

業績低迷時にあえて社長交代 新たなビジョンを打ち出し、回復

「家業を継ぐことに抵抗はなかったのか」とよく聞かれますが、たぶん抵抗があつたのは父のほう。なぜかという、私から「会社を継ぎたい」と言い出したからです。

武蔵境自動車教習所は、東京都武蔵野市にある自動車教習所です。近隣には10校の教習所があり、日本でも有数の教習所密集地帯。その中にある当社は毎年多くのお客様に来ていただいております。全国1300校の教習所の中でもトップクラスの集客力を誇ります。

学生時代、父の仕事に全く関心がありませんでした。幼

い頃から「学校を卒業したら花嫁修業をして結婚すればいい」と言われて育ってきたので、大学4年になつても就職活動は全くなしませんでした。

そんなとき父から「卒業してもやることがないなら、（東京・足立にある同業の）竹の塚モータースクールに1年間お世話になつてこい」と言われたのです。

竹の塚ではインストラクターの資格を取らせてもらうなど結局2年4カ月ほどお世話になり、その後、武蔵境自動車教習所に入りました。

父の会社に戻つたのは、インストラクターが不足してい

たのと、「おまえが結婚する前に一緒に働いてみたい」という父の希望からです。会社ではインストラクターのほか、営業の仕事も任せてもらいました。

経営者の姿に触発 私も社長をやりたい

2003年にトップを対象にした3日間の研修を受講したのが、経営者を目指すきっかけになりました。それまで社長になりたいと思つたことは全くなし。そもそもその研修も「考え方が未熟だから、社会人として勉強をしてきたほうがいい」という父の親心で



たかはし・あき
1976年東京都生まれ。獨協大学卒業後、竹の塚モータースクールを経て、2001年武蔵境自動車教習所に入社。09年に社長就任。早稲田大学大学院修了。現在、米スタンフォード大学に留学中

武蔵境自動車教習所の概要

本社 : 東京都武蔵野市
創業 : 1960年
売上高 : 21億8113万円
(2014年12月期)
従業員数 : 138人
事業内容 : 自動車教習、企業向けの安全運転研修、新車・中古車販売

行かされたんです。

ところが、そこに来ていた中小企業の社長たちを見ていたら、皆さん会社のことや社員のこと、地域のことを真剣に考えている。私はそんな姿を見て感動し、「社長ってかっこいい。私も社長になりたい」と思ったのです。

父に伝えたら「女にできる業界じゃないから、やめておけ」と猛反対されました。それでも私の意思の固さを感じてくれたんでしょう。やがて私を後継者として考えてくれるようになりました。

私は09年に社長に就任しました。私と父の間では当社が創業50周年を迎える10年に社長交代をしようという話になっていたのですが、それが1年早まりました。

社長交代が決まったとき、実を言うと会社の業績はあまりよくありませんでした。周囲の教習所は教習料金を値下げして教習生の奪い合いを始めており、価格競争から一歩引いていた当社はお客様の数が目に見えて減っていました。

父が会社を譲ることを決めたのはこの頃です。「事態を好転させるには、トップが代わるのが一番だ。そう考えたのだそうです。事前の相談はなく、経営会議で「明希、来週から社長をやれ」と、それだけでした。

当時、私は社長業の重みをそこまで理解しておらず、悲壮な気持ちはなく継ぎました。業績が厳しい中で社長になって最初に取り組んだのは、ビジョンの策定でした。

以前から「お客様満足日本一」というビジョンはありました。決して悪くありません。でもどの業界、どの会社でも使えます。私は当社らしさとは何かと、そればかりを考えていました。

教習所での出来事を鮮明に覚えている

そんなとき、たまたま高齢者講習のお客様と話す機会がありました。みなさん口をそろえて「自分がここで免許を取った頃はひどい会社だったけど、今は評判いいよね」と

言ってくださる。しばらくして気づいたのは、それだけ運転免許を取ったときの記憶は鮮明だということです。実際、社員に聞いても自分が免許を取得したときのことをよく覚えていました。

「私たちの仕事って、こんなに覚えていてもらえるものなんだ。ならば、あそこで免許を取ってよかったと記憶してもらえよう、徹底的にサービスに磨きをかけよう」と考えました。そこでビジョンを「お客様の一生の思い出をつくる会社になる」に決めたのです。父は初め意図が分からなかったようですが、社員も「まあ、言うことを聞いておくか」という感じでしたよ。

それでも私は、自分で決めたビジョンの下で様々なこと

に取り組みました。自動車教習所は一生のうちに何度も通うところではありません。誰でも一度か二度。そう考えたら、いいかげんな対応はできないので一人ひとりに真剣に接しますよね。そんなビジョンの真意を理解してくれる社員が増えるにつれて、業績は回復していききました。

業界を取り巻く環境は、少子化や若者のクルマ離れなどにより、ますます厳しくなっています。そんな中でも、堅調な経営ができているのは、自動車教習所としては少し変わったビジョンのおかげではないかと思っています。

失敗してもいいから自分なりに方針を打ち出し、形にしていくこと。それが、私の事業承継の始まりでした。

訓 教

自社の存在意義を
事業継承時にもう一度見直す



設立55周年を機に教習所1階ロビーを改装。開放感のある広々としたスペースで、コンサートなどを開催することも