

引き続き、全国総合福祉車両

協議会（以下、当協議会）に加盟

する事業者様による「取り組み
好事例」を紹介します。

宮城県名取市で、車両販売・鍛
金・カーメンテナンスを手掛け
る高橋ボデーの高橋克夫様にお

聞きしました。



様々な気付きを与えてください
ます。
一一当協議会に加盟したき
つかけを教えてください

そのきっかけは、2011
年、東北地方を中心に発生した
東日本大震災です。

全国から様々な支援物資が届
けられる中で、弊社は別途、数台
の福祉車両をいただきました。

福祉車両のリフト装置などの
メンテナンスについても弊社が
請け負う運びとなつたのですが、
当時はまだ、福祉車両の事にそ
れほど詳しくなかつたのです。

そのような状況の下、当協議
会の存在を知り、稻垣（利一）代
表理事からも直々にご連絡をい
ただいたのです。私どもは、一般
の車を整備する技術はあつても、
福祉車両の修理・メンテナンス
全般にかかる知識を持つてい
たんです。ガソリンス

タンクを営んではおりませんが、
福祉車両事業を開拓する上で、

なかつた。

そのギャップを埋めてくださいたのが稻垣理事長であり、ひいては、当協議会だつたのです。

——まずは、福祉車両特有

の修理方法などについて、情報提供という恰好で協力してもらつたという感じですか。

そうです。そののち、福祉車両事業への取り組み姿勢一あるべき姿を教わりました。

今でもよく覚えているのは、「10時3時」という時間帯を意識した仕事の進め方についての話です。

福祉車両をお預かりしたら、午前10時から作業を始めること、午後3時までにお返しできるようになります。

福祉車両を必要とする車イス利用者・患者様らの送り迎えをする時間は、それぞれ午前10時

前、午後3時過ぎ。その時間帯に抵触しないように、できるだけ早く、メンテナンスや修理を完了させることを求められている

のです。

この教えを守り、私どもは常に「10時3時」を意識して、短納期での作業完了および、すみやかなお引き渡しを日々実践しています。お客様の信用信頼を得ているとの自負があります。

——福祉車両事業を立ち上げられたのは2011年とのことです。14年以上が経ちますが、ご苦労された事も多かつたのではないかですか

弊社には営業担当もおりませんでしたし、最初の頃は、とても大変でした。

私どもは元々、ディーラー様からの受注により鍛金作業もしていたのですが、この受注をき

つぱりやめました。それに伴い、弊社の業績はその後しばらくの間、大きく落ち込みました。

弊社の福祉車両事業が上向いたのは、新規で立ち上げてから、数年が経つてのことでしたね。

一一御社の福祉車両事業が上向いたのは、何かやり方をつかんだからですか

私たちもが行っていた営業活動は、以下の二つです。

社会福祉法人様宛のDM（ダイレクトメール）発信並びに、ひざ元の名取市で定期的に開催されるビジネスマッチングイベントへのブース出展。どちらもすべくに好結果が出たわけではありません。

弊社の新たな取り組みについて、地域のお客様の頭の片隅にでも置いていただければよいとの考え方で、地道な活動を続けました。

お客様が私どもにお声掛けをしてくださるのは、大切なお車（福祉車両を含む）に故障などの問題が生じた時一。

DM発信したのち、半年とか



1年とか随分時間を経過してから、修理の依頼をされるなんてことも珍しいことではありますん。

DMの発信件数でいうと、そのうちの1%でも0.5%でも反応を返していただければ、これ幸い、ラッキーだという受け止め方をしてきました。

乗り、今もって順調に推移しているのも当協議会に加盟し、会員様各位との間で、鮮度のよい有益な情報を共有できること、技術的な領域での適切な指導も受けられることが大きいからと思っています。

幸い、ラッキーだという受け止め方をしてきました。

— 福祉車両事業に注力できているのは、社員らの満足感や充実感もありそうです

— 福祉車両事業は、「やりがいのある仕事」です。

の果てに、好実績がついてくる。福祉車両事業も一日にしてならず、ということですね。現状でどれぐらいの規模まで福祉車両事業は成長されていますか

乗用車の鍍金・塗装や車検を受注したとして、お客様は「直してくれるのが当たり前のこと」と受け止めている様子がうかがえます。

祉車両の台数は全体の約4割。

福祉車両の代車は、ハイエースやキヤラバン、ノアなどを含めて10台弱を保有しています。

弊社の福祉車両事業が軌道に

短納期でお引き渡しをできたそれが、福祉車両だと異なる。率直に、お客様から「すぐく感謝される。ありがとうございますの言葉をもらえる」のです。

場合は、特にそう。現場の整備スタッフたちも、ありがとうの言葉をいただけたことがやりがいに繋がっています。



修理するその様子を他の介護タクシーの運転手らが見ていつしやつたのでしょうか。30台40台と増加する方向で、介護タクシーの修理案件が舞い込むようになります。これは嬉しかったですね。

——これから福祉車両事業を始めたいという事業者様にアドバイスできることがございましたら、ぜひ

福祉車両の修理を請け負う中では、こんな事もありました。

介護タクシー様からご連絡をいただいた場面でのことです。

病院の敷地内で「架装部分の調子が悪くなってしまった」と。その状態を把握するため、急ぎ駆け付けると、幸い軽微な故

障でした。その場ですみやかに架装部分の修理を完了させました。

コロナ以前は、弊社は車両の買い付けで自動車オーナークション（AA）会場へ頻繁に足を運んでいました。その会場でも「当社も福祉車両事業をやりたいのだけど…」などと、同業者らからお声掛けをしていただくことが多かったのです。

そんな時は「種を蒔いても4～5年の間、芽が出ないこともあります。その覚悟はありますか」と言葉を返すようにしていました。

福祉車両の事業化成功を本気で目指していると分かれば、私どもが蓄積した知識や、実務経験すべてを授けるとの考えです。

繰り返しますが、福祉車両を軌道に乗せるには、一時的な利益にとらわれず、長い目で見る

ことが必要。

S事業者様（整備工場併設）であると見極めています。
——最後に、高橋ボーデー様では、新たな事業構想を練り上げているとうかがっておりますが、どんな感じでしょうか

ロジエクトは、「車内の除菌・消臭クリーニング」にかかるも

のです。

当協議会が代理店になつている取り組みであり、車内清掃の領域にも深く踏み込んでより一層力を入れていく方針です。

福祉車両のご利用者には、体が不自由な方々がたくさんいらっしゃいます。嘔吐や失禁をされてしまうのも、ごく当たり前の日常です。

こと福祉車両事業において、

われわれ整備専業者の強力なライバルになり得、その潜在能力

を100%発揮できるのは、S

切に処置する必要があります。

ただ単に、布などで拭けばよい、
掃除機で吸い取ればよい、とい
う話ではありません。

高温多湿の時期に臭いがぶり
返すなどの問題も引き起こしか
ねませんから、ここでも、専門的
なノウハウが不可欠。お客様の
お困り事を解決するための、弊
社の新事業。収益メニューに育
てたいとの期待をふくらませて
います。

一一ありがとうございました