

## 「チーム」としての一体感を創り出す

### 株式会社八幡自動車商会 (山形県酒田市)

全国有数の車検専門店である「車検のコバック」のフランチャイジーとして山形県内に3店舗（車検のコバック酒田店、同R286鉄砲町店、板金のモドリー）、自社独自ブランドの「軽未使用車専門店fino（ふいの）」2店舗（酒田店、山形店）の合計5店舗で車検・板金・車販売事業を展開する企業がある。それが「株式会社 八幡自動車商会」（以下、八幡自動車）である。

この中で注目したいのがfino（ふいの）山形店の社員構成である。販売員は全員入社1年目、マネージャーも入社から5年目という非常に若いメンバーで構成されている。本社のある酒田市ではない山形市での商売に、若いメンバーのみで挑むのはリスクが高く見えるが、そのリスクを跳ね返す人材育成の秘策が八幡自動車にはある。

#### ■2代目経営者としての挫折

いわゆる「町の整備工場」だった八幡自動車は、厳しい競争環境の中でも地元の顧客を中心とした需要を獲得して、堅実に経営を続けていた。

現社長の池田等氏が商社勤務を経て、父親である池田茂氏（現会長）の創業した八幡自動車に入社したのは平成9年。その池田社長に色々話を聞くことができた。



代表取締役社長 池田等氏  
壁に貼られているのは顧客を楽しませる仕掛けの一つ「fino納車式」の写真

商社マンとしての経験を生かし、会社を発展させていこうと思った池田社長のやり方は当初、「自らが営業し仕事を取ってくる”社員に対してトップダウンで指示を出す”という、いわゆるワンマンスタイルだったという。

その当時を振り返って池田社長は「2代目だからと思われたくないという思いと、従業員の生活を支えなければいけないという思いから、まず自分が行動しなければ進まないと思っていました」と言う。しかし、その思いとは裏腹に従業員との距離が遠のき、業績は伸びなかった。そんなある日、ベテラン整備士に言われた一言が池田社長の胸を打った「常務（池田社長の当時の地位）は現場の気持ちをわかってくれない」。

池田社長は「ショックだった」と言う。現場のため、従業員のために行動してきたことが受け入れられていなかったと知って「このままのやり方ではダメだ、自分が変わらなければいけない」とそれまでの経営スタイルからの脱却を決意した。

#### ■アメフトで培った「チーム」という意識

池田社長は大学時代アメフト部に所属していた。「両親には申し訳ないですけど、正直言って、学業よりもアメフト優先の毎日でしたね」と笑う。アメフトと言えばチームワークが特に重要視されるスポーツである。一人で引っ張ってきた経営スタイルから“チーム”全員で目標達成のために努力するスタイルに転換できたのも、そんな“アメフト漬け”の日々が影響しているのではないかと池田社長は言う。

“チーム”として会社を発展させていくために、先ず外部の専門家によるセミナーや「車検のコバック」での研修制度をフル活用し、社員のスキル面でのレ



車検のコバック酒田店  
「酒田一安心します」の大きな看板が目を引く

ベルアップを図った。

しかし、それ以上に力を入れたのが「社員フィロソフィー」という考え方を浸透させることだった。社員フィロソフィーは、「仕事とは何か？なぜ仕事をするのか？商売とはなにか？人生とはなにか？人間として何が正しいのか？」といった仕事をする以前の人間性の根本にあたる部分だと言う。「社員フィロソフィーを皆で共有化することでチームのまとまりができ、会社の業績も伸びていきますし、会社内で起きる様々な問題も解決できます」と池田社長は言い切る。

驚くことに、「新入社員に対しては、入社からまる1年、社員フィロソフィーを共有することに注力しており、技術的な話はしません」と言う。しかも、池田社長自身が必ず週に1度、マンツーマンで面談し、教育しているというのだからその力の入れようがわかる。

#### ■「アフリカで靴を売る営業マン」の話

営業を経験された方なら一度は聞いたことがある「アフリカで靴を売る営業マン」の話。「靴の商社の営業マンであるAさんとBさんはアフリカに派遣された。派遣先のアフリカの人は皆裸足だった。これを見てAさんは『ここでは靴は売れない、靴を履く習慣がないから』と報告し、一方のBさんは『これはすごいぞ、全員が見込客だ、バンバン売れるぞ』と報告した」という。

この話は一般的には、人によって見方は違うものの、常にポジティブに考えればどのような場所でも商売ができるという教訓として使われるが、池田社長が語ると少し趣が違ってくる。

「Aさんは『社長、なんでこんなところに派遣したんですか！こんなところでは売れませんよ！』と言い、Bさんは『社長、こんな最高なところに派遣してくださいありがとうございます』と言いました」となるのである。Aさんは文句を、Bさんは感謝の気持ちを語っている点が通常の話と大きく違う。

常に物事をポジティブに捉えることだけではなく、そのような状況を与えてくれた人、会社、環境に感謝の気持ちを持つことが大事だと、池田社長は言いたいのである。ここにも社員フィロソフィーの考え方がしっかりと根付いている。

#### ■若手社員に浸透する社員フィロソフィー

社員フィロソフィーを身につけて車検のコバック酒田店でフロント・メカニックとして働いている齊藤大地さんにインタビューした。齊藤さんは今年に

なって現場に出るようになったため、当然、様々な困難にぶつかっているが、「困難とはプレゼントだと思えという社員フィロソフィー

を学んでいるため、常に笑顔で対応できる」と言う。

また、「自分の興味があることや、伸ばしていきたいスキルがあれば、3カ月に1回程度は研修に行かせてもらえる」と言う。それが当たり前になるためには社員同士が互いの仕事をサポートし合えるチームワークもさることながら、人間性を高めることへの意識を共有化出来ていることが大きいだろう。

#### ■「チーム」の一体感から次のステップへ

経営者にとって新入社員はすぐにでも現場に出て戦力になってほしいものであるが、八幡自動車では敢えて回り道にも思える新人教育を行っている。しかし、「実際には人間性をしっかりと鍛えることで、ブレない仕事ができるようになり、2年目以降の社員の成長率も高まります。結果的に会社の業績にも貢献してくれますよ」と言う。

また、“チーム”という意識を高めることで、「自分の好きな人、上司、チームの役に立ちたいという思いにつながり、さらに能力を引き上げてくれます」と言う。

今、新たに取り組んでいることは「本を読む習慣を身につけること」と言う。「本を読むことで様々な知識を身につけることができ、人間性も成長できます。それは接客業をやる上で大きな武器になりますから」と言うが、「実はまだ全然浸透していません」と苦笑する。しかし、社長自らが社員に近い目線で教育を行っており、社員の間で人間性の根本がしっかりと共有できている様子を見ると、本を読み、様々な知識を吸収した、レベルの高い素晴らしい社員が活躍する日も決して遠くないと感ずることができた。（フィデア総合研究所 佐藤哲也）



入社2年目の齊藤さん、爽やかな笑顔で「お客様をハッピーにしたい」と言う

#### 株式会社八幡自動車商会

代表取締役社長 池田 等

本社：山形県酒田市東両羽町8-6

設立：昭和42年11月

従業員：51名

事業内容：新車・中古車販売

車検・修理・板金・塗装・保険代理業務