



ジャンクシヨンプロデュースブティック泉南代表
上野真幸・不撓不屈の半生

運命

それは自分で変えるもの

第10回

いじめを受けた中学時代、ケンカを覚えて跳ね返した。
クルマを覚えた高校時代、ない物は作ればいいことを知った。
ジャンクシヨンプロデュースを知った20歳、
武富社長と出会ってVIPセダンの奥深さを知り、
そしてアフターパーツビジネスの世界への扉を開ける――。
すべてを他人や社会のせいとせず、自らの力で
「運命」を切り開いてきた現代最強の男の成り上がり伝説。

上野真幸

Masayuki Ueno

1974年7月17日生まれ。有限会社ジャンクシヨンプロデュースブティック(JUNCTION PRODUCE BOUTIQUE 泉南) 代表取締役。常に仕事に全力投球しつつも、シャレや遊び心や周りへの感謝を忘れずに、どんな困難にも立ち向かっていく、愛すべき37歳。
■ジャンクシヨンプロデュースブティック泉南
〒599-0232 大阪府大阪市南船場2-12-29 TEL.072・476・6300

不撓不屈(ふとうふくつ)
どんな困難に出会っても決して心がくじけないこと

27歳のとき、ジャンクシヨンプロデュースブティック1号店をスタートさせた上野真幸。それから1年もたたぬ間に、彼は自分の理想を追い求めて「ジャンクシヨンプロデュースブティック泉南」を立ち上げる。その理想とは、それまでの業界に、いや、現在の業界でもあり得ない「完全予約制」というシステムだった。

考えることはお客さまのためにベストを尽くすことのみ

ジャンクシヨンプロデュースブティック1号店のオープンから、何か月かの時間が過ぎた。その中でブティックは、いくつもの違う表情を自分に見せてくれた。混み合う喧騒のときもあれば、だれもない静寂のときもある。暑燃える午後であれば、寒くひっそりとした夜もある。だが、どんなシーンであっても、自分が心がけていたことは、ただ一つ。お客さまの立場に立つて、ベストを尽くすこと。それ以外は何もなかった。

「とことんお客さまと話し合っただけで、お客さまが求めるものを提供したい。そんなとき、他のお客さまが来て、商談を止めることなど、先に話をしていたお客さまに対して、あとから話しかけてきたお客さまに対しては失礼なことではないか? 200万、300万のコンプリートカーを買っていただくお客さまも、アクセサリー一つだけを買っていただくお客さまも、自分にとってはどちらも大事なお客さまなのだ。差をつけることなど、できるワケがないのだ。

理想のショップの姿を求めて「完全予約制」の店オープン

そして、そのたった1人のお客さまと、ホールでも、マフラーでも、タイヤでも、とことん時間を削いで、とことん話をしたら、そのお客さんは何をしたいのか? クルマいじりをどこまで真剣に考えているのか? そんなことが自分にも理解できるのではないのか? 武富社長との出会いのとき、自分はエアロのことで頭に来て文句を言いに行っているのに、わざわざ時間を削いでオレのクルマのために親身になって「上野くん、そうやねん」と言ってくれた、あのノリ。「オレ、クルマ好きやねん」というノリ。「予約の時間は、そのお客さまとだけの時間。ほかの仕事止めてでも、

完全予約制ショップ、開店。自分の考えは正しかったと確信。

最後までキツチリやるわ」というノリ。「そんな店をやってみよう」と。自分の気持ちは、もうどうにも止められなかった。ジャンクシヨンプロデュースブティック開店から10か月後、気が付くと自分は完全予約制の店「ジャンクシヨンプロデュースブティック泉南」をオープンさせていた。

お客さまの気持ちを考える。そこから生まれる最善のサービス

理想を実現させるために始めた「ジャンクシヨンプロデュースブティック泉南」だったが、店そのもの

ジャンクシヨンプロデュースブティックが、来年春、設立10周年を迎えます。同時にフェア開催!

2012年春「ジャンクシヨンプロデュースブティック」が設立10周年を迎えます。それにちなんで「10周年」=「10th Anniversaryフェア」を開催します! その内容は…なんと対象期間中に「ジャンクシヨンプロデュースディスタニエ」のエアロをご購入のお客さま全員に素敵な商品プレゼント! しかも! プレゼント商品は、3種類の中からご自由に選んでいただけます!! 詳しくはジャンクシヨンプロデュースブティック泉南までお問い合わせください。お問い合わせ窓口: TEL.072-476-6300

は、自分の理想とはまるで違っていた。プレハブの2階建て、外にあるトイレは不衛生、となりは廃墟の工場……。お世辞にも「店」と呼べるシロモノではなかった。だからこそ、自分は「完全予約制」に賭けるしかなかった。そんなホロな店だからこそ、自分はお客さまと話し合っただけで、信頼関係を築いていくしか方法がなかった。

例えば、「VIPは金がかかる」というイメージがあるから、フロントパンパーだけ買いたいというお客さまが来る。しかし、そのお客さまの本心は「ホントはサイドステップもリアパンパーも付けたい」。そんなとき「フルキットで買ったらどうですか? フルキットで買うと、フロントパンパー、サイドステップ、リアパンパーを3つバラバラに買うよりも全体的に安くならんぞ」と、金額の仕組みを教える。すると、お客さまも「ホンマに安くならん」とわかってきて、結果的に安くフルキットをそろえさせてあげることが出来る。

ほかに、音にこだわっているお客さまのマフラーをオールのステンにしてあげる代わりに、革シートでないペースカを選んでも、金額を調整する。ナビに興味がないと感じたお客さまには、ナビなしのセルシオを探してくる。土

禁で運転するお客さまのクルマには、モケモケのフロアマットを設定する。このサービスを土曜でないとお客さまにしてあげても「何でこんなフロアマット付けるねん。もったいない」と言われるが、土曜のお客さまにしてあげると「めっちゃ気持ちええ」と喜ばれる。さらに、シフトノブの横にクツを入れる箱まで用意しておく。するとお客さまはそれを使ってくれて、「上野サン、サイコー」と感謝してくれるのだ。

完全予約制は、オレ自身がお客さまを独占できる時間

どうして自分はこんなにもお客さまのクルマに対する思いを読み取り、信頼関係を築くことが出来たのか? それはブティック泉南が「完全予約制」だったからにはかならない。とにかくお客さまの話を聞いてメモをとる。ひたすらメモ。「完全予約制」は、お客さまがオレを独占するためのシステムと受け取られがちだが、逆から見ると、オレがお客さまを独占できる時間でもあったのだ。その時間を利用して、オレはとにかくお客さまの好みやクセなどをリサーチし、エアサスのスイッチ一つを付けるにしても、そのお客さまのハンドルを持つときのクセ、運転時の足の位置まで計算していたほどだ。それをカタチにする。お客さまは想像以上に喜んでくれた。「完全予約制の店」という自分が考えた理想像が、間違いでなかったと、オレは確信した。

●お客さまの信頼を得た泉南。いよいよあの超大型店舗へ移転!

(次号に続く)

今月の上野VOICE: 当社は創立10周年を迎えます。この10年間はお客さまあってこそこの10年間だったと思っています。これからも皆さまと共に成長し、初心を忘れず良いお店を目指していこうと思っています。10周年を迎えるにあたって記念パーティーやイベントなどを全力で企画しています! ジャンクシヨンプロデュースブティックは10周年を迎え、次は11年目…ではなく10年を節目と考え、新たな11年目のスタートと考え進んでいます!! これからも新生ジャンクシヨンプロデュースブティックをよろしくお祈りします!!



好評更新中!!
上野真幸の BLOG DESTINY
ブログのキャッチフレーズは、「運命 それは自分で変えるもの」。携帯からもOK。
<http://ameblo.jp/jpboutique/>