

The Yamagata Chamber of Commerce & Industry

商工月報

Vol.846

山形商工会議所

2026

8

■ 令和8年度会議所提言・要望項目を決定



ボタニカルアート 「オキナグサ」
杉崎紀世彦・画



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）



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

さらに当社では、ソーラーカーポート「にこっと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。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。

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。

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」「維持費はどうか」といった疑問や不安を持つ方は多いと思いま

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

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

カーサービス山形

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 AUT O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ると、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をしっかりと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、「ゼビディーラーになりたい」という思いが強くなりました。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、もともとは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号沿いのカーサービス山形の大規模展示場

市場で販売するという事業です。ただ、父はもとと営業畑の人間でしたので「地域で本当に認められる会社になるには、実際に車に乗るお客様と直接向き合わなければならない」という思いを強く持っていました。

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。

しかし、2004年、父は55歳で急逝しました。私は山形市立商業高校を卒業後、県外の自動車ディーラー勤務を経て当社に入り中古車の仕入れを担当していましたが、父の急逝により30歳で社長に就任することになりました。本当に突然のことでした。気持ちの整理もつかないまま、会社を引き継いだというのが正直なところ。自分に務まるのかという不安は大きく、社員やその家族、取引先、お客様に対する責任を一気に背負うことになりました。とにかく目の前のことに必死で向き合う毎日でした。

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、

目の前の対応に追われるばかりで、外部環境の大きな変化を経営者として十分に捉え切れていなかったという反省があります。経営者としての覚悟、視野、言葉。そのすべてが問われた時期だったと思います。

—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。

大きかったのは、父からずっと言われていた言葉です。「人との出会いが必ず自分を成長させる。だから、たくさんの人と会え」。この言葉は、今でも私の中に強く残っています。その教えもあり、いろいろな場に出るようになりました。山形県中小企業家同友会の活動にも参加し、多くの経営者の方々と出会いました。そこで、自分自身の経営を見つめ直す大きなきっかけをいただきました。

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。なぜこの会社を営んでいるのか。社員にどうなってもらいたいのか。地域にどのような価値を提供したいのか。そういう思いを、経営者自身が明確に語っていました。

それを見て、社長の役割とは、単に売上をつくることだけではないのだと気づかされました。会社の進む方向を示し、考えを社員に伝え、理

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、社員みんなでも共有しやすい、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、社員は、社員の活躍の場が広がるということ。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っかりと磨きながら、BYDのような新しい

分野にも挑戦していく必要があります。自動車販売、整備、钣金、保険といった基盤を強くしながら、EV、エネルギー、海外展開など次の時代につながる事業にも積極的に取り組んでいきたいと考えています。

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とつくりたいと思っています。