One team for EIWA quality

より高い業務品質を社員一同で

株式会社エイワ　前中勝彦社長インタビュー

機材メーカーの役割も大きく

―昨年を振り返っていただいて、タイヤ整備機器の販売状況はいかがでしたか

前中　おかげさまで2024年は大変忙しくさせていただきました。当社のメイン製品タイヤチェンジャーとホイールバランサーの販売台数は共に前年をクリアすることができました。加えて、お客様に採用されるモデルのグレードアップや付属のオプション品採用が増加傾向にあり、トータルの売上としては前年比アップすることとなりました。

―なるほど。好調に推移した一年であったということですね

前中　大変ありがたい事です。現場での作業の簡易度が上がっているということが背景にあると思われます。求められる高い作業水準、それをいつでも、どなたが作業されても同じレベルのものを提供できる標準化、作業者に依存することなく提供できるビットの環境整備が求められていると。加えてどのようなプロセスで作業が実施されたのか説明責任が求められるということで、我々機材メーカーが果たすべき役割もますます大きくなったと感じた一年でした。

―その他の機器の販売状況はいかがでしたか

前中　同じく堅調に推移しました。これは計画的に設備の更新を実施なさるお客様が増えているという事かと思います。例えばコンプレッサーなどもベースが落ちることなく更新が進んでおりますし、設備更新に伴い需要が伸びています。

特に好調で引き合いが多かったのが出張サービスカー、エイワMTS（モバイル・タイヤ・サービス・システム）です。2024年からハイブリッド車をベースとした新シリーズのMTSIIを上市しましたが沢山のお引き合いをいただいています。

同じく出張サービス関連になるのですが、車両の納期が長期化していることもあり、既存の手持ちの車両に搭載が可能なパッケージ「EFU-01」も好調です。コンプレッサーと発電機、エアードライヤー、エアー充填機などをパッケージとし、車両の荷台に搭載することができるユニットです。

―そうなんですね。ところで昨年は円安が続きました。円安の影響はいかがでしたか

前中　サービス機器は円安に加えて世界的な材料コストのインフレの問題もありまして、残念ながら製品価格がここ数年アップしている状態です。この点お客様には、負担をおかけして大変申し訳ないことです。

そんな中で先ほども申しましたようにタイヤチェンジャー、ホイールバランサーともに台数は前年の数字をクリアすることができました。私共としましては製品の機能や価値向上で導入されるお客様のサービス力アップにつながる製品作りで、タイヤ販売や工賃収入増に貢献できればと考えております。

お客様にベストパートナーと認めていただける存在に

―値上げはされたんですか

前中　大変心苦しいのですが、ここ数年価格改定が続いておりまして、2025年におきましても一部製品の値上げをお願いする予定です。時期は4月を予定しております。

全国の想いを共有して

―今年のタイヤ整備機器販売の展望はいかがでしょうか

前中　タイヤチェンジャーではレバーレス機能やセンターロックモデルの増加傾向が継続すると考えております。作業の軽労化を実現すると同時にダイヤビードやリムの損傷を防ぐうえでこれらのモデルは効果がありますので従来以上に今年も需要が続くとみています。

センターロック方式は、リムのセンターホールに軸を通してロックするモデルで、作業が非常にシンプルです。またビード落としやリムの固定が楽で安全ということでここ数年、ロコミを中心に広まって、お声が頂くことが増えております。

弊社では現在自動外しモードを搭載した最高級機の「TORNADO」、ベストセラー「CL121A」を販売しており、今年はCL121シリーズのラインアップ拡大を予定しています。選択肢が増えてさらに需要が増えるのではないかと期待しています。

ホイールバランサーではエアロックモデル、そのオプション品としてはタイヤリフトやSRアダプターのご採用が継続し、引き合いが増えることが予想されます。

これらは作業が楽というメリットのほかに、バランサーへの正確な装着による測定精度の向上、また多様なリムデザイン対応などのメリットがあります。大口径ホイールの増加で残留アンバランスによる悪影響は以前に増して大きくなっています。クレームにつながるリスクもあります。

―今社内で力を入れている取り組み、これから取り組んでいく計画などがありましたら教えてください

前中　DX化に向けたさまざまな取り組みを行っております。業務の効率化につながるアプリ等の導入も進めています。同時に社内の情報処理システムの更新にも取り組んでいく予定です。生成AIなど含めて、平素の業務に使える便利なものはどんどん取り入れていきたいと思います。

また、社内で毎年行動原則というものを制定しており、今年のテーマとしては"One team for EIWA quality"をキャッチフレーズにしました。より高い業務品質レベルを目指していくために、社員一同が思いを共有し、一つのチームとして取り組んでいこうということです。

そして、お客様とのコミュニケーションを通じて学び、時代を先取りしたお役立ちできる製品とサービスをエイワならではの品質でご提供できるように頑張っていきたいと考えております。全国10ヵ所の支店事務所、また本社の製造部、その思いを共有して今年の取り組みに臨んでいきたいと思います。

―最後に全国のお客様に向けてメッセージをお願いします

前中　改めて平素のご愛顧に心より御礼申し上げます。私共の製品開発におきましてはお客様のご要望やご意見が根本となっております。お客様の声を聞かせていただき、それを私共専門メーカーならではのノウハウで製品化することで、それに加えてより良いサービスをご一提供することで、お客様に"ベストパートナー"と認めていただけるような存在になりたいと考えております。今後とも、指導のほどよろしくお願い申し上げます。

―本日はありがとうございました