

アスドリーム (茨城県鹿嶋市)

アスドリーム(大田勝彦社長、茨城県鹿嶋市)は、県内で4店舗を展開し、車両販売から分解・車体整備、コーティング・洗車などを幅広く手がけている。2021年7月期(20年8月~21年7月)の通期業績見通しで、売上高は前期比10%増を見込む。コロナ禍の中でも成長軌道を描くことができる原動力となったのが、独自の人材採用・育成活動に基づいた「人づくり」と「職場環境づくり」にある。(清水 泰典)

未来への備え

同社は1999年に中古車の販売事業からスタートし、以降、車販後の顧客フォローの重要性から整備工場を併設。板金やカーディティリングも含めたトータルカーサービス企業として展開する。拠点は茨城県鹿嶋市で新車・中古車販売のオートガレージオオタ谷原店と同港ヶ丘店、板金・塗装と洗車のケアーズ鹿嶋店を、同神栖市でクルマ販売・買い取りのカーセブン神栖店を運営している。社員数は56人(そのうち技能実習生は5人、パートは10人)を数える。

同社は過去10年間、地元の高校を卒業した新卒者を中心に毎年、複数人の定期採用を行っている。採用後は研修プログラムの沿って、入社2カ月の集合研修、配属後のOJTときめ細かい指導を実施している。新入社員は最初の1年間、毎日退社前に日報を書くことが義務付けられる。その内容は所属長が確認し、最後は大田社長が必ず目を通すことにしている。

研修プログラムは入社3年目まで導入し、1年目は1カ月、2年目は3カ月、3年目は半年単位で行う。整備作業の技術がどこまで向上したか、個々にスキルマップを用いて技能に点数をつけ、それを1回の面談を行う。各項目が8割に達し、主任に昇格するまで続けられ、こうした仕組みを通じてモチベーションの向上にもつながっている。

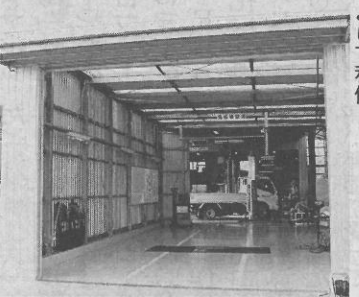
社員の資格取得も会社がバックアップしている。他からすぐに見つけてくればいいと考えていた(同)が、11年3月11日の東日本大震災を機に考えが変わったという。所在地の鹿嶋地区も地震と津波による被害を受け、社員が出社できずに営業ができない状態が続いた。こうした経験から「人(社員)は企業にとって大切なもの」であることを大田社長は痛感。企業理念の最初に「全従業員の物心両面の幸福を追求し」を掲げ、「人重視」の経営方針を示した。新卒採用を定期的に始めた当初は、退職する新入社員も少なくなかったが、評価制度や職場環境を地道に整備しながら社員の定着を図った。



大田勝彦社長



オートガレージオオタ谷原店。外装や待合室などを昨年リニューアルした



谷原店では別棟で検査ラインを増設し、今年2月から指定工場として稼働

現場の参考書

独自の人・職場環境づくりを

資格取得の風土を根付かせて

同社は創業20年を迎えた19年5月に社名を「オートガレージオオタ」から「アスドリーム」に変更した。その時から社内報を毎月制作し、社員の自宅に送付している。「不安を持つ親御さんに対し、彼らが笑顔で載っている姿を見れば、この会社で良かったと思ってもらえる」と大田社長は考えた。その効果もあって、直近2年間は新卒採用で入社した社員の退職者はゼロである。

同社は創業20年を迎えた19年5月に社名を「オートガレージオオタ」から「アスドリーム」に変更した。その時から社内報を毎月制作し、社員の自宅に送付している。「不安を持つ親御さんに対し、彼らが笑顔で載っている姿を見れば、この会社で良かったと思ってもらえる」と大田社長は考えた。その効果もあって、直近2年間は新卒採用で入社した社員の退職者はゼロである。



若い世代の社員が生き生きと働ける会社づくりを目指している

輝けメカニク

整備工場の人づくり

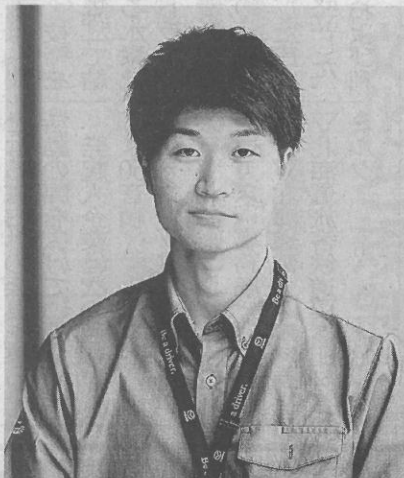
<220>

九州マツダ(土井耕輔社長)は、創立70周年記念事業の柱としてサービスの基盤づくりを注力している。その一環で中堅整備職を対象とした研修プログラムを作成。実践型の「育成マネジメント研修」をスタートした。将来のサービスをマネージャーとして期待され、研修プログラムに参加している大分宮崎店の河野恭太主任に聞いた。

(九州支社・木佐貴 俊二) 入社してからのキャリアを教えてください。

「入社後、半年も経たないうちにタイミングベルト交換から始まり、エンジンの載せ替えなど大きな仕事を任せられて、自分の想定していた以上の経験を積むことができた。エンジニアになって2年半で

大分宮崎店サービスアドバイザー 河野 恭太主任



大分宮崎店サービスアドバイザー 河野 恭太主任

は「何事も経験」と言ってくれ、クレーム対応にも関わらせてくれた。こうしてキャリアを積みながら、日々成長と発見があることが楽しかったです。

「育成マネジメントの対象メンバーに選ばれた。次期サービスマネージャーを育成するということで、自分でいのかという気持ちがあった。ただ、会社がこれから目指す方向性について話を聞き、学べるという機会

「研修内容が濃い上に、受講者同士で高め合うことでモチベーションも上がる。マネジメントの意識を持つことで、仕事への取り組みが変わり、店舗で実績が向上した。受講を機に、(サービス関連の)「拡販用品の見える化」というアイデアを取り入れたことが、現場での成果に結びついて自信になった。加えて、ほかの人たちの模範となる必要を感じ、まだ取得していな

アドバイザーの仕事に挑戦

九州マツダ

より良い店づくりに貢献したい

「まずは、サービスマネージャーを目指したい。実際に店舗で先輩のアドバイザーが2人できて、育成面での責任を感じている。自分が成長できたように、先輩たちにも成長してほしい。やがては自分も営業職を経験して、将来的には店長も務めたいという思いがある」

「プロフィール」かわの・きよた 大分高校自動車専攻科を卒業し、2011年4月入社。大分宮崎店にサービスエンジニアとして配属。入社10年目。マイカーのCX-5でゴルフに行くのが趣味。大分市出身。

整備

中古車仕入 業販ツールの決定版

AS'NET

自動車整備のイビシーを発売、i-bi-i(セイビィ)19年に開始したサービス「セイビィ」実施台数が累計50以上に拡大。40都道府県にサービスに登録する00人を超えて、同社は19年5月を開始した。ユ

下取り土ペーンをツール

コードレス式手かけるミルウル・ジャパン(ルマネーション)は、7月か象に他社製品を下取りするキャメたと発表した。替えた顧客からンジン式の工具

ヤマウチ

ネット予約管理システム

2人分の担当者情報を入力