

株式会社レッドバロン

会社案内

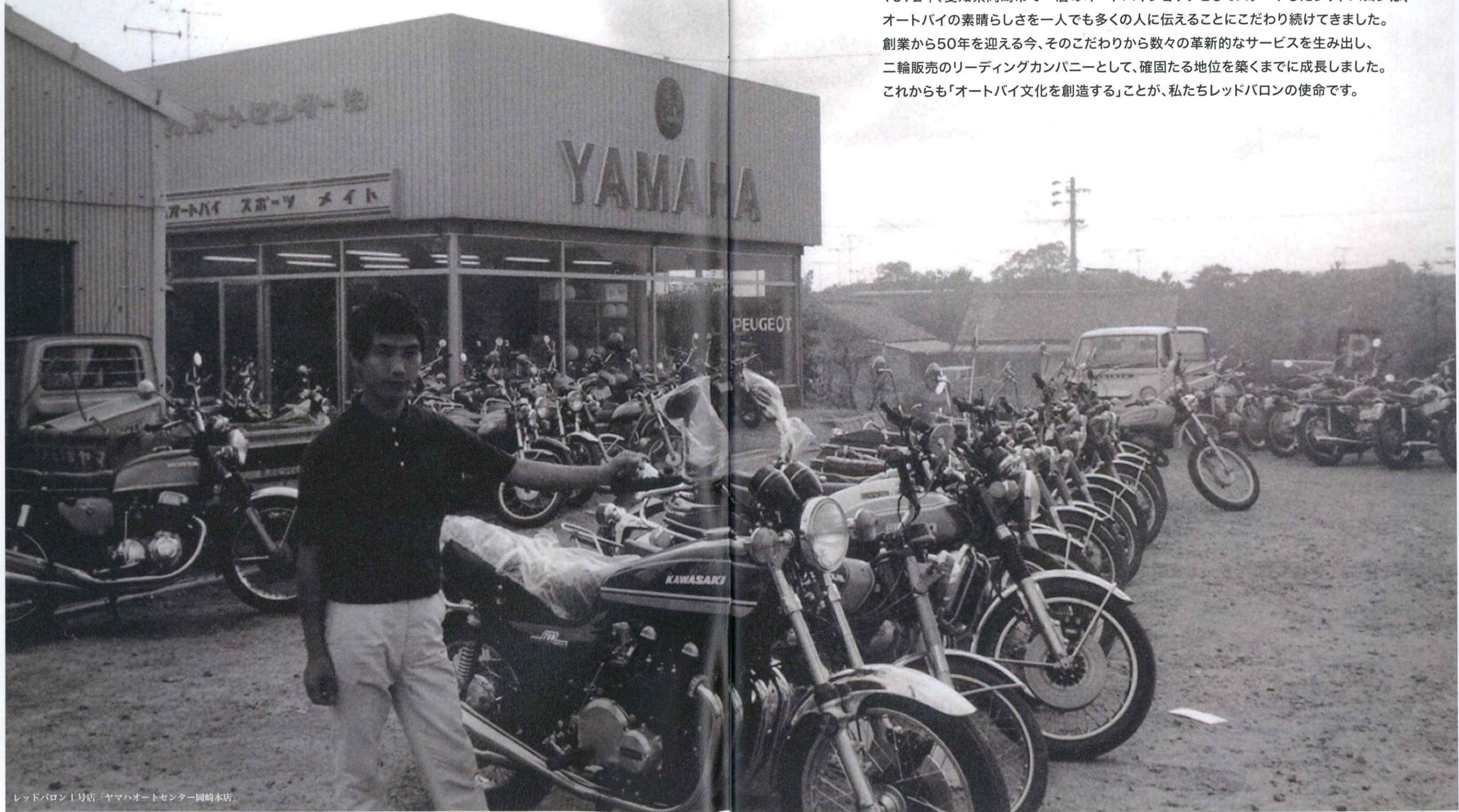




# Just for Riders

## オートバイ文化を創造していく

1972年、愛知県岡崎市で一店のオートバイショップとしてスタートしたレッドバロンは、オートバイの素晴らしさを一人でも多くの人に伝えることにこだわり続けてきました。創業から50年を迎える今、そのこだわりから数々の革新的なサービスを生み出し、二輪販売のリーディングカンパニーとして、確固たる地位を築くまでに成長しました。これからも「オートバイ文化を創造する」ことが、私たちレッドバロンの使命です。



レッドバロン1号店「ヤマハオートセンター岡崎本店」





## レッドバロンには お客様の笑顔があふれています

レッドバロンは創業以来「お客様第一主義」を徹底してきました。

私たちの仕事は「ライダーの笑顔をつくること」。そして「ライダーの安全・安心を守ること」。

お客様に喜んでいただくために、ライダーを増やすために、自分たちに何ができるのか？

そう問いかけながら試行錯誤を重ねる努力が、確実にお客様の笑顔につながっています。

「すべてはライダーのために。」

その思いから自分自身の価値を見だし、レッドバロンで働くプライドとなっていきます。

オートバイ文化を支え、自らも成長できる。

それがレッドバロンの目指す仕事のかたちです。







## 笑顔をつくる仕事【営業職】

全国にあるレッドバロンの店舗で、オートバイの楽しさを伝えるのが「営業職」の仕事です。オートバイの数だけお客様との出会いがあり、ここから新たな「笑顔」が生まれます。



## ライダーの夢を実現し、自らも成長できる

全国にあるレッドバロンの店舗で、主に接客、販売を担当するのが「営業職」。お客様のニーズを丁寧に聞き、「運命の一台」を一緒に見つける責任ある仕事です。例えば、初めてのオートバイを買うお客様を担当する場合、ライダーの世界へのナビゲーター役を担います。

もちろん、オートバイは嗜好性が高いため、販売に当たっては、幅広い商品知識に裏打ちされた提案力が必要になります。そのため、レッドバロンの各店舗では、接客サービスや整備・

技術の専門知識を習得できるオリジナル教材を用意して、営業の業務をサポートしています。また、全社的にも新人研修、店長研修、コンプライアンス研修など、個々のレベルに合わせた研修を実施しています。つまり、「オートバイが好き」「オートバイを仕事にしたい」という強い気持ちがあれば、接客に苦手意識があったり、専門知識が不足したりしていても安心してキャリアを積み上げられる環境が整っています。

「営業職」の社員がキャリアステップの先に

目指すのが、各店舗の責任者である「店長」です。在庫・仕入れの管理から、広告・販売戦略の決定、スタッフの教育・管理まで、店長の業務は実にさまざま。これを自分のアイデアを生かして進めることができます。仕入れ、売り値は店長の判断に任されるため、そのエリアのマーケットを創る仕事といっても過言ではありません。

幅広いオートバイの知識を背景に、「ライダーを増やす」という業界の使命を実現しながら、自らも成長できるのが「営業職の魅力」です。



豊富な在庫の中からお客様にぴったりの一台を探します。



オートバイを通じてお客様とのつながりができることが仕事の醍醐味。



複数のスタッフが一緒に接客を行うことで楽しい空間に。



納車時にキーを渡した瞬間から、お客様との長いお付き合いのスタートです。

### ■営業職のキャリアステップモデル



入社から4～6カ月程度の「研修」に当たる期間。配属された勤務地で、店長や先輩営業職の補助をしながら、接客や展示レイアウトなどの基本業務を覚えていきます。とにかく、先輩社員の仕事を100%吸収する時期です。

アプレンテスの期間を経て、営業職としてさまざまな経験を重ねてスキルを磨いていく時期。接客・販売を担当し、若者需要の拡大やリーダーの獲得を目指します。また、買取査定にも挑戦し、業務の幅を広げていきます。

早ければ入社2年程度で店長候補として後輩の指導にも力を入れていく。この頃には、販売や広告戦略・売り値の設定や在庫管理・社内制度や店舗管理など、店長になるための研修を進め、経営管理業務を身に付けていきます。

店舗の責任者として、販売戦略を考える立場に。入社3年ほどで店長になった先輩も少なくありません。サービスマンと連携しながら、地域のライバル店に負けたくないブランディングをしていくことになります。店長向け研修なども受講します。

店長として経験を積み、経営者店長になると、経営的により裁量の大きな仕事にチャレンジすることができます。店舗の業績に応じた報酬を得られ、高い目標に向け自らの能力を店づくりに注ぐことができます。





## オートバイの数だけお客様との物語があります

レッドバロン名古屋東・アドバイザー 鈴木 凌 Ryo Suzuki

レッドバロンの強みは、なんといっても世界中のオートバイを扱っていること。そのため、お客様とのエピソードも十人十色です。例えば、ロングセラーの人気車ヤマハのSRを探しているお客様とのコミュニケーションは、この車種の特徴である「キックスタート」から始まります。展示場でキックのかけ方をアドバイスすることで会話が弾み、笑顔が生まれ、お客様との距離がグッと縮まります。

また、こんなお客様もいました。その二人は、50代の姉妹で、子育てが終わったタイミングで憧れのオートバイに乗ることを決意し、教習所に通っていました。「400ccの教習車は重過ぎて、小型教習に切り替えた……」。そんな話を聞くうちに、なんとしてもライダーになってほしいと思い、私は練習用に普通自動車免許でも乗れる50ccのミッション車をおすすめしました。すると「親身になって話を聞いてくれてありがとう」と喜んでくれて、姉妹そろって50ccの中古車を購入してくれたんです。その半年後、小型免許が無事に取得できると二人で125ccに買い替えてくれて、さらに、それを見て

いた親族の方にも400ccのオートバイをご購入いただくことに……。こんなふうにオートバイを通じて、まったく予期しない関係性ができていくのは本当にやりがいになります。

これこそまさに50ccのミッション車から、小型・中型のスポーツ車、大型の外国車や絶版車まで、幅広い選択肢からお客様に提案ができるレッドバロンだからこそ、実現できる仕事だと思います。メンテナンスが大変な1980~90年代の名車でも、レッドバロンの『修理保証』があれば自信を持って販売できます。長い年月をかけて蓄積してきたストックパーツと整備技術を背景に、正々堂々とウソのない仕事ができるのは、営業担当としては、本当にありがたいです。

入社して数年が経ちますが、今でも初めて見る往年の名車に出会ったり、ベテランライダーのお客様から名前を聞いたこともないような車種の問い合わせを受けたりすることがあります。飽きるどころか、仕事が面白くなるばかりです。一人でも多くの人に「オートバイを好きになってよかった」と言ってもらえるように、知識を積み重ねていきたいと思っています。



学生時代から「バイク好き」だったが、レッドバロンに入社して「バイク好きの人々」も大好きになったという。

## 好きなことに全力で取り組める喜びを実感しています

レッドバロン日立・アドバイザー 谷 俊廣 Tami Toshihiro

大学で情報工学を学び、卒業後はシステムエンジニアとして、4年間働きました。情報システムは、社会を支える大切なインフラであることは間違いありません。しかし、お客様の顔が見えない仕事なので、どうしてもモチベーションを見いだせない日々を送っていました。そんなとき、レッドバロンで働く友人の姿を見て、心が揺らいだんです。

好きなオートバイに関わって、お客様を直接笑顔にできる——。その友人が働く店舗には自分もずっと出入りしていて、お客様とのやりとりをうらやましく見ているうちに、本気で転職を考えるようになりました。

高校時代からオートバイに憧れていて、大学2年生のときに中型免許を取りました。当時乗っていたのは、CB400 Super Four。社会人になってからも会社の同期と年に2、3回はツーリングを楽しんでいました。つまり、オートバイはずっと生活の一部だったんです。一般的な社会人は、趣味の時間より仕事をしている時間のほうがずっと長いわけじゃないですか。それなら、仕事の時間も好きなオートバイに触

れながら思い切り楽しむのが自分に合っていると思い、28歳になるときにレッドバロンに転職しました。半年悩んだ末の納得の結論です。

私が担当する営業の仕事はオートバイを販売するだけでなく、車検の準備や各種保険の手配、洗車や店舗の掃除など、その業務は多岐にわたります。店長や先輩社員からアドバイスをもらいながら、夢中で仕事と向き合う日々です。覚えることは山ほどありますが、好きなことだからすべてすんなり頭に入ってくるから不思議です。これは前職では味わったことのない感覚ですね。

やりがいはやはりお客様から直接的な反応をいただけること。自分が薦めたオートバイでお客様が笑顔になり、ライフスタイルが変わっていく様子を見ると、そのパワーが自分にそのまま返ってくるんです。最近は整備に関する知識も身に付いてきて、オートバイがますます好きになりました。オートバイ好きのお客様や先輩社員に囲まれながら、全力で取り組めるからこそ仕事は楽しい！ そのことを心から実感できます。



経験豊富な店長や先輩社員の様子を見て、お客様とのコミュニケーションスキルを学ぶ日々。「お客様から気軽に声を掛けられる存在になりたい」







## 二輪業界の仕事を次世代が憧れるものになりたい!

レッドバロン大津・経営者店長 山本正嗣 *Shoichi Yamamoto*

レッドバロンには「経営者店長」という役職があります。実質的に店舗の経営管理をすべて任される責任あるポジションです。私は入社して6年目の20代の頃から、経営者店長としてレッドバロン大津のマネジメント全般を任されています。具体的には、日々の売り上げや在庫の管理、スタッフの育成など、さまざまなことを考え、店舗運営を設計するのが私の仕事です。お客様にもっと喜んでもらうために、社員がもっと働きやすい環境をつくるために、やりたいことは山ほどあります。そんなアイデアを自由に試せる環境がこの会社にはあると思います。

現在、店舗の売上高は、数億円規模にのぼり、年間で500台近くのオートバイを販売しています。このようなスケール感で仕事ができるのは、二輪業界でレッドバロン以外にはなかなかないと思います。これは当然、自分の努力だけで実現できるはずはなく、世界中のメーカーを扱う圧倒的な在庫量や質の高いアフターサービスがあることで可能になっていると思います。

こうした恵まれた環境で、私が何よりも力を入れているのが、次世代のライダーの育成です。

現在の店舗でも大学生になって初めてレッドバロンでオートバイを買ったお客様が、1~2年後に大型に乗り換え、社会人になってセカンドバイクを購入する——。そんな光景に立ち会うことがあります。これは、店舗のスタッフ一丸となってお客様にオートバイの楽しさを伝えることができた成果だと自負しています。

休日に家族と一緒に琵琶湖畔を歩いていると、当店でオートバイを購入した多くのライダーとすれ違います。そんなとき、自分は一つの店舗の責任者として、この地域のオートバイ文化をつくることに、少しは貢献できているのかなと実感できます。

私にはこの二輪業界の仕事をもっと多くの若者が憧れるような存在にしたいという夢があります。そのためには、私自身も楽しく、そしてアクティブに仕事をしていきたいと強く思います。現在の目標は、レッドバロン大津の販売台数を全国1位にすることです。そのためには、メンバーのチームワークもトップでなくてはなりません。まずは、若い社員がしっかり付いてきてくれる店長になりたいと思っています。



この仕事に就いて嬉しかったのは、まだ小さな息子が「パパのお仕事カッコいいね」と言ってくれたこと。「休日は、家族との時間をゆっくりと楽しんでいます」

## お客様の人生を変えるお手伝いができる仕事です

レッドバロン藤枝・経営者店長 宮島貴文 *Takafumi Miyajima*

「宮島くんのおかげで人生が変わったよ」

入社2年目の頃、あるお客様に掛けてもらったこの言葉は、今でも忘れられません。その方は、免許を取得する前から頻繁に来店されて、オートバイを楽しそうに眺めていたんです。「仕事が忙しくて、なかなか免許を取りに行けない。いつか乗りたいけど、今は見るだけ」。それを聞いた私は、「オートバイで実際に走る楽しさを知ってほしい」と本気で思い、来店たびにたくさんの車種にまたがってもらい、オートバイの魅力や自分のツーリング体験を一生懸命伝えていました。すると来店が遠のいて数カ月が経ったある日、そのお客様がひょっこり現れて、こう言ったんです。

「やっと免許が取れた。宮島くんから買いたいからバイクと一緒に選んでほしい」

このときは本当にうれしくて、希望を根掘り葉掘り聞いて、最高の一台を探しました。最終的にその方が選んだのは、カワサキのバルカン400というアメリカンタイプのオートバイ。1990年代に製造された希少なモデルで、心底納得いただいた様子でした。

納車から少し経ち、初めてのメンテナンスで来店したときに掛けてもらったのが、冒頭の言葉です。あれから何年も経ち、そのお客様は何台も乗り換えて、今ではハーレーダビッドソンを乗りこなすベテランライダーになりました。そして、年に一度、現在の藤枝店に転動した私に、300kmの道のりを走って会いに来てくれます。今は逆に私がツーリングの話がたくさん聞かせてもらっています。その楽しそうな姿を見ていると「このお客様の人生を豊かにするお手伝いできてよかった」と実感できます。

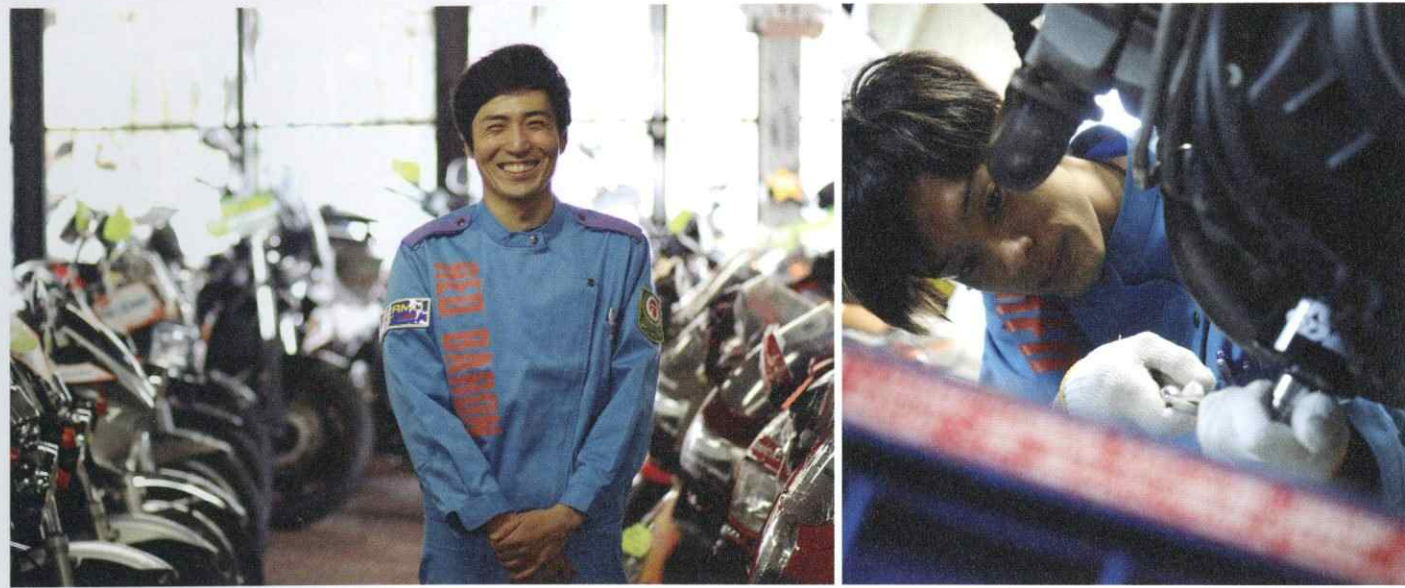
思えば私も大学生のとき、通学用にギア付きオートバイを買って、人生がすっかり変わりました。「こんなに楽しいものがあったのか!」と驚きました。そして今、私は大好きなオートバイを仕事にしています。原動力となっているのは、「オートバイで人生が豊かになったというお客様を一人でも多くつくりたい」という素直な気持ちです。「お客様第一主義」を掲げて、オートバイ文化を支えてきたレッドバロンだからこそ、お客様の人生に影響を与えるという責任ある仕事に、自信を持って向き合えるのです。



2011年に新卒で入社。現在では店長として、後輩の指導にも力を入れている。「最近は後輩の成長も仕事の大きなやりがいになっています」







## 安全・安心をつくる仕事 [整備職]

販売するすべてのオートバイの品質を保証し、ライダーの安全・安心を守る——。  
創業時から変わらないレッドバロンの使命を技術面で支えるのが、サービスマンの仕事です。



## 未経験でも目指せるプロフェッショナル「サービスマン」

レッドバロンの充実したアフターサービスを現場で支えているのが「整備職」。レッドバロンでは、最高の技術とお客様対応で、ライダーの笑顔を支えたいという想いから整備職スタッフのことを「サービスマン」と呼んでいます。

サービスマンの仕事は、各店舗に併設された「認定整備工場」で、レッドバロンで購入したお客様のオートバイの整備・修理を行うこと。さらに、店舗周辺エリアの「ロードサービス」や買取査定サポートなども担当します。

整備職になるには特別な資格や専門知識が必要だと思われがちですが、全国 300 以上の店舗で働く約900人のサービスマンの中には、未経験で入社した人も数多くいます。レッドバロンには、「二輪整備専門学校」があり、ゼロからスキルが身に付けられるので、現場で働きながら一流のサービスマンを目指すことも可能です。

レッドバロンには、サービスマンの整備作業をサポートする体制も整っています。例えば、『コンピュータ総合診断機 ACIDM (アシダム)』

やオートバイの高さや向きを自在に変えられる『システムリフト』を独自開発。『US (ユニットサービス) データ』を使えば、全国の店舗での最新整備情報を瞬時に共有できます。さらに、入社するとオートバイ専用のプロ用工具キット『ツールキャディ』が一人ひとりに支給されます。

業界随一の最新設備と技術情報がそろった充実した環境の下、レッドバロンのサービスマンたちは、「ライダーの安全・安心を支える」という使命を日々遂行しています。



お客様に安心してもらう対応こそサービスマンの重要な役割。



サービスマンの身体に負担の少ない『システムリフト』を配備。



二輪専門のロードサービスでツーリングの続行をサポートします。



全国 300 店以上の修理情報を閲覧できる『US データ』。

### ■整備職のキャリアステップモデル



入社するとまずは、愛知県岡崎市にあるレッドバロンテクニカルセンターでの「新人研修」に参加します。その後、現場研修として、店舗に配属され、先輩サービスマンの指導の下、整備の実務を経験していきます。

配属から3カ月程度の研修を経て、フロントマンに。実際にお客様と接しながら、整備・修理サービスを経験していきます。1年に1度の「サービスマン研修会」で、同期入社仲間にも会うのも刺激になるでしょう。

入社から1年を過ぎ、基本的な整備業務をこなせるようになるとインストラクターに。先輩サービスマンの指示に従うだけでなく、スピード・精度を意識しながら、自主的な行動を求められる時期に入ります。

入社から2年ほどたつと、工場長を補佐するポジションを目指します。後輩サービスマンに指導をする機会も多くなります。営業担当と連携しながら、店舗全体の売り上げ向上のための施策も考えるようになります。

店舗の整備部門の責任者として、すべての作業工程と品質を管理し、工場運営の采配を振ります。また、工場の業績管理やメンバーの育成も大事な仕事です。入社から努力の末、3年ほどで工場長になった社員もいます。





## たった2年でハーレーを直せるようになりました!

レッドバロン新潟本店・インストラクター 金子祥也 *Shinya Kaneko*

ハーレーダビッドソンのような1000ccを超えるオートバイを自分の手で直せるようになるなんて、レッドバロンに入社するまでは考えもしませんでした。というのも当時は、まったく別の仕事をしていて、オートバイの整備士は、自分にとって憧れの職業だったんです。

高校卒業後、船舶関係の会社に就職した私は、まとまった休みが取れるといつもその時間をオートバイに注ぎ込んでいました。次第に整備もやってみたいと思うようになり、二輪整備士の専門学校に2年間通って、国家資格取得を目指そうと本気で考えていたんです。そんなとき、たまたまオートバイ雑誌の広告を見て、レッドバロンの『二輪整備専門スクール』のことを知りました。

正社員として給料をもらいながら研修を受け、プロの整備士を目指すなんて、「そんな都合のいい話、あるのか?」と最初は疑っていましたが、夢を実現するならこれが近道だと考え、未知の世界に飛び込みました。実際、2年かけて専門学校に通っていたら、今頃やっと社会に出ているはずですから、すぐに現場に

出て働きたい人にとって、二輪整備専門スクールはかなり魅力的だと思います。

現在は、3級自動車整備士の国家資格を取得し、さらに上の資格取得に向けて勉強中です。会社の先輩たちも資格の勉強を応援してくれる雰囲気があって心強いです。仕事では、毎日3台以上のオートバイを修理しているので、これまでに1000を軽く超える台数を触ってきたこととなります。今でも飽きるどころか、ますますオートバイの整備が楽しいと感じます。

人見知りの性格もあり、入社当時は苦手意識があった接客業務も今では楽しめるようになってきました。なぜならお客様もオートバイ好きなので、修理やカスタムはもちろん、ツーリングの話でも盛り上がるんですよ。これも整備士の資格を取得し、知識が増えたことで、自分に自信ができてきた成果なのかもしれません。

今の目標は、2級自動車整備士の国家資格を取得すること。経験を積んで、いずれは工場長を目指したいという夢もあります。お客様の期待に応えられるように、自分自身をどんどん進化させていきたいと思っています。



覚悟を決め、船舶職員から二輪整備士に転職。「オートバイのプロになったことで、昔のツーリング仲間から整備の相談を受けるようになりました(笑)」

## 同期と刺激し合える環境も『二輪整備専門スクール』の魅力です

レッドバロン神奈川・インストラクター 馬場洋樹 *Hiroki Baba*

レッドバロンは「やりたい」「頑張りたい」という気持ちさえあれば、夢の実現をとことんサポートしてくれる制度が整っている会社です。

私は27歳のときに中途採用で入社し、未経験からサービスマンを目指しました。決め手となったのは、二輪整備専門スクールの存在です。入社前からレッドバロンのユーザーだった私は、店舗に置いてあったパンフレットで二輪整備専門スクールのことを知り、「業界最大手のレッドバロンで自分の腕を試してみたい」と転職を決意しました。

とはいえ、高校時代からオートバイに乗っていたものの整備に関しては素人同然。まずは、二輪整備専門スクールで3カ月間みっちり整備技術と知識をたたき込まれました。

二輪整備専門スクールでの研修は基本的に、午前中は座学の授業、午後は手を動かす実習で構成されています。タイムトライアル形式で行うパーツの組み立てなどの課題も多く、現場の仕事に直結した技術が身に付きます。入社当初は、一緒に受講する同期社員の年齢差を心配しましたが、予想以上に中途採用者が多く、違和

感を覚えることはまったくありませんでした。

この研修期間で印象的だったのが、整備技術だけでなく、レッドバロンという会社の理念や方針も学べたことです。会社が掲げる「お客様第一主義」の理念を徹底するためには、次世代の二輪整備士の育成が不可欠だと考え、オートバイ販売店でありながら、このスクールを始めたことを知り、気持ちが引き締められました。

また、一緒に学ぶ仲間と互いに刺激し合える環境も二輪整備専門スクールならではの魅力です。同期入社仲間とは、今でも年に1回行われる本社研修などで顔を合わせますが、そこで行われるタイムトライアルで整備の腕を上げている姿を見ると「負けてられない!」と気合が入ります。

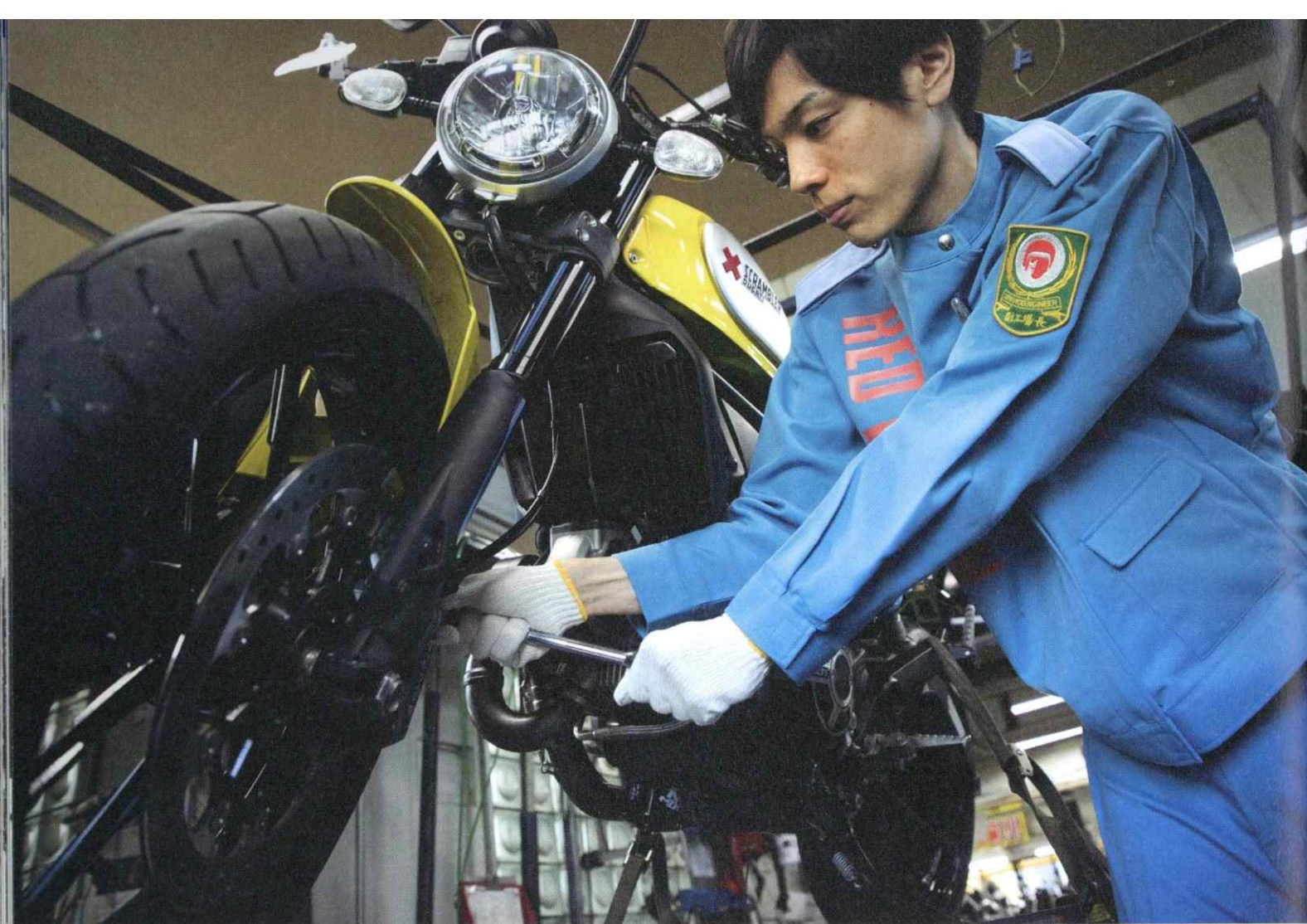
今では、顔を覚えてくださる常連のお客様もずいぶん増えました。日々できることが増え、成長を感じられるのも素直にうれしいです。とはいえ、新しいオートバイが出た分だけ、覚えることはあり、勉強の日は続きます。今はもっともっと多くのお客様に信頼してもらえるサービスマンになるのが目標です。



「定休日があるので、同じ店舗の社員同士でツーリングに出かけることもありますよ」と、プライベートの時間も充実している。







## カスタムにもレッドバロンの付加価値が生かされます

レッドバロン新居浜・工場長 川述政樹 *Masaki Kawasumi*

サービスマンとして、お客様のオートバイライフにどう感動を与えられるかを常に考えています。修理や点検を行うのは、二輪整備のプロとして当たり前ですね。そこで、お客様が楽しみ方を広げ、オートバイをもっと好きになってもらうために、プラスアルファの働きができないだろうか——。そう考えて、最近力を入れているのが、カスタムの提案です。

自分も学生時代は外装や足回りのカスタムを楽しんできました。愛車の見た目や乗り味が変わるのがうれしくて、夢中になっていました。サービスマンを目指した原点は、おそらくここにあると思います。自分が好きなことを仕事でやらせてもらえるのは本当にありがたいです。今では工場長として店を任される立場になりましたが、オートバイ好きだった学生時代と、いい意味で中身は変わっていません(笑)。

カスタムの魅力は、マフラーやハンドルを少し変えるだけで、オートバイの楽しさが一気に広がることです。お客様からも「すごく変わった」と喜んでいただけることが多く、それが自分の経験値にもなっています。

カスタムを提案する上で、何よりも大切なのは事前のヒアリングです。どんな車種や色、スタイルが気になるのか、どういう乗り方をしたいのかをできる限り詳しく聞いて、最もお客様に合う塗装やパーツの組み合わせを考えます。

実はここでもレッドバロンの強みが生かされます。世界中のオートバイを販売するレッドバロンは、当然ながら純正を含むあらゆる合法パーツを取り扱うことができます。だからこそ、メーカーやジャンルの壁を超えた自由な組み合わせで提案できるのです。カスタムに関する情報も豊富に蓄積しているので、必ずやお客様に満足いただけると自負しています。

ネット全盛の今、カスタムパーツはクリックひとつで買えます。しかし、届いても合わなかったり、そのままでは付けられなかったりという話をよく耳にします。これからは購入後のメンテナンスはもちろん、カスタムの分野でも整備士が活躍する場は大いにあると思っています。世界中のメーカー・あらゆるジャンルのオートバイを扱うレッドバロンだからこそできるアフターサービスを、さらに追求したいですね。



「最近ツーリング先で『これ、レッドバロンでカスタムしたんだ』と紹介して下さるお客様もいて、カスタムの輪がますます広がっています!」

## 技術的に覚えることが多いのが「むしろ楽しい!」

レッドバロン府中・副工場長 古城篤志 *Atsushi Kago*

レッドバロンの強みは、世界中のオートバイを販売していること。それは、この会社で整備を担当するサービスマンが、世界中のメーカーのオートバイに対応できることを意味します。

当然ながら、それは簡単なことではありません。車種によって故障の傾向はまったく違うし、見たこともないオートバイが持ち込まれることだってあります。そんなときでもレッドバロンには、全国300店以上で蓄積した整備・修理データを閲覧できる『US(ユニットサービス)データ』というシステムがあるので、不安なく作業に当たることができます。もちろん、分からないことは工場長をはじめとする先輩が丁寧に教えてくれます。個人的にも日々の勉強は欠かせません。さらにサービスマン向けの研修会で知識をアップデートできるのも心強いです。高校時代からオートバイが大好きで、二輪整備の専門学校を出て、すぐにレッドバロンに入社した自分にとって、日々整備士としてレベルアップできる今の環境は本当にうれしいですね。

以前、二輪メーカーに就職した専門学校時代の友人に、「覚えることが多くて大変そうだね」

と言われ、「むしろ楽しいよ」と答えたことがあります。カワサキのZ1のような名車から、BMWやハーレーダビッドソンのような外国車まで、すべてを分解して、組み立てられるなんてオートバイ好きにとって、夢みたいなことです。最近では、電子制御のモデルも増えていて、修理の技術も多様化しています。この分野においてもレッドバロンは、全メーカーに対応する診断機を全店に配備するなど、最新の整備技術にも対応しています。旧車のキャブレター整備から、最新モデルの電子制御部品の診断までできる二輪整備士は、この会社でしか育たないと本気で思います。私も副工場長として経験を積んできましたが、今でも新しい発見があります。

この仕事のやりがいはいはなんとといっても世界中のメーカーのオートバイを直せる技術によって、目の前のお客様に喜んでもらえること。他社で直らなかった不具合を修理できたとき「こんなに親身になって対応してくれたのは、古城さんだけだよ」とお客様に感謝されたことがあります。好きなことと真摯に向き合えば、人に感謝してもらえるこの仕事を誇りに思います。



現在は東京都内の社員寮で生活中。「先輩社員と気軽にコミュニケーションができる上に、貯金もできて寮生活は一石二鳥です!」







## 未経験からプロに!『二輪整備専門スクール』

ライダーの安全・安心を守り、オートバイ文化を支えるため、レッドバロンは「整備士不足」という業界全体の課題にいち早く着目しました。そこで、2002年に社員研修制度の一環として、愛知県岡崎市にあるレッドバロン『テクニカルセンター』内に『二輪整備専門スクール』を開校し、独自にサービスマンの育成を行っています。

業界全体としても異例といえるこの取り組みは、内容も実にユニークです。整備未経験の新入社員は、最長90日間で、実技実習や学科講習、接客技術講習を受講。最新の二輪専用設備や全国直営300以上の店舗から集積される技術情報を活用できる世界唯一の整備環境の中で、さまざまなオートバイに触れながら、整備の基本技術を身に付けることができます。

そして、研修を終えると新人サービスマンと

して、営業店に勤務しながら、国家整備士資格3級および2級の取得にチャレンジしていきます。

特筆すべきは、スクールでの研修期間中も正社員としての待遇が約束されていること。つまり、給与をもらいながら、学ぶことができます。これは、新卒だけでなく中途採用の応募者も対象となります。

研修期間中は全寮制なので、通勤時間や費用の心配がありません。宿泊施設は完全個室で、朝・昼・夜の食事も用意されます。生活に必要なものがそろった環境の中で、集中して学ぶことができます。

これは、業界内でもレッドバロンだけが取り組んでいる貴重な研修制度。卓越した環境の中で、同じ夢を持つ仲間と共に、オートバイ業界を支える未来像を描くことができます。



実車に触れながら二輪整備の基本を習得。卒業後すぐに店舗で活躍できるレベルの技術習得を目指します。



オートバイの構造や整備方法に加え、レッドバロンの企業理念や接客の基本などを座学で学びます。



旧式のキャブレターやエンジンの実機に触れながら、構造を理解する講義も用意しています。



店舗を想定したロールプレイング形式で、整備内容の説明など、対話能力向上を図る研修も行います。



お客様の大切なオートバイを預かるため、トラックへの積み降ろしを含む、取り回し練習を繰り返していきます。



テクニカルセンター内の食堂では、栄養バランスの取れた食事を提供しています。



日々の予習・復習を行うために自由に使える自習室も完備。オートバイ専門誌の最新号もそろっています。



研修期間の休日には、プロ選手が設計したスクール生専用のトライアルコースで腕を磨くことができます。



「ライダーのためにできること」を追求する



## 全国展開で実現する独自の『ロードサービス』

「オートバイはアフターサービス付き販売が不可欠」。それが、創業当時から一貫したレッドバロンの理念です。そのため、オートバイをご購入いただいたお客様向けにさまざまなサービスを充実させています。

なかでもオートバイの醍醐味「ツーリング」をサポートするサービスには特に力を入れています。四輪車と比べてオートバイは、転倒やバンクによって走行に支障を来すことがあります。そこで、そのような不安を払拭するため、レッドバロンは自分たちが駆けつける『ロードサービス』を始めました。

愛知県岡崎市で創業したレッドバロンが、東の横浜、西の大阪……と店舗網を拡大していった背景には、どこでもすぐに駆けつけられる『ロードサービス』の全国ネットワークを構築したいという強い想いがありました。2002年に「全店直営化」を実現したのも『ロードサービス』のクオリティを均一化させる目的もありました。現在は、全店舗にクレーン付きトラックを配備し、トラブル現場に平均30分以内に到着できる体制を整えています。

レッドバロンの『ロードサービス』の大きな特長は、故障したオートバイを運ぶだけの作業

員ではなく、プロのサービスマンが現場に駆けつける点にあります。軽度の故障であれば、現場で修理をして、ツーリングを続行できるようにサポートします。事故に遭った場合でも経験豊富なプロが現場対応することで、ライダーに安心してもらうことができます。

オートバイ保険にご加入いただいたお客様は、距離無制限・永久無料で24時間・365日の『ロードサービス』が受けられます。「すべてはライダーのために」という揺るぎない企業理念が、こうしたサービスを支えているのです。



## 本社工場が支えるアフターサービス

ライダーの安全・安心を支える新たな技術・サービスの発信拠点となるのが、愛知県岡崎市にある本社工場です。ここでは、きめ細かいアフターサービス体制の構築に向けて「パーツのストック」「パーツの再生」「オリジナルパーツの開発」「整備機器の開発」など数々の研究・開発を日々行っています。

これによりメーカーの部品在庫義務期間が切れた年式の古いオートバイも、一定期間の『修理保証』を付けることで安心して乗り続けていただけるようになりました。オートバイの安全・安心を持続するには、パーツ供給を含めた修理体制の維持こそがアフターサービスの基本。これもレッドバロンの信念です。



広大なストックヤードには、総数81万点以上のオートバイ部品が車種ごとに収められています。



北アルプスの大自然を悠然と駆け抜けた後に訪れていただきたい長野県安曇野市の『カイザーベルク穂高』。



日帰り型の『カイザーベルク』では、ツーリング仲間とのバーベキューも楽しめます。



本格的な二輪専用サーキット『那須モータースポーツランド』ではライディングスクールも開催しています。



『ライディングスクール岡崎』ではライディングスキル向上のためのカリキュラムを各種用意しています。

## オートバイの楽しさをサポートする各種施設

お客様に新たなオートバイの楽しさを提供したい——。そこでレッドバロンは、ライダー向けのコンテンツ開発にも取り組んでいます。その象徴といえるのが、自社で運営するライダー専用のリゾート施設『カイザーベルク』。穂高、城ヶ崎、琵琶湖など人気のツーリングエリアに宿泊型・日帰り型の施設をご用意し、全国から集まるライダーをお迎えしています。

また、お客様が安全にライディングスキル向上に励めるフィールドも自社で提供しています。その一つ『那須モータースポーツランド』では、定期的に試乗会を開催。また二輪専門のインストラクターが常駐する『ライディングスクール岡崎』では、リターンライダーやベテランライダーに向けたライディングスクールも開講しています。



# HISTORY [レッドバロンの軌跡]

1972 愛知県岡崎市に「ヤマハオートセンター(株)」設立。  
資本金 100 万円



1975 資本金 1,000 万円に増資

1976 貿易部設立。輸入外国車の販売開始

1979 外車特約店募集開始。本社に車検ライン完成

1980 名古屋陸運局より、日本で初めて二輪専用車検工場の指定を受ける

マイクローダーによる二輪在庫情報の一元化

1982 全国主要拠点の年中無休営業実施



1983 「RZ250 YAC-LIMITED」発売

1984 第 5 整備工場完成

1985 旭川-鹿児島全国ツーリングネット完成

二輪流通センターオープン

コンピューター在庫照会システム稼働

1986 グループ研究部門が「(株)二輪整備技術研究所」として独立

1988 本店集中車検稼働開始。高速オフセット輪転機導入

本部事務所完成

二輪専用シャーシダイナモ「コンピュータ総合診断機 ACIDM (アシダム)」開発

W90 作戦スタート



1989 100 店達成記念セール開始

1990 ライダー専用のツーリングスポット「カイザーベルク穂高」オープン

インターナショナルフランチャイズ募集開始



オーストラリアディーラーに資本参加

「オイルリザーブサービス」提供開始

鈴鹿 8 耐参戦決定「チームレッドバロン」結成

1991 協力工場制度発表・募集開始。第 2 流通センターオープン  
ブラジル・サンパウロ郊外に「レッドバロン牧場」開設  
ニュージーランド合併企業「レッドバロンオークランド」設立・オープン

コンピューター製版システム導入。チラシ印刷の社内一貫生産体制確立

盗難防止ロック付き車体カバー「B10」新発売

創立 20 周年記念セール開始

1992 タイに現地法人を設立

ジョッキレス給油システム全店配備。「オイルリザーブシステム」開始

1993 インターナショナル FC 店「レッドバロンブラジル」オープン

1994 「夢大陸オーストラリア」ツーリングツアー募集開始

レッドバロンオリジナルマフラー取り扱い開始

1995 オーストラリアに「レッドバロンリパブル」オープン

全国 150 店舗達成記念「150km 無料ロードサービス」開始

1996 インターナショナル FC 店「レッドバロンバンコク」オープン

第八工場完成。集中車検稼働

レッドバロンオリジナルヘルメット取り扱い開始

1997 インターナショナル FC 店「レッドバロンハンガリー」オープン

輸入拠点「RC 小豆坂」完成

W90 達成。W60 に向けスタート



1998 あいち印刷(株)と資本・業務提携

エンジン再生工場として「第九工場」稼働開始

「ミニレプリカプレゼントセール」の年中セール化

全国直営 200 店舗によるロードサービス体制完成

「200km 無料ロードサービス」開始

1999 研修施設「レッドバロンテクニカルセンター」稼働開始

北海道無料ロードサービス開始

2000 「パーツショップ日名橋」オープン

パーツ流通基地「パーツセンター岡崎」稼働開始

子会社 17 社を吸収合併



2001 会員制ライダー専用宿泊施設「バイクステーション福岡」オープン

「タイ料理レストラン ナムチャイ」オープン

「ツーリングロードサービス」開始

レッドバロン会員専用工場「プライベート工場」運用開始

2002 本社工場稼働開始

「全店直営化」達成

社内研修施設内に「二輪整備専門学校」開校

「バイクステーション釧路」オープン

24 時間ロードサービス受付開始

二輪専用開発したレッドバロンオリジナル「ロードサービス用クレーン」導入開始

タイヤ充填用「窒素ガス充填設備」全店設置



2003 カスタマイズプロデュース会社「(株)アールデザイン」設立

プライベートカスタムブランド「REDBRO」創設

「バッテリー下取りセール」開始

レッドバロンオリジナル「グラストラッカーアイスマン」発売



2004 「株式会社レッドバロン」に社名変更。本社を岡崎市藤川町に移転

ハンガリーに「レッドバロン ジュール」オープン

「バイクステーション稚内」オープン

「バイクステーション幕張」オープン

360 日サービス工場体制がスタート

タイツーリングツアー募集開始

念願の W60 達成。W30 に向けスタート

ツーリング用回数制限なしの無料出張引き上げ「全国ツーリングロードサービス」を開始

2005 業界初の深夜受付可能な「ロードサービス相談室」稼働開始

水曜日休体制導入。火曜日のロードサービス体制拡充

無料ロードサービス付帯「ゴールドカード会員制度」開始

ホンダ・ヤマハ国内新車の 3 年保証開始

外国車・逆輸入車の 2 年保証開始

2006 店舗併設マンション「ライダーズマンション練馬」誕生

二輪専用サーキット「那須モータースポーツランド」オープン

「バイクステーション倉敷」オープン

「タイ料理レストラン ナムチャイ豊田」オープン

映像通信技術指導システム「オンラインチューター」運用開始

オートバイによる出張修理を運用開始

GO (ジーオー) ツーリング企画スタート

2007 最高ランクの保険代理店資格「J 特級」取得

夜間ロードサービス向け「バイクホテル」設置開始

永久無料・距離無制限の「ツーリングサービス」提供開始

「那須 MSL ライディングスクール」開催開始



2008 「カイザーベルク城ヶ崎」「ナムチャイ城ヶ崎」同時オープン

独自のパーツ供給システムによる「修理保証制度」を運用開始

「100,000 人免許応援キャンペーン」スタート



2009 「バイクステーション岡崎」オープン

「カイザーベルクびわ湖」オープン

「カイザーベルク阿蘇」オープン

業界初の中古車「フェニックス」誕生

悲願の W30 達成。ロードサービス到着までの平均時間が 30 分を切る

本社工場見学を開始

「全国直営 300 店達成記念セール」開催

「那須 MSL ステップアップ試乗会」開催開始

2010 ハンガリーに「レッドバロン ベーチ」オープン

盗難防止への取り組み強化に向け「盗難保険制度」大改定

「那須 MSL サイドカーライディングスクール」開催開始

「那須 MSL ライディングジム」を運用開始

第 2 弾「150,000 人免許応援キャンペーン」スタート

2011 「タイ料理レストラン ナムチャイ所沢」オープン

フリーペーパー「R★B」創刊 発行部数 100 万部

2012 「集成館」稼働開始

「サーモスーツ」導入開始

2013 「カイザーベルク三河・寺部海岸」オープン

「フレーム適合検査済証制度」開始

2014 「カイザーベルク御宿・月の沙漠」オープン

「ライディングスクール岡崎」オープン

「フレーム検査付き車検」スタート

2015 「バイクステーション帯広」オープン

第 3 弾「200,000 人免許応援キャンペーン」スタート

新安全基準「譲渡車検」開始

2016 「カイザーベルク海の家」オープン

那須モータースポーツランドに「トライアルパーク」オープン

第 3 弾「200,000 人免許応援キャンペーン」の対象を拡大

2019 カイザーベルク城ヶ崎に「足湯」オープン





## オートバイ好きの社員が しあわせを感じられる会社でありたい。

レッドバロンは、オートバイの「楽しさ」を一人でも多くの人に知ってもらいたいと思う仲間が集まった会社です。そのため、「安全・安心」というライダーにとって最も重要なニーズと真摯に向き合い、安心してオートバイを楽しめる環境を約束し、さらに、ライダー向けのレジャー施設の開発にも力を入れてきました。これらの取り組みによって目指すのは、新たにこの世界に飛び込んで来てくれる人を増やし続けることです。そこには、新たにライダーになりたい人はもちろん、これからオートバイ業界で働きたい人も含まれます。

私には夢があります。それは、オートバイを仕事にすることで、自分の人生をより価値のあるものにしていける人をつくっていくことです。ただオートバイを売って直すのがレッドバロンの仕事ではありません。ライダーのためのサービスを隅々まで行き届かせ、お客様目線を徹底し、いかに喜んでいただくかを追求することで、私たちの仕事に大きな価値が生まれます。そこに、私たちにしかできないことがあるから面白いのです。

全国のお店は、たくさんのお客様の笑顔と働く社員の活気にあふれています。この環境は、ライダーが求めるサービスを自分たちが創り上げているという社員の誇り、そして、自分たちが仕事を楽しむことがオートバイ業界の繁栄にもつながるという強い想いによって支えられています。その根底にあるのは、「お客様第一主義」の理念です。ライダーのための取り組みやサービスは、この理念を共有する社員の力があるからこそ成り立っています。

人は人生の多くの時間を働くことに費やします。だからこそ、会社の理念に共感できることはとても重要です。良い仕事を生み出す原動力が“ここにある”と考えています。オートバイが好きで、プロとしてライダーの役に立つ仕事をすることに魅力を感じて門をたたくと私たちの理念を共有できれば、これほど幸せなことはありません。

私が目指すのは、社員全員が人間的にも成長できる会社です。そして、オートバイ好きの社員が「入社してよかった」と幸せを感じられる会社でありたいと思っています。

レッドバロンは50周年の節目を迎えます。次の50年を担うのは、皆さんのような若い世代です。オートバイに興味があれば、未経験でも構いません。大好きなオートバイを仕事にして、一緒に業界を盛り上げましょう。

株式会社レッドバロン 代表取締役社長

石岡 直樹



# 会社概要

- **会社の商号** 株式会社レッドバロン (旧ヤマハオートセンター株式会社)
- **資本金** 50億5,952万円 グループ法人合計 (令和2年10月31日現在)
- **創立** 昭和47年1月 (3月16日開業)
- **所在地** 本社：愛知県岡崎市藤川町字境松西1番地  
本部事務所：愛知県岡崎市大平町字才勝8-1
- **役員** 取締役最高顧問・小林 正司/代表取締役会長・杉浦 齊  
代表取締役社長・石岡 直樹/取締役副社長・藤田 貴弘  
専務取締役・松本 勉/常務取締役・福本 大悟  
取締役・濱田 礼知/取締役・杉浦 孝子  
取締役・上甲 一郎/取締役・平山 哲也
- **店舗数** 国内：306店舗 (令和2年11月30日現在)  
海外：5事業所・店舗
- **総売上高** 694億円 (令和2年10月連結決算期)
- **従業員数** 計2,446名 (令和2年11月30日現在)
- **事業内容** ●オートバイ・パーツ・アクセサリ用品の販売・修理  
●直輸入オートバイ・パーツ・アクセサリ用品卸しおよび小売販売  
●技術情報の紹介および物品販売  
●海外ディーラーへのオートバイ販売および技術指導  
●海外フランチャイズチェーン出店、現地企業との合併事業の展開  
●国内外のオートバイライダー専用レジャー施設 (ホテル、サーキット) の開発および運営
- **主な取引銀行** 三菱UFJ銀行 みずほ銀行 りそな銀行  
三井住友銀行 十六銀行 岡崎信用金庫

## ■ 組織図 (令和2年11月30日現在)

