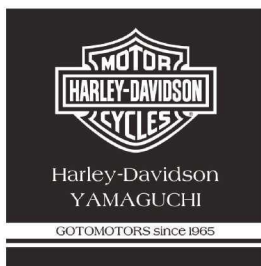


今月号では、創業60周年を迎えられた株式会社後藤モータース 代表取締役の後藤慎介氏にお話を伺いました。



株式会社後藤モータース

所在地	山口市大内千坊6丁目11番20号
連絡先	TEL 083-922-0747 FAX 083-922-0749
H P	http://harleydavidson-yamaguchi.com/ https://www.instagram.com/harleydavidson_yamaguchi/
代表	後藤 慎介



ホームページ



HARLEYDAVIDSON_YAMAGUCHI

●沿革

- 昭和40年2月 後藤商事オート部として創業
- 昭和52年3月 株式会社後藤モータースを設立
- 平成7年1月 ハーレーダビッドソン契約正規販売店となる
- 平成27年9月 店舗を改装。「ハーレーダビッドソン山口」に屋号変更
- 令和7年2月 創業60周年を迎える



●創業60年、ハーレーダビッドソンの契約正規販売店

後藤モータースは、アメリカを代表するバイクメーカー「ハーレーダビッドソン」の契約正規販売店を運営しており、新車・中古車の販売や車両の整備・カスタムを手掛けています。

はじめは、別の会社でバイク販売の営業をしていた現会長の後藤忠彦が独立し、後藤商事オート部を立ち上げたことです。当初は山口市中央に店舗を構えていたのですが、昭和52年に現在店舗を置いている大内に移転し、株式会社後藤モータースとして法人化しました。

当時は国産・輸入車を問わず、幅広い車種を扱っていたそうなのですが、会長の想いから平成7年よりハーレーダビッドソン契約正規販売店となり、取扱ブランドを一本化しました。



創業当時の様子



現在店舗がある大内に移転した当時の外観

●就職氷河期での出会い、新入社員から代表へ

私が同社と出会ったのは、オーストラリアの大学を卒業した後に就職活動をしていた時のことです。留学をしていて英語が身近だったとはいえ、英語教師などには興味がなく、一般企業での就職先を探していました。しかし、当時はいわゆる「就職氷河期」の時代で、都市部の会社も受けていましたが、なかなか良い結果には結びつきませんでした。

そういった状況の中、地元である山口市でも就職先を探していたところ、後藤モータースの「英語を喋れる人募集」という求人を見つけました。アメリカのブランドであり、米軍基地に勤務されているお客様もいらっしゃることから、そのような募集が出されていたようです。「珍しいな、面白そうだな」と思い興味を引かれたのと、バイクにも関心があったので応募したところ、当時社長だった現会長との面接で即採用。平成14年に新卒として入社しました。

現在よりも人手が多く、周りは先輩ばかりだった当時、初めの6ヶ月は仕事をもらえず、掃除など「何でもやる係」からのスタートでした。できる限りのことをやりましたが、面白いとは言えない仕事だったので、初めて部品・パーツ検品の担当をつけてもらえたときはとても嬉しかったです。そこから営業の経験を積み、店長、統括部長を経て、平成26年に代表取締役社長に就きました。

その後、メーカーの意向で全国的に屋号や店舗デザインの統一が図られ、当社も全面的に店舗を改装し、屋号は後藤モータースからハーレーダビッドソン山口に変わりました。契約正規販売店の基準に従って、純正の什器の使用や、お客様用のラウンジ設置、試着室の設置などに対応するようになりました。



現在の店内の様子

●技術の向上に幅広い商品の取り揃え、お客様が満足できるサービスを

当社にはハーレーダビッドソン認定メカニックが工場長を含め4名在籍しています。全員が国家資格である自動車検査員の保持者です。

契約正規販売店に所属するメカニックは、定期的に専用のトレーニング施設で独自のPHD[®]サービストレーニングを受講して整備技術・故障診断能力などを習得し、さらなる高品質なサービスを提供できるプロフェッショナル・メカニックを目指しています。

ハーレーダビッドソンには、このトレーニングを受けたものを認定するサービス技術認定プログラムがあり、現在5つのタイトルで構成されています。正規販売店では最高位タイトルの「マスターオブテクノロジー」保持者が一人はいなければならないことになっているのですが、当社では2名が取得しています。全員がこのタイトル保持者になることを目指している最中です。

また、車両の販売や車検・整備・カスタムだけでなく、純正ウェアやアクセサリ類の販売も手掛けています。アパレル商品の発表会などで、アメリカやタイ、シンガポールへ出張することがあり、現地で服のデザインや生地を直接確認して発注しています。

度々海外に行かなければならないのは、費用的にも、業務的にも負担のかかることなのですが、他店の社長と情報交換できる場にもなっていますし、特にアジア圏は現地の方の目がキラキラしてパワーをもらえる感じがして、海外出張は貴重な機会になっています。

※PHD=Professional(専門的な)・Proficient(熟練の)・Productive(生産的な)・Progressive(進歩的な) Harley-Davidson(ハーレーダビッドソン)



ハーレーダビッドソン山口の工場内の様子



アパレルコーナー



パーツ・アクセサリコーナー

●バイク購入後の楽しみも提供、H.O.G.[®] 山口チャプターの運営



昨年末のツーリング企画での集合写真

バイクの販売やアフターサービスの提供だけでなく、「ハーレーライフ」を楽しめるツーリングなどのイベント企画にも注力しています。「H.O.G.[®] (Harley Owners Group、通称ホグ)」というツーリングクラブがあり、当社ではその山口チャプターを運営しています。

年に3回程度、1泊2日でツーリングイベントを企画して、メンバーの皆様と様々な場所を訪れています。職業や立場に関係なく、ハーレーという共通の趣味を持った仲間とツーリングを楽しみ、共にハーレーに乗る楽しみを共有できる場を作っています。

イベントの後には、ツーリングの様子や集合写真をSNSに投稿しているのですが、たくさんの人に見てもらっています。初めて見る方にも、どんな雰囲気のお店か、どんな人がいて、どんなことをしているのかが伝わるようで、この活動報告が良い宣伝になっているように感じます。

●二輪販売に関わる新サービスも検討

これまで二輪販売整備でずっとやってきたので、新たな関連事業として、バイクの預かりビジネスをしたいと思っています。大きさが特徴的な車両が多いので、「買った方がいいが置く場所に困っている」「欲しいが置く場所がない」という声を聞くことができました。そのため、店舗敷地内に専用コンテナを設けて、月額性でバイクをお預かりするサービスの導入を検討しています。

●ハーレーのある生活を精一杯サポート

私たちが売っているものは、生活必需品と呼べるものではありません。お客様が余暇に楽しむ趣味となるものを販売しているので、昨今の景況では難しいところがあります。バイク業界に入った頃と比べると、やはり人口が縮小していますし、販売状況は厳しくなっているのが正直なところです。

今後バイク人口が爆発的に増えることは考えづらく、購入者の多い40~50代が減っていくとどうなるだろうかと、思います。そして、ハーレーの良さの一つにはエンジンから来る振動や音、鼓動にあるので、例えば電動化が進むことがあれば、ユーザーが減ってしまうのではないかと…など、将来については不安な部分もあります。

しかし、当店に通ってくださっているお客様は、少なからず店や人を見た上で当社を選んでいただいていると信じているので、「厳しいから辞めます」ということはできません。お客様をしっかりとサポートし、ご愛顧いただいている分の恩返しをしたいと思っています。

私自身ハーレーが大好きで、それが新卒で入社してからここまで続けてこられた理由でもあります。ハーレーのロゴが入った服を着て仕事ができるのを誇りにも思っていますし、車両のカッコよさだけでなく、120年以上の歴史があるブランドそのものに惹かれているのだと思います。この想いを込めたサービスで、これからもお客様のハーレーライフのサポートに尽力してまいります。



普通免許・MT免許で乗れる
三輪バイク(トライク)も展示・販売中