

# 株式会社エイワ

社長 前中勝彦氏

作業の難易度あがり  
正確性が求められる

—2024年を振り返りか  
えって。

前中 弊社はタイヤ用ラップや防振パッドを製造している「製造部」と、タイヤチェーンやホイールバルancerなどサービス機器の「機材部」の2部門で構成されています。製造部は、23年比で大変ありがたいことに注文が増加しました。ラップ以外の製造も、お客様から要望があればほとんどチャレンジしていきたくと考えています。『ゴム製品でこういうものを作れないか』といったお声かけも大歓迎です。機材部が販売するタイヤチェーンやホイールバルancerなどのサービス機器は、田安や世界的インフレの影響もあり、残念ながら製品単価がここ数年アップしています。その影響を



前中社長(中央)、杉村幸二取締役(右)、木崎功太郎商品部部長(左)

心配していましたが、チェーンジャー、バルancerともに台数は前年の数字を維持することができました。販売台数は前年と変わりませんが、モデルのグレードアップやオプション品の採用増加により高付加価値化につながり、前年以上の売上を計上することができました。 お客様の現場では作業の難易度が上がり、安全や正確性が求められるシビアな環境になっていることから、使用される機器のグレードが上がってきていると感じています。西部門とも年間を通じて忙しくさせていただき、お客様のご愛顧に心から御礼申し上げます。 24年はお客様からお声かけも多く、ご期待いただいていることをひしと感じました。社員もよく頑張ってくれました。忙しくてヒヤヒヤすることもありますが、各製品について、市場環境はどうか。

加しました。レバーレス機能の需要増は、言うまでもなく大口径化によるタイヤの脱着作業が困難になっている状況を受けてのもので、作業の軽労化を実現すると同時に、タイヤビードやリムの損傷を防ぐ上で効果があります。 センターロックは、従来のヨーロッパタイプに搭載されるチャック式の回転テーブルの代わりに、リムのセンターホールに軸をとおしてロックするモデルで、作業のシンプルさが評価されています。ただし現時点ではヨーロッパ式がまだまだポピュラーですが、新しいセンターロックタイプの導入には様子見のお客様もいらっしゃいます。しかし使ってみると作業性の良さ、ビード落としやリム固定が楽で安全というところで、口コミを中心に広まり、センターロック式のデモの要請もたくさんいただくなりました。 ホイールバルancerについては、タイヤリフト、S Rアダプターの採用が増えました。こちらも作業が楽というメリットのほか、バルancerへの正確な装着による「測定精度の向上」へ多様なリムのデザイン対応が求められています。

—今後の需要は。

前中 まだタイヤチェーンの半数以上はヨーロッパ方式の注文です。ハイインチ、作業困難なリムの対応としてセンターロックモデルの採用が増えています。当社の22インチ超チェーンジャーではセンターロックが約3割になりました。ヨーロッパ方式とは外觀が少し異なることから、ベテランの方ほど躊躇される傾向があります。しかし、そもそも技術をお持ちの方ですから、使ってみると慣れるのも早いです。 ホイールバルancerは近時の傾向が継続し、作業性向上と測定精度面で好評の

エアロロック式バルancerも増加すると予想しています。

## 技術の「可視化」が 信用感のアップへ

—国内をメイン市場とする企業にとっては非常に厳しい経営環境が続いています。事業の成長に向け、軸足は。

前中 EV車両の増加、燃費への関心などドライバの意識は変化しています。タイヤサービスを含む各種サービスについても、安全作業や標準化、説明責任などが社会から求められるようになってきたと思います。どのような工程でどのような機器を使って作業をしたかの説明責任ですね。これは現場の作業に求められるハードルが上がるという事です。ですが一方で、取り組み次第で「差別化」が可能になったとも言えます。

サービスの技術力や、情報提供力がお店の安心感や信用アップにつながります。それらの評価が高付加価値タイヤの販売増や工賃アップに波及するでしょう。

その高い技術を「可視化」するものとして、私たちの機器がお役に立てると考えています。時代を先取りした製品の開発、お客様のお役に立てるサービスの提供を今以上に取り組んでいきたいという軸足は変わりません。一方で厳しいビジネス環境に対応するためには、コスト面ではデジタルやAIの活用を含めソフ

# One team for EIWA quality



