

整備とともに



トラックのハードユーザーが望むさび止め技術を研究

「さびないトラック」への
チャレンジ(中)

アイランドは1973年に、高橋自動車整備工場として創業。間もなく50年を迎える。社長の高橋聖志は最初、整備工場で車検や修理を中心にしたビジネスを目指した。しかしその後、トラックの車検・修理を中心に事業を志向する。この中で、「トラックがさびるので、何とか長持ちさせるような塗装や、さびないアイデアはないか」と顧客から聞かれたことに注目する。持ち前の研究熱心さによって、さび止め技術の独自開発に取り組む。

アイランド
(青森県つがる市)

代表取締役 **高橋聖志氏**
(たかはし・せいし)

高橋自動車整備工場を創業
ユーザーニーズに
合わせた事業展開

職業訓練校を卒業後、3級整備士を取得した。しかし高橋の潜在的な才能を認めた学校は、職業訓練指導員として採用する。訓練校では最初から優秀な生徒だった。高校生の時から、アルバイトで自動車整備の作業を見て覚え、父親から与えられた軽トラックを使つて、独自に勉強していたからだ。

高橋の認識では、職業訓練校に入学した時には、正規の勉強はしていないものの、点検整備のみならず、多くの実務的な整備作業をマスターしているような状態だった。「乗用車や小さなトラックのエンジンなどの分解や載せ替えなどは簡単にやっていた」と振り返る。

自分の興味のあることについては、とことん勉強して知識を習得する。しかし、それほど興味を持てなかったことについては、一定程度理解すると、興味を失う。高橋は自分では優等生であると認識するものの、学校の先生からすれば、満遍なく基礎的なことを学んでほしいという気持ちがあり、学校の方針とも一致しないこともあったようだ。自分でも、他人とは興味の方向

整備とともに

性が異なっているとの思いはあった。最初は認証資格の不要な板金塗装工場としてスタートした。20歳の時だ。その後73年に認証資格を取得、自動車整備工場を始めた。父から言われたように「自分で商売をする道」を選択する。木造町(当時)



独立して間もない頃

の中心地区に工場を開設した。既存の整備事業者で、整備業のやり方を学ぶのではなく、まさしく独自に事業を始めた。工場の敷地は約520平方メートルだった。

事業は順調に始まり、仕事は忙しくなった。道路沿いには入庫車両や整備待ちの車両がずらりと並び、警察が巡回に来て、業務を改善するように指導されたことも。仕事量も多く、夜10〜11時まで作業が続いたため、近所の住民からは騒音についても苦情が寄せられる。車検はそれほど多くなかったが、マフラーの交換やタイヤ交換をはじめとした一般修理を重点的にした。

車検価格は地域でほぼ相場が決まっていたからだ。高橋は「大体3万円程度と記憶している」と。このため、それ以外の価格では受注が難しい。一般修理を中心に、収益体質を構築していた。それはユーザーが求める修理であり、ユーザーに感謝されることになる。一方で車検はユーザーにとって「特段、困っていることがないにもかかわらず、入庫させられる。し

かも、納車されたあとは、入庫前よりどこか調子が悪くなることがある」という評価。顧客目線での事業選択となった。

**独自商品「乗り心地が良くなる車検」で失敗
整備業への興味を失う**

日産「サニー」、トヨタ「カローラ」が発売され、66年はマイカー元年と言われていた。職業訓練校で自動車整備を学んだ69年には国内年間の新車販売台数が100万台となり、国内の自動車販売・整備業は市場規模が拡大している状況。70年には大阪で日本万国博覧会が開催され、トヨタは「カリーナ」「セリカ」を、日産は「チェリー」を発売する。73年のオイルショックでも、新車販売台数は影響を受けたが、自動車整備工場での業務量の落ち込みはなく、好景気が続いた。高橋はこの頃、日産車の扱いが比較的多かった。サニーの中古車に乗って日本中を走っていた。これに続いて「ブルーバード」や「スカイライン」にも乗った。さらにトヨタ「スポーツ800」、ホンダ「S600」「S800」、日野「コンテッサ」や日産「スカイライン2000GT-B」などを購入し、



本社工場

乗り回していた。購入金額は合計で4〜5千万円にもなった。それだけ金回りが良く、整備工場として、収益が上がっていたことの証明だった。さまざまな車に乗る機会があり、それぞれの特徴を顧客に伝えることで、顧客の信頼を得た。さらにこの経験を基に、高橋は新たな付加価値を付けた車検商品を開発した。「乗り心地が良くなる車検」だ。車検の時に、リアスプリングを交換して、乗り心地の向上を図った商品だ。当時はサスペンションが弱い車が多く、これを交換し、乗り心地を良くすること

は、ユーザーニーズがあると判断したからだ。しかし、全く注目されなかった。

「車検は車検」としての価値しか、顧客に訴えることができなかった。高橋はせつかく自分の感覚で新商品を開発したが、「誰も喜んでくれない」。自動車整備業に対する関心が急速になえてきた瞬間だった。

この当時「整備工場の仕事に飽きてしまった」と言うこともあったようだ。大きな自動車のアフター業界に自分の価値観をぶつけたものの、時代が付いてきていないとも考えた。

独自の手法で技術を身に付ける

20歳の時には、どこかのディーラーに入ろうかと考えたこともあった。ディーラーで技術を学んで独立するのは、当時の自動車整備業として独立

するための一般的な方法だったからだ。「一方で、仕事をすること、仕事を覚えることができる」とも考えた。稼いだ金で専門家をアルバイト講師として雇い、自分に技術移転をする。全部、人のまねをして仕事をマスターした。従って、どこかの会社に勤めて仕事を覚えたのではないが、高橋には「人まねをして会社を大きくしてきた」という認識がある。

板金技術を習得する時には、専用工具を「どこで手に入れることができるのか」という基本的なことか

ら、周辺の板金塗装事業者に聞いて回った。「何でもかんでも自分でやった」と語る。時間がかかることもあったようだ。世間相場で1万円の仕事をユーザーから受注する。これを日曜日など、専門家が休みの日に工場へ来てもらって、実際に作業をしてもらい、彼に1万円を支払う。

板金をして、パテ、サフェーサー、上塗り、全塗装と必要に応じて、その作業ができる人にアルバイトとして依頼することで、自分が見て覚える機会を作った。高橋は仕事

をする工具を理解し、要領を覚え、最新技術を習得して、仕事の幅を広げていく。特定の師匠について学ぶという通常の技術習得とは全く違う独自の手法を編み出した。

ビジネスの幅を広げ トラックのさび止めに注目

一方で、高橋は特許を勉強しながら、いろいろと考えた。整備工場で実際の車ビジネスをしていると、「特許は物まねから始まる」と考えるようになったからだ。原



33歳の時バンコクにて



工場はトラックが主体



「カー愛ランドたかはし」のオリジナルステッカー

整備とともに

付バイクの生産だけではなく、自動車のライン生産の方法でも、みんなどこかのアイデアや技術の物まねから始め、独自の改良を加えながら、最新の技術となる。その中で、「独自に考えた部分が元の

仕組みをさらに効率的にしたり、より総合的になったりした時に特許になる」という理論だ。

バブル経済の前、30歳の頃、高橋は電気で動くエンジンを作ったことがあった。結婚した頃のことだ。ディーゼルトラックのエンジンは、ディーゼルは燃料を噴射することでピストンを動かす。これを磁力で動かそうとした。原理的に

言うところ、磁石の力で吸引と反発を組み合わせ、ピストンを上下させる仕組みだ。鉄同士ではなくつついてしまうので、アルミなどの非鉄合金でやるとうまくいった。その後、特許を申請しようと努力したが、受け付けてくれなかった。「無限エネルギーはダメだ」と言われたと振り返る。

雪道用のタイヤについても考えた。スパイクタイヤが91年に禁止になり、それから少し過ぎた時のこと。ハンドルカバリの原理で、夏用タイヤにかぶせることで、雪道でもスタッドレスタイヤのように走行できるものだ。片方ずつ駆動輪をジ

ヤッキアップすることで、簡単に脱着できるようなものだ。「急場しのぎにはなった」と言う。しかし「上には上がいる」と。特許申請をしたが、実業新案止まりだった。高橋はさまざまなものを発明し、実際に使ってみて、「普及する」と思ったものも多いという。

アイランドの社員からは「おやじはまた、道楽で発明家ごっこをしている」と言われるが、高橋は「人生は七転び八起きだ」と、周りの目を気にするよりも、自分のアイデアを磨くことに専念する。「諦めたらだめ」という。一方で奥さんや家族に対しては、「発明家きどりさせてくれるような環境の中にいることができることに、感謝している」と、家族があつてこそ自分を意識する。

89年に元号が平成に代わった頃に、高橋にとつての転機が訪れる。

「トラックがさびるので、なにか長持ちをする塗装か、それに代わるようなアイデアはないのか」とトラックユーザーから相談を受けたことがきっかけだった。昭和の終わりごろから、高橋は漁業関係者へクレーン付きのトラックを販売するようになっていたからだ。

定置網漁では、魚の習性を利用した形態の網で、狭い場所に魚を

追い込む。魚が集まった場所の網を船に付いたウインチで引っ張る。網は定期的に陸に上げて、手入れすることが必要となる。船から上げた網を移動するため、クレーン付きのトラックが必要不可欠になる。高橋はクレーン車の販売で実績を上げていた。

しかし、クレーン車は半年から1年もすると、クレーンの設置個所や荷台をはじめ、海水がたまりやすい部分からさびが広がっていく。もちろん、海水に浸かった網を運んだ後には、水洗いはしつかりする。それでもさびが広がる。「何とかならないのか」という声が聞こえてきた。

トラック中心の事業で
工賃収入拡大を目指す

高橋は、乗用車中心の整備工場からトラック中心の整備工場に業態を変更していた。国内の自動車販売台数は88年度の672万台から89年の消費税導入に伴う物品税廃止によって、市場が拡大。90年度には年間777万台の販売実績となっていた。しかし、乗用車を販売することで利益を上げるよりも、修理や架装など工賃を稼ぐ方法を考えていたからだ。



東南アジア視察旅行 (1981年)



さび止め処理前のタンクローリー



さび止め処理し、20年が経過したタンクローリー



今でも現役で活動中

87年に、栃木県小山市にトラックやバンを中心とした商用車の中古車のオークション会場が開設された。早速会員になり、中古トラックの仕入れを始めた。事故車は取り扱わなかったが、ユーザーの欲しい車、価格に応じてお買い得感のある車を選択し、自社で修理して、ユーザーに提供する。

場合によっては、荷台を作り変えたり、必要な部品を新調したりした。自社で直せるもの、架装できるトラックをオークションで仕入れる。さびたり、腐ったりした車を購入して、修理して、必要に応じてさび止め加工を施し、荷台を新しく作り、販売した。

「メーカーの車の作り方とは異なり、私は手作り。1台ずつさび止め加工をしながら、車を解体して、再度組み立てているようなもの」と顧客のニーズに基づき、お手頃価格のトラックなどを提供していた。トラック販売が伸びたバブルの頃には年間3億円まで売り上げが伸びたこともあった。この時、さまざまなさび止めメーカーの商品を研究した。さび止めについてのニーズは高かった。

しかし、どうすれば良いのか簡単に答えは見つからない。さび止めについて、さまざまな文献を研究し、実際に道路や鉄道でさび止めに関する関係者からヒアリングした。95年ごろ、鉄工所関係の方から、亜鉛を溶かしてその中に機材を漬け込む「ドブ漬け」という技術や「メタリオン（溶射）」という技術があることが分かってきた。高橋の関心は、さび止めへ焦点を合わせていった。

アイランドと社名を変更したのは、現在の場所に移転する82年の



時。高橋自動車整備工場から改名した。現在地への移転は、町中を南北にバイパスする現在の道路ができた時。当時は町中から田んぼの中にポツンと工場があるような状況。特に夜間はたった一軒電気がついていただけ、**「アイランド」**と名付けた。

現在、さび止めを含めた架装は月4〜5台程度で、年間40〜50台。20年間で累計1千台の加工実績となった。整備工場は4トン車までのトラックを中心に、幅広く入庫している。年間500台程度の車検実績一般整備は月150台程度の入庫状況だ。高橋は主にさび止め事業を模索し、高橋の息子や従業員が自動車整備業を営む。

(下編に続く／敬称略)