

企業探訪

TOP INTERVIEW

さくら自動車株式会社

取締役会長 中山 諭 氏
代表取締役社長 中山 亨子 氏
代表取締役社長 中山 能和 氏



株式会社筑波銀行
美浦支店 浅井 毅

筑波総研株式会社
代表取締役社長 木村 伊知郎

さくら自動車株式会社
統括営業部 町田 輝夫 氏

さくら自動車株式会社
取締役会長 中山 諭 氏

さくら自動車株式会社
次長 小林 英樹 氏

さくら自動車株式会社
代表取締役社長 中山 能和 氏

さくら自動車株式会社
代表取締役社長 中山 亨子 氏

さくら自動車株式会社
取締役 渡辺 博行 氏

さくら自動車株式会社
中山 美保 氏

いつの日も、いつまでも、
安全・安心・快適をご提供

本社：茨城県稲敷郡美浦村信太原2869-1

創業：1976年9月3日

従業員数：2023年5月末現在 110名

事業概要：一般貸切旅客自動車運送事業、
一般乗合旅客自動車運送事業、
一般乗用旅客自動車運送事業、
特定旅客自動車運送事業
旅行業（茨城県知事登録第2-551号）
特定労働者派遣事業（車両運行管理業務）

インタビュー日：2023年5月9日

〔聞き手：筑波総研㈱ 代表取締役社長 木村伊知郎〕

取引支店：㈱筑波銀行 美浦支店

みんなを旅行で楽しませたい、 笑顔にしたいという想いから起業

貴社の歴史についてお聞かせください。

当社は、1976年、私中山諭が21歳の時に起業した会社です。当時の日本は、企業をはじめ納税組合や消防団等、様々な組織による慰安や親睦を目的とした団体旅行が盛んに行われている時代でした。私も旅行が大好きだったことから、地域のみんなを旅行で楽しませたい、笑顔にしたいと考え、小型バスを2台購入し、観光バス事業をはじめました。

しかし、実際に事業を行ってみると、思っていた以上に大人数の旅行の需要があり、請け負えないこともありました。そのため、大型バスも購入しました。その後は順調に受注し続け、大型を中心に、様々なタイプのバスを増やししながら、それに合わせてドライバーを増員、事業を拡大していきました。

また、美浦村だけでなく、稲敷市、阿見町にも営業エリアを広げ、観光事業以外にも学校や企業等への送迎、コミュニティバス、デマンドタクシー等の業務も開始しました。

現在は、美浦村の本社以外にかすみがうら市、阿見町、河内町に営業所を構え、送迎バス70台、貸切バス25台を所有し、社員110人を擁する企業へと成長しました。

出身は阿見町とのことですが、なぜ、美浦村に本社を置いたのでしょうか。

バスの車庫を作るには、ある程度広い敷地が必要です。また、バスによる騒音問題が発生しないように、車庫や事務所は市街地から離れた場所を選ぶ必要がありました。しかし、阿見町ではそのような場所は調整区域であったため、車庫・事務所設置の許可を得ることができませんでした。

そこで、当時は調整区域のなかった美浦村に本社を構えることにしました。今ではこの場所がとても気に入っています。「美しい」に霞ヶ浦の「浦」でできた村の名前も大好きです。



取材中の様子



取材中の様子



ずらりと並ぶさくら自動車のバス



広大な敷地に沢山のバスが駐車されている

常に「真心」を乗せて走る さくら自動車のオリジナルバス

貴社は他のバス会社と差別化を図るために、貸切バスに様々な装備を導入したとお聞きしています。その内容についてお聞かせください。

当社の貸切バスは様々なタイプを用意しています。特徴のあるタイプの1つに、さくら自動車となって最初に導入した「ダブルデッカー」と呼ばれる2階建てバスがあります。導入時、茨城県内の他のバス会社では保有していなかったことから、多くのお客様に喜ばれました。

また、装備の1つに、コーヒーマーカーがあります。バスの中でも温かく美味しいコーヒーを飲んでもらいたくって取り入れました。生ビールサーバーもあります。美味しいビールを飲みながら道中を楽しく過ごしてもらいたいと考えて取り入れました。そのほか、国内大手航空会社からコンスープを取り寄せて飲んでいただいたりもしました。これらも全て茨城県内でいち早くはじめたものです。もちろん通信カラオケも装備しています。

さらに、身体の不自由な方でも不便なく旅行できるように、リフト付きのバスも用意しています。これも茨城県内では当社が初めてです。このバスは様々な場所で活躍してきましたが、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会でも多くの方にご利用いただきました。そのような大きな場で活躍できたことを、非常に誇らしく感じています。

そのほか、当社がこだわっているのがトイレです。通常、観光バスのトイレは後方に設置されていますが、当社は全てセンターに設置しています。センタートイレは床下に設置するため音の心配がなく、女性でも周囲を気にすることなく使用することができます。また、センターにあるので座席の位置に関係なく、どこからでも利用しやすくなっています。

このような装備の設置には、通常より高額な費用がかかりますが、当社は費用よりもお客様を思いやる「真心」を大切にしています。当社のバスは、ご乗車のお客様が楽しく、「安全・安心・快適」に過ごせるよう、常に「真心」を乗せて走っているのです。これが他社との最も大きな違いだと思っています。



東京2020オリンピック・パラリンピックでも活躍したリフト付きバス

いつの時代でも 「真心」を乗せた良い車両を作る

時代とともにバスの内装も変わっているのでしょうか。

平成の中頃までは煌びやかなシャンデリア、そしてそれに合う内装にこだわった車両を作っていました。その後は、間接照明を取り入れたり、旅客機の内装をイメージしたりと、やはり時代とともに変わってきています。その一方、変わらないこともあります。それは、どの時代でもお客様を思いやる「良い車両」を作ることです。

ただ、「良い車両」であることは乗った方にしか分かってもらえません。そのため、当社は回送中であっても、社内の電気を点灯したまま走っています。点灯したまま走るとは、バッテリーの消耗、電気代の上昇につながりますが、それでも当社は点灯したまま走っています。費用をかけ、良い車両を作る以上、やはり周囲に気づいてもらいたいという気持ちがあります。赤信号で隣に止まった車、すれ違う車に乗る方々に「あれは何だろう」「このバス凄いな」と、興味を持ってもらいたいと思っています。



リフト使用時の表示



走行時の「Sakura」表示

常に先手を打ち続け、会社、社員を守る

学校や企業への送迎をはじめたきっかけをお聞かせください。

会社の経営は常に先手を打っていかないと、社員を守ることができません。時代とともに団体での旅行が減少してきたため、それを補う形で送迎バス事業に踏み出しました。周りのバス会社がどこも企業送迎など考えてもいない頃の話です。現在は既に全体の約8割を送迎事業に切り替えています。

公立の学校の送迎は入札ですが、どのように獲得されているのでしょうか。

当社の頼りになる営業マンが、他社がどのくらい金額を出してくるか予想し、入札しています。時には大きく外してしまうこともあります。常にアンテナを高くして、落札できるように考えています。

コロナ禍では、旅行だけでなく、学校の送迎等も中止となり、大変だったのではないのでしょうか。

本当に大変で、正直、どうしたらいいのか分からなくなってしまうほどでした。最初の緊急事態宣言が出された頃は、毎日何百本もの電話がかかってきて、旅行はすべてキャンセル、その電話対応もままならないのに、スクールバスも県や市町村の仕事もすべてストップしてしまいました。

仕事がない、収入の予定がないという状況に追い込まれる中、当社は民放のニュース番組の取材を受けました。当時はまだ感染防止対策も出されていない時期であったことから、どうしていいのかわからず、「もうどうしようもありません」と泣き言を言った記憶があります。

しかし、何もしなければ状況は悪化するだけです。そのため気持ちを切り替え、できるだけのことをしようと、みんなで自分の担当する学校や市町村に頭を下げに行きました。ドライバーを解雇してしまったら、学校や市町村の仕事が再開した時にバスを動かすことができません。それを訴えたところ、嬉しいことに多くの学校、市町村等から協力を得ることができたのです。結局は、送迎事業が当社を救ってくれました。



黄色に統一された社内

制限が解除されても まだまだ厳しいバス旅行

3年もの長い時を経て、コロナはようやく収束方向に向かっていますが、バス旅行の需要はどのくらい戻りましたか。

個人や家族単位のバス旅行は少しずつ戻っていますが、やはり規模は小さいです。また、バス旅行のメインは高齢者の方々ですが、そういった方は、まだまだ外出を控える方が多いと思います。

法人の方はまだ戻っていません。コロナ前には日帰りや宿泊の様々なバスツアーがありましたが、現在はほとんどありません。大手旅行会社さんの中には日帰りツアーを企画しているところもありますが、それはどちらかというと都市部の方たち向けで、地方向けのバスツアーはやはり高齢者主体となってしまうため、募集ツアーを企画するのは難しいと思います。

制限は解除されましたが、これから先も、募集ツアーは比較的人口のある都市部だけのもので、地方では難しいと考えています。



特注のボックス内にはコーヒーマーカーが入っている

自社研修に力を入れて お客様、運転手の安全を守る

物流や観光業界では、ドライバーが不足しています。貴社のベテランドライバーの引退、若手ドライバー育成への対応をお聞かせください。

当社もドライバーは不足しています。また、高齢化も進んでいるため、若手には主に貸切バスを、60歳過ぎのドライバーにはスクールバスを担当してもらっています。大型2種免許の取得には現在50万円ほど掛かりますが、若手ドライバーが不足しているため、育成制度を取り入れ、免許のない人でも採用しています。

ドライバーの育成については、日本では20時間の教育が義務付けられています。また、バス協会も運転技術向上のための研修会を定期的に行っています。しかし、これでは全く足りません。当社は、新人ドライバーが一人立ちするまでには、少なくとも50～60時間の教育が必要だと考えています。また、バス協会の研修会には多くのバス会社のドライバーが参加することから、見学のみで終了してしまいます。そのため、当社は自社教育に力を入れています。

当社では、本来は1人で担当する仕事に、若手ドライバーとベテランドライバーの2人で行き、実車はベテランドライバー、回送時は若手ドライバーが運転するという方法をとっています。特に、当社は軽井沢をはじめとする山岳地域で行う合宿への送迎等をよく請け負うため、その際には若手を同乗させ、高速道路や山岳地でのハンドルさばき、ブレーキ操作を学ばせています。

そのほか、ベテランドライバーが講師となり、夏場にはいろは坂で、冬場にはスキー場近くで研修を行っています。この研修では、エンジンプレーキや排気ブレーキを駆使した山道の安全・安心な下り方、チェーンを巻いた大型バスによる雪道の運転、停止までの距離、スタッドレスの場合との違い等を、徹底的に叩き込んでいます。

このような自社研修には多くの費用がかかりますが、お客様とドライバーの安全には変えられませんから、今後も続けていきたいと考えています。



スクールバス

送迎バスで100台を目指す

今後の展望についてお聞かせください。

団体旅行が減少する中、地元のスクールバス、企業送迎、県や市町村の仕事は安定しています。コロナ禍で多くの会社がダメージを受ける中、当社が生き残ることができたのも、これらの仕事のおかげです。加えて茨城県は企業の立地も進んでいるため、今後も送迎事業を中心に事業を行っていく予定です。そして、5年後に送迎バスを100台にすることを目標としています。

貸切バスについては、購入時から10年以上経過した車両を新型に入れ替えるサイクルを短くし、同じ車両に統一したいと考えています。1台何千万円もする高価な車両のため、更新するにもある程度仕事に戻らなければできませんが、必要な投資であるため、既に今年の5月に1台入れ替えました。3年ぶりにコロナ禍での制限が解除された今年は、もう1台増車しようと考えています。積極的に新しいものを取り入れていかないと、お客様の多種多様なニーズに対応できなくなってしまいます。そのため、少なくともここ1～2年で、あと2台は新型車両に入れ替えたいと考えています。



通信カラオケ

さくら自動車(株)の 貸切バス



若手がずっと働いていたいと思う 職場環境を整備する

ソフト面についてはどうですか。

もちろん、ソフト面に対しても新しい風も入れていかないといけないと考えています。当社のような中小企業では職場の環境整備というのはなかなか難しいと思いますが、少子高齢化による人口減少、人材不足が続く現在においては、若手が希望を持てる職場、長く働きたいと思える職場でなければなりません。今後はドライバーや事務員に対しての福利厚生にも力を入れていきたいと考えています。

また、娘が育休を終えて昨日から出勤してきましたが、たった2日の出勤でも、子育て世代の女性働く環境に対していくつもの提案がありました。当社の事務は若い世代の女性に支えられており、30代の子育て世代が多い事務所です。そのため、娘の意見は大いに参考になります。今後、娘や子どものいる事務員の意見を聞きながら、女性が働きやすい職場環境の整備に取り組んでいきたいと思っています。

いつの日も、いつまでも、「真心」を乗せ 「安全・安心・快適」をご提供

現在当社の敷地は、創業当時比べてとても大きくなりました。創業から現在に至るまで、仕事が増えていくこと、会社が大きくなっていくことが楽しく、「苦勞した、つらい」と感じたことはありません。これからも、より高みを目指しながら、いつの日も、いつまでも、「真心」を乗せて、お客様に「安全・安心・快適」を提供し続ける企業でありたいと思っています。

