さん。縁あって当時の同級生を社員に迎え、整備業務を一任している



代表取締役  
小池浩章

1989年山梨県甲府市出身。大学卒業後、起業を視野に金融機関に就職。のちに発電会社、父が営む自動車钣金塗装工場を経て、専門学校で自動車整備士の資格を取得。30歳のときにみのわモビリティを創業する。



認証整備工場を完備。仕入れた中古車は徹底して整備し、販売後もしっかりとアフターサポートを行う



販売時には小池さんみずから福祉車両の使用方法、機能を説明。正規ディーラーや一般の中古車販売店よりも丁寧な対応で信頼を集める



自動車販売業には広い敷地が不可欠。2,000㎡の敷地は強みのひとつ

#### みのわモビリティ株式会社

創業 | 2019年 (法人設立)  
事業内容 | 福祉用車両の販売・修理  
〒399-4601 上伊那郡箕輪町中箕輪 10687-3  
Tel 0265-93-0080 HP <https://minowamobility.jp/>