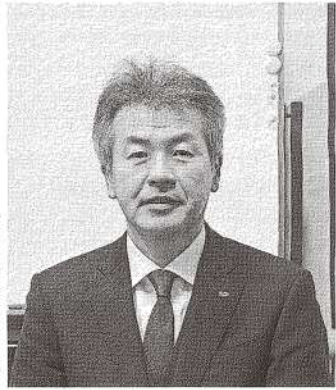


One team for EIWA quality より高い業務品質を社員一同で

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ら、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年は大変忙しませていただきました。当社のメイン製品「ヤチエシジャー」および「バルハンサー」の販売台数は共に前年をクリアするところになりました。加えて、お客様採用されたモデルのグレードアップやオプション品採用が増加傾向にあり、トータル売上として見れば前年比アップするところになりました。

—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。現場での作業の難易度が上がっているというご指摘にあると思われます。求められる高い作業水準、それをもつても、どんなに作業されても同じレベルのものも提供できる単純化、作業者が依存するような提供されている、といった環境整備が求められている。加えることで、より安全な作業を実現さ

れたのか説明責任が求められるというところで、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ていった。1年としては、その他の機器の販売状況はいかがでしたか
前中 同じ設備に洋移しました。

お客様にベストパートナーと認めていただく存在に

—これは計画的設備の更新を実施されるお客様が増えてきていることかと思えます。例えばコンプレッサーも、ベータスが落ちるような更新が進んでおりますし、設備更新に伴い備えが伸びています。
特に好調、引き合いが多かったのが出張サービスカー、Eiwa MMS (ゼパール・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MMS IIを上市しましたが、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、車両の納期長期化しているところもあり、既存の手持の車両に搭載可能なパッケージ「Dリリー」も好調です。コンプレッサーと発電

機、エアードライヤー、エアリーホブ機などをパッケージして、車西の荷台に搭載できることができています。
—そんなですね。ところで昨年以内安が続きました。内安の影響は、いかがでしたか
前中 サービスマンが不足に加えて世界的な材料コストのインフレの問題もあって、残念ながら整備単価が、数年前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です。

—そんな中で先ほど申しましたようにタイヤエシジャー、ホイールバルハンサーともに台数が前年の数字をクリアすることができました。私共としては製品の機軸や価値向上を導入されるお客様のサービスアップ

—プロつながり製品作りで、タイヤ販売や工賃収入増に貢献できていると考えております。
—個上げされたんですか
前中 大変心細いのですが、この数倍増定が続いておりまして、2025年におきましても、部品の確保をお願いしますと定めます。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たでしょうか
前中 タイヤエシジャーではハイパレス機能もセンターロックモデルの増加傾向が継続するのを考えております。作業の軽労化を美観すると同時にタイヤ

ビードリムの損傷を防ぐうえで、これらのモデルは効果があり、また従来以上に今年も需要が伸びています。
—センターロック方式は、リムのセタワ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。またビード落しとリムの固定が楽で安全と聞いて、どこも数社、ロビンソンを中心に広まって、お声がけ頂くと喜んでおります。
—弊社は現在自動アシストを標準として最新機種「TORNAZOO」、ベストゼーエーCOL II Aを販売しており、今年はCOL II Aのリースのリアアップを拡大を予定しています。選択肢が増えることで需要が増えるのではないかと期待しています。

—ホイールバルハンサーではエア

—業務の効率化につながるアプリ等の導入を進めています。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る予定です。生成AIなども活用して、平素の業務に使える便利なお品はどんどん取り入れていきたいと思っています。
—また、社内では年行動計画といったものを制定しており、今年のテーマとしては「One team for EIWA quality」をキーワードにしています。全スタッフが「One team」を認識していただくことが、お客様にベストパートナーと認められていることにつながると思います。今後とも「信頼のほど」をよろしくお願いいたします。
—本日はありがとうございました。