

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・鉾金・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聞きしました。



高橋ボデー様は、ガソリンスタンドを営んではおりませんが、福祉車両事業を展開する上で、

様々な気付きを与えてくださいます。

――当協議会に加盟したきっ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ったのですが、当時はまだ、福祉車両の事にそれほど詳しくなかったのです。

そのような状況の下、当協議会の存在を知り、稲垣（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っても、福祉車両の修理・メンテナンス全般にかかわる知識を持ってい

なかった。

そのギャップを埋めてくださったのが稲垣理事長であり、ひいては、当協議会だったのです。

――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ったという感じですか。

そうです。そのうち、福祉車両事業への取り組み姿勢―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すること。

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。2年以上が経ちますが、ご苦労された事も多かったのではないですか

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钣金作業もしていたのですが、この受注をき

っぱりやめました。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。



――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

私ど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
ぐ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せん。

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。

――長期にわたる経営努力の果てに、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

弊社で関わらせていただいているすべての車両のうち、福祉車両の台数は全体の約4割。福祉車両の代車は、ハイエースやキャラバン、ノアなどを含めて「〇台弱を保有しています。

弊社の福祉車両事業が軌道に

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。

――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。

乗用車の钣金・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。

それが、福祉車両だと異なる。率直に、お客様から「すごく感謝される。ありがとうの言葉ももらえる」のです。

短納期でお引き渡しをできた

場合は、特にそう。現場の整備スタッフたちも、ありがたい言葉をいただけることがやりがいにつながっています。

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。

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ら
っしゃったのでしょね。30台
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
うになりました。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

コ罗纳以前は、弊社は車両
の買い付けで自動車オークショ
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る。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、長い目で見る必要があります。

さらに付け足すなら、SS事業者と整備事業者、両者を単純に比較すると資本力のある事業者様は、もっぱら前者に多い。Sには給油目的で自動車利用者が必ず来店する。圧倒的な顧客接点をもつのがS。

こと福祉車両事業において、われわれ整備事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、SS事業者様（整備工場併設）であると見極めていきます。

――最後に、高橋ボデー様では、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

水面下で進めている新規プロジェクトは、「車内の除菌・消臭クリーニング」にかかわるものです。

当協議会が代理店になっ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。嘔吐や失禁をさせてしまうのも、ごく当たり前の日常です。

感染症拡大の原因や、臭いの元（ホコリと汚れ）ですから、適

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。

――ありがとうございます