新聞のご購読については 0120－461－497
電子版のお申し込みは ネットDe日刊自動車 検索

日刊自動車新聞

発行所 日刊自動車新聞社
東京都港区海岸2丁目1番25号
郵便番号105-0022
電話 東京(03)3455－5321(大代表)
©日刊自動車新聞社2012
6月23日（土曜日）

ISO9001 ISO14001 認証取得
JIS 高品質 高性能
GENUINE JIS K 2233
Seiken ブレーキパーツ&フルード
製研化学工業株式会社 http://www.seiken.com/

対談・放談

まだ伸びる大型車整備

他社との違いアピール 販売含め攻めの営業で

首都圏で大型車の整備を中心に事業展開している。３人とも先代からバトンを引き継いだ若手経営者で、関東トラックモニタリング協同組合の中心メンバーでもある。大型車整備を取り巻く市場環境は楽観できる情勢ではないが、「他社との違いを打ち出す」「営業を含め改めて攻めていく」など、取り組み次第では十分な可能性があると見ている。こうした中で「組合の活動を通じて現場のメカニックを含めた交流があり、勉強になることが多い」（田村圭氏）とし、組合のメリットを強調する。

いづみ自動車（千葉県市原市）代表取締役
田村 圭氏

交運社（東京都福生市）取締役社長
田村 利光氏

東京自動車興業（東京都港区）代表取締役社長
國分 秀太氏

■横のつながりを持てる意義大きい

―関東トラックモニタリング協同組合の幹部でもあります

田村（圭）「会員は９社、６人の理事で運営してます。私が専務理事、國分さんが副理事長、田村（利光）さんが理事長を務めています。二つの部会があり、セミナーなどを開催しています。今年はメカニックを対象にした技術セミナーを行っています。10年前に排ガス対策関連の装置を安く買えないかということで設立されたとあり、共同購買についても品目を増やしています」

國分「会員間でさまざまな交流ができることが最大のメリットだと思います。経営者は会合などで知り合う機会も多いですが、現場のスタッフ同士が情報交換できる場は少なく、経営者から現場まで交流できることがこの組合の良さです」

田村（利光）「経営者はいろいろ外に出て行くことが多いのですが、それ以外の立場にいると『井の中の蛙』になりがちで、そういう意味では横のつながりを持てる意義は大きいと思います。今後は会員をもっと増やしていきたいと考えています」

―皆さん若いですが、今、大型車の整備を取り巻く状況をどう考えていますか

國分「立地条件もそれぞれの会社で違うし、当社は乗用車の比率が高い、東京の工場はリース車両が中心です。千葉の工場は運送事業者が多いですが、その社員の乗用車も整備しています。リース車両の整備は集約すれば利益は出せると考えています。また各社に共通する課題としては電子化対応があります」

田村（利光）「乗用車の方が大変ではないでしょうか。平成７年に車両法の大改正があって車検項目が減りました。その当時のお客さんが代替わりするようになって車業工場からディーラーに行くようになっていますし、競争も激しい。これに対し大型車は、引き続き７年が経過しても、うかうかしていられない状況です。トラックは走行距離が長く何かしらの不具合、故障履歴があるケースが多くあります。これらを当社に来てくれるお客さんが増やしていきたいと思います」

田村（圭）「年齢は私が39歳、田村（利光）さんが45歳、國分さんが36歳です。立地条件の話が出ましたが、当社はコンビニオーナーが近くにあり大型車に特化しています。ディーラーの空白地区であり、市場が厳しい中では恵まれているかもしれません」

■故障診断ビジネスの有料化も

―電子化対応、スキャンツールについてはどう考えていますか

田村（圭）「乗用車もそうですが、大型車は2002年頃から電子化が劇的に進みました。それから７年が経過し、うかうかしていられない状況です。トラックは走行距離が長く何かしらの不具合、故障履歴があるケースが多くあります。中には扱いにくい故障のないものもありますが、大きな故障につながるものもあるので、過去の故障履歴が貴重なデータとなります。今後は故障診断をビジネスとして有料化も考える必要があります」

國分「スキャンツールの導入に関しては現場の抵抗はないです。クルマ好きなメカニックが多く（電子化関連の）勉強にも前向きです」

田村（利光）「当社の社内では個人差があります。やらなければと考えている人がいる一方で、コンピューターのために整備士になったわけではないという人もいます（笑）。乗用車はハイブリッド車も出てきて電子化が見えやすい形になっていると思いますが、トラックは情報開示がまだ十分でないところがあり、それだけに技術的な面での悩みがあります」

大型車でも電子化が進んできたが、情報開示は十分ではない

３氏はともに関東トラックモニタリング協同組合の幹部でもある

■顧客は全員でカバーしている

―技術対応も大変ですが、お客さんをつかまえていくかも、また増やしていくかも大きな課題です

國分「新たなものを探して攻めていこうと思います。現状維持だけでは退却してしまいます。営業活動としてはオーソドックスですが、整備だけでなく販売を含めてチャンスをつかめるようにしたいと思います。私は３代目ですが、以前ほどチャンスは少なくなっており、もちろんリスクはあると考えています