

世界のオートバイを販売する  
**レッドバロン**



# 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年を迎えた今、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。」  
その想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。

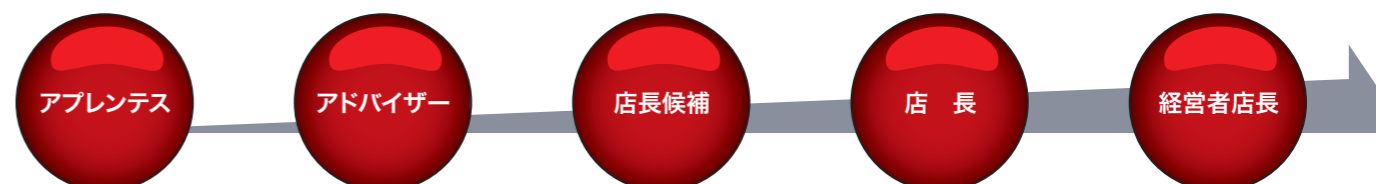


複数のスタッフが一緒に接客を行うことで楽しい空間に。



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ヶ月程度の「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、若手需要の拡大やリピータ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ないブランディングをしていくこととなります。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。



## お客様との関係がずっと続くのがレッドバロンの営業職の魅力

レッドバロン三郷・プロセールズ 麻野耀毅 Teruki Asano

オートバイに乗り始めたのは、23歳のときでした。この会社の中では、かなり遅いデビューだと思います。前職は家電量販店の販売員で、接客業が向いているとは思っていたものの長時間労働のストレスが重なり、何か夢中になれる趣味がほしいと考えていました。そこで、飛びついたのがオートバイだったんです。

初めてのオートバイを買ったのは、神奈川県レッドバロン港南でした。店舗で働く社員がみんな楽しそうに見えて、思わず自分も転職活動中であることを店長に相談したところ、社員として推薦してもらうことができました。

入社が決まったものの最初は少し不安でした。好きなことを仕事にするのに抵抗があったのです。ただ、実際に働いてみると毎日が本当に楽しく、不安は一気に吹き飛びました。レッドバロンの店頭でのお客様との会話は、ほぼ100%オートバイの話題です。意識しなくても話は必ず盛り上がるので、前職の家電量販店とはまったく違う世界だと思います。

レッドバロンにおける営業職のやりがいは、お客様に寄り添いながら、オートバイライフ全

体をサポートできることです。まず、お客様とことん話して、納得のいく1台を世界中のオートバイの中から選んでいただく。関係はそこで終わらず、購入後も常にオイル交換などのタイミングで顔を合わせて、密な関係を続けることができます。「麻野さんが紹介してくれたバイク、すごくいいよ」と言ってくれたときには、お客様のオートバイライフを豊かにできたことを強く実感します。

現在は入社3年目で、オートバイの知識はまだまだ足りません。気になる車種があれば、ネットや会社が用意する資料を駆使して、その歴史や年代ごとの特徴などを調べるようにしています。目的はあくまでもお客様に喜んでいただきたいから。そう本気で思えるのは、大好きなオートバイを扱う仕事ならではの特別な感覚だと思います。

営業担当としての目標は、自分目当てに来店いただけるお客様をもっともっと増やすことです。そして、いつか店長になり、常連のお客様の笑顔が常に溢れているような店舗を自分なりにつくってあげたいと思っています。



「現在の愛車はホンダ CBR1000RR。レッドバロンで働く、いろいろなメーカーのオートバイに触れられるのが楽しいですね」

## お客様のひと言が、不安だった自分を救ってくれた

レッドバロン藤井寺・プロセールズ 森下七斗 Nanato Morishita

高校を卒業するまで、オートバイに乗った経験がありませんでした。YouTubeなどのライティング動画を観て「カッコいいな」「いつかは乗りたいな」とただ憧れていました。

そんな自分がこの仕事を選んだのは、高校卒業後に地元のレッドバロン浜松本店に通い始めたのがきっかけです。店長から「アルバイトをしてみない？」と声をかけられ、ちょうど仕事を探していたこともあり「やってみよう」と思い切って、憧れだったオートバイの世界に飛び込みました。アルバイトとして働き始めたレッドバロン浜松本店は、店長の人柄もあって店内がいつも活気と笑顔に溢れていました。そんな店舗で日々働くうちに、ここで正社員として頑張りたいと考えるようになったんです。

とはいえ、入社1年目は苦勞の連続でした。まだまだ商品知識が乏しく、自信を持って接客ができませんでした。いつも店長や周りのメンバーが気にかけてくれ、フォローしてくれましたが、不安な気持ちもありました。

そんな新人時代の私を、あるお客様が救ってくれました。そのかたは60歳で中型免許を取

得して、初めてのオートバイを購入するためにレッドバロンに来店されました。自分の親より年上の世代ということもあり、最初はどうか話しかけていいかわからない状態。それでも店長の助けを借りつつ、さまざまな車種のデータを一生懸命調べながら接客したところ、記念すべき1台目を私から購入してくださったのです。そのときにいただいた「この1台のためにいくつもの販売店を回ったけど、森下くんの接客が一番よかったからここで買うんだよ」という言葉は、私に大きな自信を与えてくれました。

そのお客様はそれ以来、乗り換え、増車などで自分から計4台も購入してくださいました。今でもオイル交換の度に、愛車の調子やツーリングの話題で盛り上がっています。高校を卒業したばかりの何も知らなかった自分が、お客様と接することで大きく成長できた実感しています。

現在、入社4年目。まだまだ勉強することばかりですが、丁寧な対応を心がけることで、担当する常連のお客様も増えてきました。今後は店舗の売上にも貢献していきたいと思っています。



「アルバイトとして入社した当時、原付免許も持っていなかった自分も今では大型車に乗るようになり、お客様にアドバイスできることがどんどん増えています」





## オートバイの素晴らしさを次世代にも伝えていきたい

レッドバロン西淀川・経営者店長 田村卓二 *Takaji Tamura*

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せられます。売上や利益率の管理、在庫管理、アルバイトを含む人事管理、店舗メンバーの健康管理……と小さな会社の経営者と同じ立場と考えてもらえればいいでしょう。

私は1997年に入社し、今年で27年目に入ります。もともと住宅メーカーの営業をしていて、仕事に面白さは感じていましたが、やはり好きなオートバイを仕事にしたいと思い、転職して現在に至ります。店長になったのは、入社4年目の頃なので、すでに20年以上も店舗運営を任されていることになります。

これだけ仕事をしていると家族ぐるみのお付き合いになるお客様も増えてきます。親子二代でオートバイを購入いただくことも多く、「息子に荒っぽい運転するなど言っておいて」と親子の会話の仲介役を任せたりしています。ある常連のお客様は、高校生になったお子さんを紹介してくださり、そのお子さんがオートバイ歴5年になった頃、小さな赤ちゃんを連れて来店……という親子三代のお付き合いになった

こともあります。いつか三世代でツーリングに行きたいと話していたのが印象的でした。自分にも子どもがふたりいるので、オートバイの楽しさを次世代にも伝えていきたいです。

一方、会社のほうにも家族のような付き合いの仲間がいます。一緒に仕事をした後輩のうち7人は店長になり、全国各地で頑張っています。勝手気ままに働いていた後輩が今では店長として店をまとめていると考えると不思議な気分になります。後輩社員とは年に1度くらい集まって、情報交換の食事をしています。

そんな自分も新人時代は何も知らず、些細なことを店長や工場長に聞いていましたが、いつでも丁寧に教えてもらえました。20年以上も店長の仕事をやる中で、たくさん失敗もしましたが、いつでも斜め後ろから温かく見守ってくれる社風に助けられました。「経営者店長」として責任は持たされるものの、いつでも本社に相談できる環境がこの会社にはあります。現在は、店舗メンバーの成長を間近で見られるのが何よりも楽しいです。「すべてはライダーのために」の精神を後輩にも伝えていきたいと思います。



「父親として休日の子育ても楽しんでいます。今では家族を養いながら働いている後輩社員もたくさんいます」

## 店長として心がけているのは、「楽しい店舗」をつくること

レッドバロン今池・経営者店長 成瀬優也 *Yuya Naruse*

入社して9年目、現在のレッドバロン今池で店長になって丸4年になります。店長として心がけているのは、楽しい雰囲気のお店をつくることです。オートバイは楽しい乗り物なので、お客様にも楽しみながら選んでもらい、安全に乗っていただきたいと常に考えています。

お客様に楽しさを伝えるために、自分自身もオートバイライフを楽しんでいます。毎月、店のメンバーや友人とツーリングを楽しみ、オフロードやサーキットにも通っています。

オートバイに乗り始めたのは大学時代で、レッドバロン中川で購入しました。そのときに、店長が初心者の方に丁寧に乗り出し方について教えてくれたのをよく覚えています。さらに、店舗で働くスタッフが全員楽しそうで、自分もこんな仕事をしたいと思うようになりました。そこで、就職活動では迷わずレッドバロンの面接だけを受け、営業担当として採用してもらうことができました。

入社して改めて思うのは「この仕事はやっぱり楽しい」ということです。目の前には大好きなオートバイがズラリと並び、お客様との会話

もほぼすべてオートバイのことなので、話が尽きることはありません。今では、「成瀬さんと話しているとバイクに乗りたくなるね」、「成瀬さんが気に入ったバイクを買うよ」などと言っていただける機会も増え、やりがいを感じます。

最近、ネイキッドタイプの1000ccに乗っているお客様に、スーパースポーツの1000ccをおすすめしたことがあって……。納車日の朝10時にオートバイをお渡ししたところ、夕方5時に電話が来て「スーパースポーツ、めっちゃ楽しいよ!」とわざわざ喜びの感想を伝えてくださったんです。「トラブルか?」と心配しただけに、うれしさが倍増しましたね。こんな風に、お客様のオートバイライフを豊かにできるのがこの仕事の魅力だと思います。

最近は店舗経営にもますます楽しさを感じています。在庫の品揃えや売価だけでなく、シーズンごとの販売戦略まで、店長の裁量で決めることができます。営業と整備スタッフで一丸となり、売上目標を達成するのも店長のやりがいのひとつです。レッドバロン今池のファンをひとりでも増やせるように日々努力しています。



「最近、母親が普通二輪免許を取得したんです。愛車のホンダ CBR250RR で、一緒にツーリングを楽しんでいます」





## 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い、工場内はエアコン完備。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』・「エアコン」を配備。

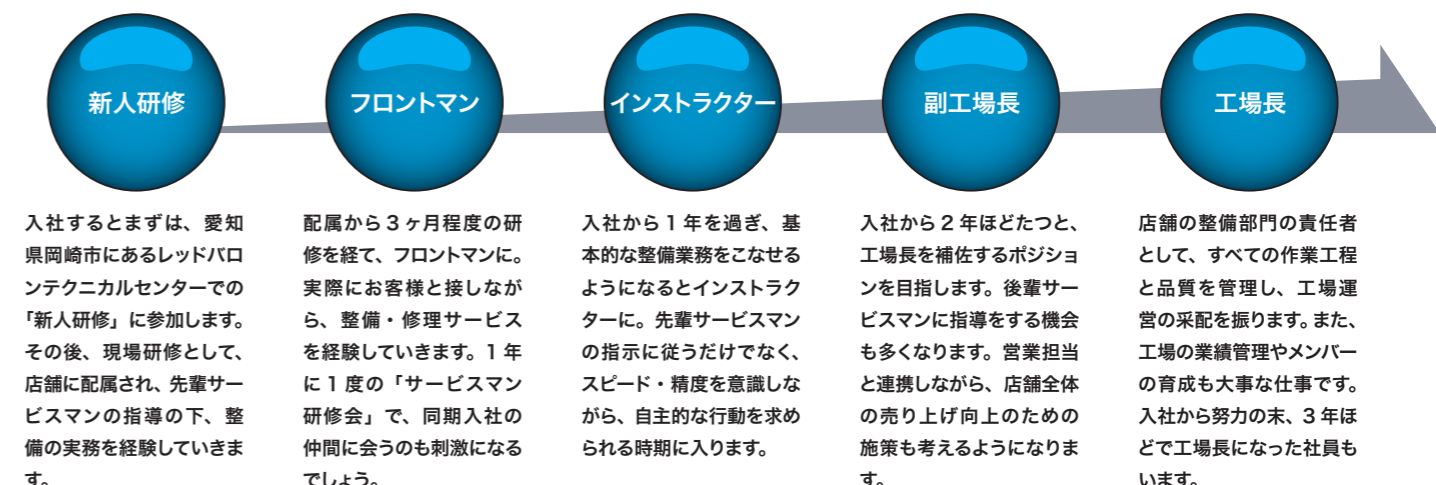


二輪専門のロードサービスでツーリングの続行をサポートします。



全国 300 店以上の整備情報を閲覧できる『US データ』。

### ■整備職のキャリアステップモデル





## レッドバロンなら世界中のオートバイを整備できる！

レッドバロン和歌山・インストラクター 生地智成 *Tomonari Ojii*

世界中のオートバイを販売する——それが、レッドバロンの強みです。そしてそれは、この会社で整備に携わるサービスマンが、世界中のオートバイに対応できることを意味します。ハーレーダビッドソンや BMW、トライアンフなどの外国車から、ホンダやカワサキの旧車・名車まで、あらゆるオートバイを整備できるのは、オートバイ好きにとってはたまりません。

私は四輪の整備専門学校を卒業後、レッドバロンに入社し、現在3年目になります。学生時代からオートバイが好きで、専門学校に通いながらレッドバロンでアルバイトをしていました。当時、「趣味を仕事にするのはどうなんだろう？」と悩んでいた時期もありましたが、勤務先だったレッドバロン池田の店長や工場長に、「好きを仕事にするのは最高に楽しいよ」と背中を押してもらい、入社を決意しました。

仕事のほうは、オイル交換、パンク修理からはじまり、最近は車検や展示車の整備、エンジンまわりの整備なども任せてもらえるようになりました。今後は高度な診断なども担当できるようにになりたいと思っています。

まだまだ修業中ですが、日々、さまざまな国産車、外国車を整備するなかで、確実に知識と経験が広がっています。特に外国車には憧れがあり、父親が昔乗っていたトライアンフのボンネビル T100 というモデルをしっかりと整備できるようになったときは、自分が大人になったような達成感を得ることができました。

外国車だけでなく、国産車もメーカーやモデルによって、構造がまったく異なります。その違いはサービスマンとして、オートバイを自分の手でバラしてみてもわかること。さらに各メーカー対応の診断機が全店舗に配備されているレッドバロンだからこそできる貴重な経験だと思っています。

プロとして2年以上現場に立ち、最近は車種ごとの不調の傾向もずいぶんわかってきました。お客様のちょっとしたひと言から「原因はエンジンではなくプラグかもしれませんね」などと提案させていただくことも増えています。お客様の言葉をしっかりと分析して、メーカーごと、車種ごとに先回りして対応できるようにサービスマンになりたいと思っています。



「現在の愛車は、2ストの名車ヤマハ TZR250R。休日もオートバイに乗っているか、いじっているかの生活です」

## 入社して丸2年、日々成長を実感します！

レッドバロン広島南・インストラクター 小山晴輝 *Haruki Koyama*

サービスマンの仕事の醍醐味は、なんといっても「成長を実感できる」ことではないでしょうか。入社して丸2年経ちますが、日々、自分がオートバイに詳しくなっているのを実感できます。仕事に飽きるところかどどん楽しくなってきますし、整備の理解度が深まるともっと知りたいと思うようになります。すると、さらに整備の知識が増えるという好循環が生まれるので、オートバイが好きな人にはたまらない仕事だと思います。

私はもともと岡山県出身で、大学時代にレッドバロン岡山中庄店で2年間アルバイトをしていた経験があります。当時は、愛車のカワサキ KLX250 をレッドバロンで購入し、アドバイスももらいながら自分で簡単な整備もしていました。そんな様子を見ていた店長から「社員にならないか」と声をかけてもらい、「本気で二輪整備士を目指そう」と決意しました。

入社後、「二輪整備専門学校」でしっかり整備を学び、配属されたのがレッドバロン葛飾でした。まずはタイヤ交換やオイル交換の作業からスタートし、現在はキャブレターやフロ

ントフォークのオーバーホール、ステムベアリングの交換などといった整備も任せてもらえるようになっています。

サービス工場には、工場長から整備の細かいノウハウを、現場で丁寧に教えてもらえる環境があります。入社前は「整備の仕事は難しいのかな……」と不安でしたが、日々の作業に取り組む中で確かな手応えを感じるようになりました。今ではタイヤ交換などの基本作業は入社当時の2倍以上にスピードアップ。点検を含めると1日5～6台のオートバイの整備・修理を担当する日々です。

将来の目標は、お客様にも店舗のメンバーにも信頼される工場長になること。まずは日々の仕事に全力で取り組んでいきます！

現在は、社員寮で生活しています。寮費は月額1,000円で、給料のほとんどを趣味のオートバイにつき込むことができます。給与面もほかの整備士の仕事に比べて十分な水準なので、プライベートも充実しています。休みもしっかり取れるので、休日はサーキットで愛車の走りを存分に楽しんでいます。



「最近、憧れだった DUCATI モンスター S4RS を購入。入社後ますますオートバイライフが充実しています」





## 後輩サービスマンの成長が自分のことのようにうれしい

レッドバロン富山・工場長 祖父江宏基 Hiroki Sobue

ホンダのCBX1000という1970年代に発売されたオートバイがあるんです。直列6気筒エンジンという今ではなかなか見かけないモデルで、無骨なビジュアルは旧車好きの自分にとって憧れの存在でした。入社して最初に配属された石川県内の店舗で、CBX1000の6気筒エンジンを自分の手で分解して、直したときの感動は忘れられません。まだ入社して1年ちょっとのタイミングだったので、工場長はよく任せてくれたと思います。その当時から、いつかは工場長になって、サービス工場を任せられるようになりたいと考えていました。

私は高校時代から中型のオートバイに乗っていて、自分なりにカスタムを楽しんでいました。オートバイを仕事にしたい気持ちは心のどこかにありましたが、当時は「好きを仕事にしたら嫌いになる」と思い込んでいて、高校卒業後は四輪の整備専門学校に進学しました。ところが就職活動で、四輪整備士の募集に応募したところタイミングが合わず、縁あってレッドバロンの面接を受けることに。そのとき、面接官に「今、バイク好きですか？」と聞いたところ「めちゃ

くちゃ好きですよ」と満面の笑みで答えてくれたことが決め手となり、大好きなオートバイを仕事にする決意をしました。

入社5年目で現在のレッドバロン富山に配属となり、ここから自分の工場長としてのキャリアが始まりました。

レッドバロンのサービスマンは、世界中のオートバイを整備する機会がありますが、私は特に国産の旧車が好きで、人気車種であればエンジン音を聞いただけで、だいたい年代やモデルがわかります(笑)。最近は、「30年以上乗っています」というような先輩ライダーさんからも「工場長に全部任せるよ」と言っていただくことができ、サービスマンとしてだけでなく、人間としての成長も実感できます。

今後は、後輩サービスマンの育成に力を入れていきたいですね。すでに私の下で修業して、工場長になった後輩も複数います。しかも、未経験で入社して工場長になったケースもあります。これは自分のことのようにうれしいですね。いつかは一緒に働いた後輩を集めて、みんなでツーリングに行けたらいいなと思っています。



「最近、旧車のキャブレターを分解整備できるような二輪整備士が減っていると聞きます。レッドバロンで身につけた技術は、生涯の強みになると思います」

## 「また任せたい」と思っていただけサービスマンでいたい

レッドバロン東尾道・副工場長 高橋佑汰 Yuta Takahashi

サービスマンとしての勤務が9年目に入り、各メーカーの人気車種については、かなり細かい部分まで整備のコツがわかるようになってきました。また、副工場長として、店舗全体を見ながら、自分の作業と後輩の作業のバランスなどを考える立場にもなっています。

そこで改めて思うのが、オートバイの整備・修理だけでなく、接客もサービスマンの大切な仕事だということです。コミュニケーションは営業の仕事という感覚では、お客様に常連になっていただくことはできません。「ツーリングの話」「サーキットに行った話」など、整備以外の会話をしながら、信頼関係を築くことで、より高度なカスタマイズを依頼してもらえたりする機会も広がります。

とはいえ、自分自身は学生時代から飲食店のキッチン業務など裏方のアルバイトばかりしていたので、接客はまったく得意ではありませんでした。それでもお客様に名前を覚えてもらえたり、修理後に電話で「調子よくなったよ!」と言ってもらえたりという経験を積み重ねた結果、自然と「もっと喜んでもらいたい」と接客

に力を入れるようになりました。

お客様との印象的なエピソードは数えきれませんが、特に思い出深いのが、そのかたは、以前勤務していたレッドバロン豊中のお客様で、最初は他店で買った部品がうまく装着できないと相談にいられました。そこで「次は当店で」と関係が始まり、スズキの1300ccのモデルを購入いただくなど、3年以上の付き合いになっていました。そのかたに現在のレッドバロン東尾道への転勤を告げると「じゃあ、尾道でタイヤ交換するよ!」と言って、数週間後に差し入れを持って本当に来てくれたのです。そのときは本当にうれしくて、この仕事をやってきてよかったと心から思えました。

現在、心がけているのは、お客様それぞれに合わせた整備、サービスを提供すること。カスタムはもちろん、細かい調整にもお客様それぞれの好みがあります。そこが整備の仕事の難しさであり、面白さだと思います。大切なのは、お客様の声に耳を傾け、確実に満足いただくこと。その上で「また任せたい」と思っていただけサービスマンであり続けたいですね。



「通っていた専門学校の二輪整備科の先生が、レッドバロンの元社員で、『技術を身につけたいならいい会社だよ』とアドバイスをもらい入社を決めました」





## 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随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もありません。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行います。



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。

## 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、創業当時から貫い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きたすことがあります。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、ツーリングを続け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『パーツ保証』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76万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。



## オートバイのさらなる楽しさを提供する自社運営施設

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』です。穂高（長野）、南房総（千葉）、城ヶ崎（静岡）、琵琶湖（滋賀）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、稚

内・帯広（北海道）、岡崎（愛知）、倉敷（岡山）には、整備工場付きの宿泊施設『バイクステーション』を設置。ライダーがオートバイの点検・メンテナンスをして、安全にツーリングを続けるための拠点として活用されています。

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。その代表格である『那須モータースポーツランド』では、ビギナーからベテランまで参加できるラ

イディングスクールを多数開講。国内各社の最新モデルや外国車の試乗会も定期的を開催しています。さらに、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ペーパー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。

「すべてはライダーのために」。レッドバロンが掲げるスローガンは、販売店だけでなく、全国の自社運営施設にも息づいています。



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』は、レストランや天然温泉の露天風呂を完備した宿泊施設。



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。



大自然の中で憩いのひとときを味わえる『カイザーベルクびわ湖』のライダーズカフェ。



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。



日本最北端のバイクステーション稚内では個室以外にも20名規模のグループで泊まれる大部屋、女性専用棟、オートバイの乗り入れも可能な200張分のキャンプ場を完備し、ライダーのあらゆるニーズに対応。

# 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  
マイクロリ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  
「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  
水曜日休店導入。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

**2019** 第 3 弾「200,000 人免許応援キャンペーン」の対象を拡大  
カイザーベルク城ヶ崎に「足湯」「BBQ サイト」オープン

**2020** 採用専用 Web サイトオープン  
電熱グローブ「ZEROS グラブ HEAT」発売  
公式インスタグラム・ツイッターアカウント開設

**2021** 第 4 弾「100,000 人免許応援キャンペーン」スタート  
国内 4 メーカー国内新車の 3 年保証開始  
「ONES ドライブレコーダー」発売  
オウンドメディア「ForR」公開

**2022** 創立 50 周年ノベルティステッカー配布  
全工場に「業務用エアコン」導入開始

**2023** バイクイベント「レッドバロン Fan Fun ミーティング」開催開始

**2024** 中古車品質基準「5 つ星品質」運用開始  
電子会員証アプリ運用開始



## 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隔々まで行き届かせ、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人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した。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

