

大きなピンチを
チャンスに変え
事業拡大を他分野へ
整備から

工場ルポ

Factory Report

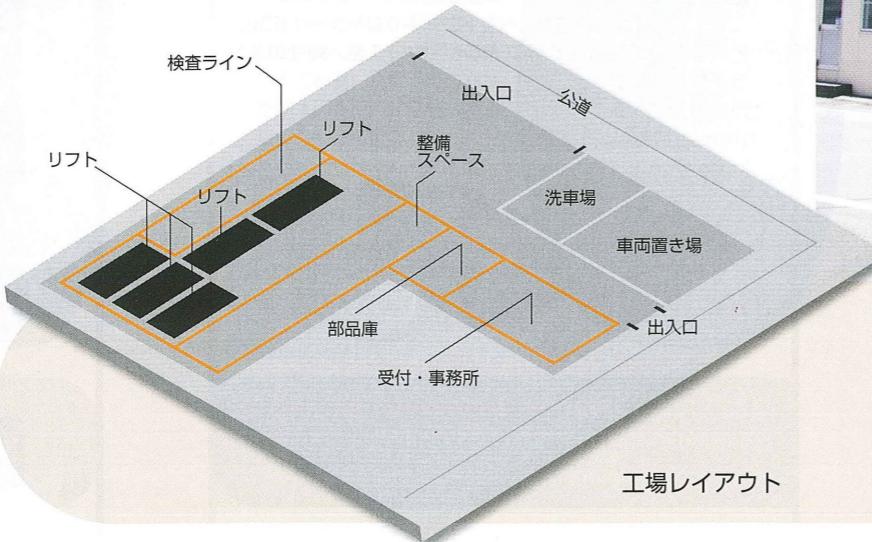
小原自動車工業

(静岡県沼津市)

JR東海のターミナル駅のひとつである沼津駅からほど近い、国道1号沿いを本社とする小原自動車工業（小原嘉弘社長）で最も歴史が長い大型車整備の傍ら、近年は一般カー・オーナーを対象とした乗用車の整備、さらには鈑金塗装にまで取り扱い範囲を広げ、事業規模を拡大している。



小原嘉弘社長（後列左端）と同社スタッフ



①明るい雰囲気の本社受付。デントリペアやヘッドライトクリーニングの施工前後を実物で紹介するなど単価アップの仕掛けも②大型車の整備は第二工場が担当。大型車対応の検査ラインも備える③第二工場の鉛金塗装スペースにはデントリペアのツールがズラリ



小原自動車工業

[プロフィール]

赤と黄色を基調にしたコバッケの看板が目を引く本社事務所。隣接する屋内工場は約600m²の広大なスペースの中に、検査ラインやリフトなど整備機器を整然と配置し、安全かつ効率よく作業できる環境を整えている。

同社の創業は1923年（大正12年）。現社長・嘉弘氏の祖父にあたる初代社長・小原幸太郎氏が、東京都心にある有楽町駅近くのガード下で、個人経営の整備工場を開業したのが第一歩だった。しかし同年9月1日、関東大震災が発生し、工場は壊滅的な被害を受ける。それでも同年11月には沼津の地で、大震災から約2カ月という極めて短い期間で再興を果たしている。その後には現在の本社へ拠点を移し、太平洋戦争の渦中にあたる44年（昭和19年）10月には法人登記。困難な時代の中でも旺盛なチャレンジ精神を發揮し、同社の地盤を着実に固めていった。

戦後は大型トラック・バスの整備と販売を中心に工場を運営していく。東京オリンピックが開催された

64年（昭和39年）の8月、同県駿東郡長泉町に第二工場を建設。日本のモータリゼーションとともに発展していった。しかし90年代には、大型車ディーラーの整備内製化やバブル経済の崩壊などで、入庫台数が減少傾向へ転じる。

95年に実施された車検・点検などに関する大幅な規制緩和の影響を受け、整備業界全体が激変の渦中にあつた97年。一般カーオーナーが対象となる乗用車の整備に進出する術を模索していたところ、近隣の整備工場から誘いを受ける。それをきっかけに、車検チェーンの先駆けである「車検のコバック」に加盟した。

だが、こうした新規事業へのシフトには、少なからず痛みも伴つてい る。大型トラック・バスの整備では、

カーオーナーは大半が法人で、入庫も納車引取がメインのため、接客の機会は少ない。

しかし来店入庫を基本とする車検チエーンでは、一般的のカーオーナーに直接、車両の状況や整備・部品交換の必要性などを説明しなければならない。つまり必然的に、フロントやメカニックにもレベルの高い接客マナーが要求される。

そのため当時、ベテランのメカニックを中心に数名が退職したが、その後入社した若手スタッフを、車検チエーンや損害保険会社が実施する研修会などを活用しながら短期間で戦力化。乗用車の整備事業を軌道に乗せ、99年には第二工場もコバック加盟店とした。その結果、今では年間の車検入庫台数が本社で約3万台、第二工場で2千台前後に達し、年間売上とともに約6割を乗用車が占める事業構成となっている。

このように同社が、創業間もない頃から甚大なピンチを大きなチャンスに変え、成長につなげていったのは、交通量の多い国道1号沿いで近隣にディーラーが密集するという、極めて競争の激しい経営環境下にあることも無関係ではないだろう。

近年はメンテナンスパックの拡販にハイブリッドカーの急速な普及も

カーオーナーは大半が法人で、入庫も納車引取がメインのため、接客の機会は少ない。

しかし来店入庫を基本とする車検チエーンでは、一般的のカーオーナーに直接、車両の状況や整備・部品交換の必要性などを説明しなければならない。つまり必然的に、フロントやメカニックにもレベルの高い接客マナーが要求される。

そのため当時、ベテランのメカニックを中心に数名が退職したが、その後入社した若手スタッフを、車検チエーンや損害保険会社が実施する研修会などを活用しながら短期間で戦力化。乗用車の整備事業を軌道に乗せ、99年には第二工場もコバック加盟店とした。その結果、今では年間の車検入庫台数が本社で約3万台、第二工場で2千台前後に達し、年間売上とともに約6割を乗用車が占める事業構成となっている。

このように同社が、創業間もない頃から甚大なピンチを大きなチャンスに変え、成長につなげていったのは、交通量の多い国道1号沿いで近隣にディーラーが密集するという、極めて競争の激しい経営環境下にあることも無関係ではないだろう。

近年はメンテナンスパックの拡販にハイブリッドカーの急速な普及も

加わり、「ハイブリッドカーの保有台数に対し明らかに入庫台数が少ない」（小原社長）ことに、強い危機意識を募らせて いる。

そのため日整連の「コンピュータ・システム診断認定店」、コバックの「ハイブリッド認定店」となるのは、言うに及ばず、静岡県内のコバック加盟店と共に「ハイブリッド・プロ」資格を創設。ハイブリッドカーの整備に対応できる技術力を持つことを、看板やチラシなどで強くアピールしている。

さらに2005年からは第二工場で、人数・設備とも小規模ながら鋸金塗装の内製化を開始。昨年にはデントリペアの技術も習得して、軽補修から大破車両の骨格修正まで幅広く対応できる体制を整えた。

年間車検入庫台数が両拠点とも3千台超に達した時、工場を移転・拡大することを中長期的目標としている同社。「今後は車販や保険販売を強化し、カーオーナーをトータルでサポートできる体制を整えるなど、『グルマのことなら小原自動車工業に』と言つてもいえるような店づくりをしていきたい」（同）と、さらなる事業拡大に向けたビジョンを、すでに明確に描いて いる。