

先を見越した会社運営の中で「アクロベース」も大活躍中です

オートライフ 岐阜県各務原市

ボデーショップの経営者に、「貴社の特長を一言でいうと?」といった質問をした場合、比較的多いのが「ウチの売り物は技術力、それが認められているから在庫も安定している」といった回答です。

技術料が主たる売上の仕事ですから、当然のことなのですが、しかし最近、「経営」や「将来の方向性」というものについて真剣に語られる社長も、数多く見受けられるようになってきました。

今回、「アクロベースユーザーポ」でお訪ねしたオートライフの前川貞男社長も、独立当初からショップをどのように経営していくかを深く掘り下げている経営者の一人です。

■自動車一家の中で板金塗装業界へ

父と兄が自動車整備業、という家庭で育った前川社長は、必然的に自動車関連の仕事を選ぶことになり、高校卒業後すぐに他のボデーショップで勤務したそうです。7年ほどの修業の後、独立したのは昭和60年。社長が25歳の時だったといえます。

「まさに自動車一家と呼んでも差し支えない家庭環境だったため、有無を言わずに“丁稚”に出されたというのが本音。主に板金技術を学び、その後約30年、この業界で仕事をしている」と語ってくれました。

社長は現在47歳。独立当初は借工場で、1人で月10数台という仕事をこなしていたそうですが、7年後の平成2年には現在の地に移転し、新工場の建設と同時に社員3人を雇い入れ（現在は全10人）、新しくスタートを切ったと言います。

■常に先を読んだ工場運営を展開

「借工場から自社工場への投資に踏み切ったのは、やはり時代背景もあったと思う。景気も良かったし、周辺の工場との競争心に燃えていたのも事実」と社長は語りますが、その時点で在庫先の転換、拡大を図ったことも見逃せません。「それまでは、一般の自動車販売会社が元請けの中心だったが、自社工場にしてからディーラー中心へとシフトしていった」そうです。

同社のある岐阜県は、一部カーメーカーの板金塗装内製化が進んでいた地域でもあり、社長はその中でパイの取り合いに参入せず、競合の少ない他社の開拓に注力しました。その際、「新工場の見た目は、あくまで“工場”にしたかった」と語るように、一般客の直接入庫を避け、元請けからの仕事に徹する方針を取ったそうです。

また、板金塗装だけでなく、整備認証も取得し、あらゆる面で元請けからの信頼を獲得できる工場運営を目指しました。

その結果、現在入庫は90%以上がディーラーからとなり、「当時考えていた

方向性は、一応実現できた」と言います。

■経営方針に合致するアクロベース

さて、同社がアクロベースを導入したのは、今年の6月。板金と塗装の両方をこなす藤田氏は、これまで他メーカーの1液ベースも使ったことがあるそうですが、その経験も踏まえて「アクロベースは、トマリやボカシやすさに優れており、非常に使いやすい塗料」との感想を持っています。また、「データに応じた調色や塗装方法を行うことで、非常に優れた色の再現性を示す。その結果、塗料をムダにすることが無いので経済的にも有利」というお褒めの言葉をいただきました。

藤田氏のコメントを受けて前川社長は、「使いやすさはもちろん、アクロベースの経済性も大きな武器。ウチでは、パテの硬化剤もちゃんと計量器で測定して使用するよう習慣づけている。そうすることで、もしクレームで再修理といった事態が起きても、原因が材料なのか技術者にあるのかがはっきりする」といった、非常に合理的な意見をいただきました。

今後は、「一般客も視野にいれた展開を考えている」と、将来に向けての方針を打ち出そうとしている社長にとって、アクロベースは商品力と経済性を両立できる材料として大いに役立つことでしょう。

