

トラックのボディづくりを極める

～オーダーメイドでお客様の期待に応える～

名古屋ボデー株式会社

代表取締役社長 近藤 匠 氏



近藤 匠 氏 プロフィール

1975年 生まれ
2000年 当社入社
2010年 取締役就任
2015年 代表取締役社長就任
趣味：居酒屋、ヨット

名古屋ボデー株式会社 会社概要

本社所在地：名古屋市緑区大根山二丁目203番地
事業内容：トラックボディ製作、
トラックボディ二次架装
設立年月：1962年5月
資本金：35百万円
売上高：1,337百万円
従業員数：80名
ホームページ：https://nagoyabody.jp/



●インタビュー

名古屋中小企業投資育成株式会社
常務取締役 五十嵐 健二

【五十嵐】投資先となっていたから49年とほぼ半世紀の長いお付き合いですね。

【近藤】当時、高度成長を受け業容が拡大していたこともあり、対外信用力を高めたいと祖父で初代社長の近藤憲一が考え、増資を引き受けてもらったと聞いています。

【五十嵐】創業の経緯について教えていただけますか。

【近藤】祖父が地元のディーラーで钣金を担当しており、「トラックの荷台作りをやってみないか」と声をかけられ、当社を設立しました。設立当初は大手メーカー1社向け専門のトラックボディ(架装)メーカーでした。

当社ではオーダーメイドでトラックのボディを製造していますが、扱っている車種は大型車がほとんどで、地域柄、金属の重量物

を運ぶためのボディ製造が多いことが特徴的かもしれません。

また、一からボディを作るだけでなく、二次架装と言いますが、メーカー完成車に追加での改造工事も行っています。

《業界を襲う逆風をこえて》

【五十嵐】2000年代は大手メーカーのリコールやリーマンショックなど大きな逆風が業界に訪れたと思いますが、どのように乗り越えてきましたか。

【近藤】大手メーカーのリコールが起きた時は当社の創業経緯もあり、リコールを起こした大手メーカー向けの仕事が半分以上となっていました。元々、1社に頼る体制は問題だと認識を持っており、他メーカーの仕事を増やそうと動き始めていた時、リコールが起きました。リコールがきっかけとなり、他メーカーの受注を増やすことに注力した結果、大きな傷なく乗り越えることが出来ました。トラックメーカーは大手4社がありますが、現在ではバランスが取れた比率にすることが出来ています。

一方、リーマンショック時はトラックの生産台数自体が長期にわたって大きく減少(※)したため、自社の努力だけではどうにもできず、大

変厳しい時期でした。先代、先々代が築いてきた強固な財務体質のおかげで何とか持ちこたえられましたが、会社が生き残ることに精一杯で先を考える余裕はありませんでした。しかし、やる気がある従業員は残ってくれましたので、その後の業績回復につなげることができました。

(※)トラック生産台数 2007年度:53,964台
→2011年度:21,797台 (一般社団法人日本自動車車体工業会 発表)

【五十嵐】リーマンショック後は9期連続の増収を達成されていますね。

【近藤】2012年ごろからは台数も回復し始め、最近では物流業界の人手不足からトラックの質を上げる必要も出てきているようです。格好良いトラックでないとドライバーも集まらないと聞いていますし、効率化・安全対策のためにオプションをいろいろと付けられる企業が増えています。結果、1台当たりの単価が上昇していることも増収につながっていると思います。

《社員の方でお客様に役立つ会社に》

【五十嵐】社長を引き継ぐ際はどのように考えられていましたか。

【近藤】はっきりと社長交代時期を言われたの



＜雨天時の作業効率アップのため、最近増えているアコーディオン幌＞

は交代する5年前ぐらいでしたが、入社時から会長(当時社長)に自分が70歳になったら交代すると言われていたので覚悟は出ていました。ただ、会長は70歳が近付くともう少しやろうかなと言うようになったので、私から予定通り変わってくれと話し、社長を交代してもらいました。

【五十嵐】社長就任後、どんな会社にしていきたいと思われましたか。

【近藤】オーダーメイドの一品ものを作っているので、数字による細かな管理にこだわるよりも社員のやる気を上げることが何よりも大事だと思っていました。モチベーションの違いだけで生産性が1~2割変わってくると考えています。社内の環境を整えたり、社内行事を大切に、社員の一体感を作れるようにしています。

また、地元のお客様へのサービス力をもっと上げていきたいと考えました。どうしても離れたお客様だと打ち合わせを密にできませんが、地元であれば要望を細かく聞くことができますので、出来るだけ声を形にしていきたいと思っています。お客様の業務効率が上がるものを提案し、業界に貢献できるような会社にしていきたいですね。

《ビジネスカレッジへの参加》

【五十嵐】前回のビジネスカレッジ(経営後継者の育成プログラム)に参加されていますが、どのような思いから受講に至りましたか。

【近藤】経営について体系立てて学びたいとは思っていましたが、座学が多いと自分には合わないのではないかと感じており参加は躊躇していました。しかし、当時の投資育成の担当者から熱心に誘われたこともあり、参加してみました。

【五十嵐】実際に参加されてみていかがですか。

【近藤】例えば弁護士の先生に契約実務について教えてもらいましたが、自分が個別に研修を受けるのであれば選ばなかったと思います。カリキュラムに入っていたから受講することになりましたが、受けてみると非常に重要な内容でその後、社内でも契約について見直しを行いました。

ビジネスカレッジに毎回参加することは大変でしたが、非常に勉強になりましたね。社長に就任してからの参加でしたが、自分でスケジュールを決められる分、出席はしやすかったかもしれません。

一緒に参加したメンバーとは同じ悩み・課題を共有し、オープンに相談し合える仲になっています。



＜建設・産業用機械運搬車輛＞

《弟と社内外での二人三脚》

【五十嵐】社長の弟さん(近藤基貴氏)が税理士資格を取得し、貴社の税務顧問になられていますが、どのような関係ですか。

【近藤】元々、会長の考えで二人とも会社に入ると将来、問題になるので、弟に「税理士になって当社を助けるように」と言ったようです。税理士資格を取ることは非常に大変そうでしたが、税理士になってもらい助かっています。私は

元々、税理士の先生にあまり相談するタイプではありませんでしたが、弟が顧問になってからは相談しやすく、色々なことを話し合っています。

また、弟も事務所を経営しているので、同じ経営者として課題を話し合えるなどお互い良い刺激になっています。

《今後の展開》

【五十嵐】経営計画書(下り坂登れ!プロジェクト)を前期から策定し始められましたが、きっかけはありますか。

【近藤】社長就任時に計画を立てましたが、その後、再作成することなく、時間が過ぎていました。コンサルタントの方から、「事業計画は社員の前で発表して、行動計画毎にリーダーを任命してプロジェクトを任せなくては駄目だ」と指摘を受け、昨年から再度作成を始めました。投資育成さん始め外部の方にも出席いただく発表会にすることで緊張感を持たせるようにしています。まだまだ進捗管理が出来ていないところが反省点ですが、社員に責任を持たせるために活用していきたいと思っています。

【五十嵐】事業環境についてはどうみられていますか。

【近藤】トラックの生産台数は人口減よりも少し早く減少していくのではないかと感じています。一方、私たちのようなオーダーメイドでトラックボディを作る会社は小規模なところが多く、現時点では生産台数の減少よりも競合の廃業・縮小の方が早く進んでいますので、努力次第で成長も可能だと考えています。

【五十嵐】①チャレンジ、②効率化、③人材育成の3点を重点課題として挙げられています

が、それぞれどのようにお考えですか。

【近藤】まず、売上の増加を続けていくことは非常に重要だと考えています。これまでは増収を続けてこられました。成長を続けていくためには常に何かを変えていくことが必要だと考えています。一方、既存の事業はある程度の敷地面積が必要なこともあって、大きく伸ばしていくことは難しい。そのため、新しいことにもどんどんチャレンジしていくことによって成長を続けたいと思います。

効率化については、業界が良い意味で自由ではありますが、非常に遅れている部分も多く、やれること、やらなければいけないことがまだまだあるのではないかと考えています。

人材育成の観点では企業における人材のピラミッド構造を意識しています。上の人間が新しいことにチャレンジしていく環境を用意しポジションを空けることで、社員が上位の仕事にチャレンジし成長していける環境を作りたいと思います。



＜作業現場＞

【五十嵐】経営理念を社長が作られたそうですね。

【近藤】経営理念が元々、なかったこともあり、社長に就任するタイミングで自分の考えを形にしました。「大切な仲間」「クオリティ」「商売を助け

る開発」「大きな信頼」「私たちの繁栄」の5つです。この5つには順位なく、どれも両立していかなければならないと思います。しかし、若い人に経営理念の理解が進まないといった課題も見えてきており、もっと分かりやすく伝えていく必要があると思っています。



<本社工場>

《目標に向けて》

【五十嵐】今後の展開について教えていただけますか。

【近藤】数字として社員数100人、売上30億円の目標を持っています。しかし現在のトラックボディの生産だけでは達成は出来ません。既存の枠から外れ、新しいことを始めるためには社外からの意見を取り入れていくことが重要だと考え、コンサルタントの方も含め、「未来づくり会議」を発足しました。社内では出て

こないような新規事業の種を見つけ、「事業の柱」を増やしていくことでリスクの軽減にもつなげたいと思っています。

既に新規事業の第一弾としてカスタム小型トラック「プチ・カミオンシリーズ」の販売を始めています。これまではボディづくりのみでしたが、トラック自体の販売となります。普通免許で乗れるトラックはディーラーでボディに対しての要望が通りませんので、小さな企業やお店の期待に応えるよう豊富なオプションを用意して対応していきたいと思っています。

中小企業は新しいことにチャレンジしていくことで組織の活性化を図る必要があると思っていますので、本業のボディづくりも新規事業もどんどんチャレンジしていきたいと思います。

【五十嵐】ありがとうございました。今後もさらに発展されることを祈念しております。



<プチ・カミオン(普通免許で乗れるダンプ)>