

第9回特別講演会報告。99%の方から「よかった！」と満足の回答をいただきました。

【講演】 少子高齢化時代における教習所経営

大阪都島自動車学校
代表取締役社長 高士 雅次

温泉旅館と教習所は似ている？！

22才のとき、親が創業した株式会社都島学園（大阪都島自動車学校）に入社。親のアドバイスは「じっと会社において、お金の計算だけしてればいいから」の一言でした。しかし、それではダメだと一念発起。外の世界で修行をしようと決意。私は「いまにもつぶれそうな温泉旅館」に入社することになったのです。そこは代理店から団体客を斡旋してもらうのですが、「マージンによる設定価格が低く売上は大して伸びない」「シーズンオフの集客が難しい」「施設管理など固定費が高い」…等々、案外教習所との共通点がありました。

利益を上げている温泉旅館を徹底調査

私はまず、利益を上げている旅館の調査を開始しましたが、経営が安定している所は、団体よりも個人のお客様に目を向け、祝い事や法事、宴会、結婚式など、地域密着型、さらにリピーターで利益を上げていることがわかりました。そこにヒントを得て、私は「地域の人たちの繋がりを大切に」という方針を掲げました。それが実を結び、しばらくすると年間を通して利用してくれる地元のお客様が増えたのです。

近隣校との価格競争が勃発！

温泉旅館での修行を終え、教習所経営に戻った私を待っていたのは、「第一次神戸戦争」と言われる近隣校との価格競争という試練でした（平成15年頃）。とある教習所が劇的に教習料金を下げってしまったのです。もちろん、周辺校もこぞって料金を下げはじめ、33万円が23万円に、それがさらに第三次神戸戦争では13万円台に…。そんな価格競争を繰り返すうち、どんどん経営が厳しくなり、私はあることに気づいたのです。「この価格競争に参戦しない方が、利益が出るのではないかと」。ちょうどその頃、「第四次長期ビジョン」に参加。小山幹事長のもと全国の教習所の経営者と知り合い、コヤマドライビングスクールの施設や多角化経営に触れたことで、刺激や影響を受けることも出来ました。

そしてその頃から、接客やサービスに力を入れる、教習料金を下げないかわりにお客様から「ここに来てよかった」と思われる教習所作りをめざしたのです。具体的には次のようなことを実施しました。

料金は下げない。その分サービスを徹底する。

まず「きちんとした接客」。職員に挨拶の大切さを教え、徹底しました。次に「予約の改善」。一番のサービスは予約との考えから、入校したら1段階全部予約が取れるようにし、さらに年中無休にしてシフトを変え、昼休みの予約も取れるようにしました。そして「教習をしなけ



れば基本給だけ」の給与形態にしたことで、「待機が出たらラッキー」だった職員の意識が「乗れたらラッキー」と180度変わりました。しかしそう簡単に成果はせず、赤字は増える一方の時期もありました。そこで「地域の交通安全センター」としての機能を高め、「幼稚園の安全教習」「タイヤ交換セミナー」「親子交通安全大会」「自転車安全教室」などを次々に開催し、天神祭の花火ではコースを開放して、縁日の売り上げは交通遺児に寄付するなど、地域との繋がりを深めて行きました。

指導員のスキルの向上、そしてリピーターの確保。

そうした改善を続けて行くうち、平成元年にはワースト3だった学科の成績が19年、20年、21年と年間総合1位となり、また、23年には全国学科競技会で準優勝、24年には大阪府で優勝することが出来ました。一方で力を入れたのがリピーターの確保でした。当社では一般の教習よりも講習を優先しています。とくに高齢者講習は早朝など空いている時間が埋まりますし、暑い時期や寒い季節は避けてくれるので誠に好都合です。サービスを徹底することで、確実にリピーターになってくれるのも高齢者の特徴です。こうして講習の売り上げが増えると、釣られて新規の教習も上がって行き、昨年の総売上は7億円となりました。

当社の長期ビジョン

「値段は高くても行く価値がある」、そんな教習所を作ることが今の私の目標です。たとえば幼稚園は、私立と公立は価格差があっても、バランスよく入園しているという統計結果があります。教習所もそんな時代が必ず来ると信じています。お客様に「安心と満足」を感じてもらえる教習所作りこれからも邁進していきたいと思えます。

オリンピックの感動が再び！大盛況の懇親会。

講演終了後は、名刺交換会と懇親会が開かれ、盛んな交流風景が見られました。恒例の轟会（コヤマドライビングスクールで長期研修を受けた教習所2世の会）の〇×クイズも大盛り上がり。フィナーレは当社営業スタッフが手話パフォーマンス（ロンドンオリンピックのテーマ曲SMAPの『Moment』）を披露し、オリンピックに負けない拍手喝采のなか、幕を閉じることができました。



興味津々、質問殺到のコヤマドライビングスクール見学会

特別講演会翌日のコヤマドライビングスクール成城校、二子玉川校の見学会には31名の方がご参加。デジカメを片手に熱心に見学されていました。殊にリニューアルした成城校では質問が殺到。改装費用やフロントの研修、POPの作り方等、内容も多岐に亘り、「帰ったら早速マネをします」などの声と共に、好評のうちに終了しました。



新発売 経費が1/3に！オリジナルパイロンカバー

そのパイロン、捨てるにはちょっと早くないですか？

被せるだけで簡単リニューアル

パイロンカバー
大 ¥1,500 / 小 ¥1,200
*最小ロット10枚



テント用の生地だから、丈夫で長持ち。取り付けも簡単。



- ・低コストでコースを美化
- ・テント用生地で耐久性抜群
- ・パイロンの劣化防止で経費削減
- ・ストッパー付きで外れない

コヤマドライビングスクール長期研修制度「轟会」の成果

企画経営から販売促進まで、幅広く勉強ができました

南日本自動車学校 代表取締役社長 園田 淳一

長男は「轟会」で2年間お世話になり、昨年戻りました。驚いたのは、彼がとても積極的に行動するようになったことです。それまで我が校では特に営業活動をしていませんでしたが、長男が先頭に立ち、どんどん「攻め」の営業をするようになりました。今、微増ですが業績も伸びているので、長男の要望に応じて教習車を9台購入。今度はバスを入れ替えます。教習のことだけではなく、企画経営・販売促進全般の勉強ができたのが良かったと思います。