

④ 坂井モーター (浜松市東区)

将来像を掲げ人材育成

あなたは山を越えて強くなる。パンフレットのページをめくると、真っ赤な文字が飛び込んでくる。おしゃれなスーツに身を包んだ若い男性が工具を握り、自動車の点検作業に励む写真が印象的だ。自動車整備販売の坂井モーター(浜松市東区)は、独自の人材育成プログラム「キャリア・パス・プラン」に基づき社員のマルチタレント(多職能)化を理念に掲げる。整備だけでなく、接客、集客などのフロント業務や経営管理などの知識とスキルを段階的に身に付けさせ、「山頂」にある目標の役割に到達できる制度だ。ステージごとに資格の取得も奨励している。

坂井光蔵社長(左)は「まずは社員一人一人に明確な目標を持たせることが大切。積極的に育成に力を入れている坂井モーターの坂井光蔵社長も=浜松市東区で

極的にプログラムに取り組みことによって仕事への責任や自覚が生まれ、人として成長できる」と強調する。

創業は一九四八(昭和二十年)年。当時は浜松市天竜区に本社があり、材木運搬トラックの整備が中心だった。その後、乗用車の整備にも乗り出し、一九九三年、車検専門チーン「コバック」(愛知県豊田市)と加盟店契約を結んだ。キャリア・パス・プラン導入のきっかけは、八〇年代後半のバブルのころの深刻な整備士不足だ。専門学校卒業生

の採用がメインだったが、安定せず「一時は倒産の二文字も頭をよぎった」(坂井社長)。多店舗展開を目指すため、店舗の運営管理ができるマネージャーの育成も欠かせなかった。

大学新卒者にも採用を広げたいが、単に整備工を募集しているように思われては応募してもらえない。坂井社長は「経営幹部として募集し、自らの将来像とそこまでの道筋をイメージできるようにしよう」と考えた。現在では社員七十一人中、大卒・院卒者が三十四人を占める。

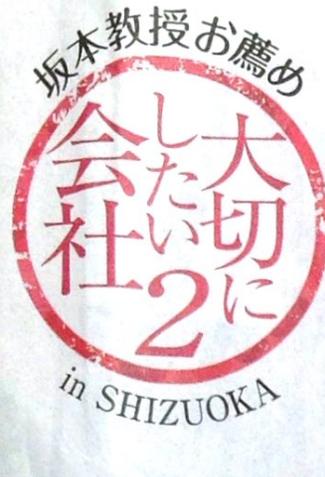
雨の日には顧客に傘を差しあげる、トイレはいつも清

潔に保つなど、サービス業として当たり前のことも徹底した。こうした取り組みが奏功し、業績は次第に向上。「車検のコバック」は五店舗に増えたほか、軽自動車販売、板金工場も手掛け、売上高は約十八億円になる。

人口減少などで日本のマーケットは今後、縮小が見込まれる。日本にとどまっていれば、これ以上の社業発展が見込めないとして二〇一五年、知人と視察に訪れたミャンマーに進出し、自動車修理業を始めた。

現地には日本製の中古車が多く走っており、まだ赤字ながら、客数は順調に伸びているという。坂井社長は「海外事業のモデルを構築して、社員の活躍の場を広げなくては。まずは早期に二店舗目を outlet させたい」と意気込んで

(瀬戸勝之)



社員の育成に力を入れている坂井モーターの坂井光蔵社長も=浜松市東区で

法政大大学院・坂本光司教授
ここが「一押し」

「男社会」ともいえる自動車修理・整備会社の概念を変えるような会社。雨が降っている時には、傘を持って来店したお客さんを出迎えるなど親切で丁寧なサービスを心掛けている。特に女性の支持が高く、サービスの質を高めることでお客さんを呼ぶことができることを証明している。坂井社長がととても勉強熱心。他社の良い点などを取り入れ、自社で実践している。社員が意欲的に働けるよう、福利厚生も大事にしている。

(政策創造研究科、「人を大切に」する経営学会) 会長

丁寧な接客 女性に人気