

顧客先でタイヤ交換等を完結させる 「出張サービスカー」の製作

近年、商用車においても普及してきた省エネ（エコ）タイヤは、従来のタイヤとは構造が違うことから、交換方法が異なっている。エコタイヤの出張交換にも対応可能な新型サービスカーを製造した。

有限会社タイヤショップ・ウエスト

受付番号：2613110479

代表者名 代表取締役 西野信夫
所在地 〒134-0085 東京都江戸川区南葛西2-24-23
連絡先 03-3680-5505

資本金 300万円
従業員 8人
URL <http://www.tire-west.jp>

取組みの背景

当社は、出張サービスカーによる出張タイヤ交換を主要サービスとして行ってきた。予約した日時に出張サービスカーが登録業者の事業所に出向き、搭載している機械を使い、駐車場でタイヤ交換やタイヤを長持ちさせるためにタイヤの位置交換（ローテーション）を行う。また当社では、登録業者に対して2カ月に1回の無料巡回をし、タイヤの溝の深さやボルトナットの締め付け具合、空気圧の点検を行っている。その結果を基にタイヤカルテを作成し、タイヤローテーションや交換時期のアドバイス等を実施している。出張サービスは、当社の生命線といっても過言ではない。

しかし、当社が所有している出張サービスカーでは、十分な対応ができなくなっていた。その要因は、エコタイヤの存在である。エコタイヤは平成22年から省エネ・CO2削減のために開発され、政府が積極的に普及を推進している。平成25年度に、エコタイヤに履き替えると1本につき9,000円の補助金が支給されたことから普及が進み、商用車の新車には、エコタイヤが標準装備されている。ところがエコタイヤは従来のタイヤとは構造が違うため、交換の仕方も変わってくる。そこで、新たな設備を搭載した新型出張サービスカーを製作することにした。

取組みの内容

『新型出張サービスカー』は、3.5t車に発電機、コンプレッサー、タイヤチェンジャー、ホイールバルンサー（車輪の釣合いを測定・調整する測定器具）、エアタンク、エア充填機、窒素ガス発生装置、ブースタージャッキ、エアードライヤー、ホースリール、タイヤ立てパイプを搭載し、店舗内の整備工場の機能を集約させた。



整備工場の機能が集約されている

製作時に問題となったのは窒素ガス発生装置の導入である。エコタイヤは窒素ガスを充填するため、窒素ガス発生装置が必要となる。精密機械である同装置は、本来はコンクリートにアンカーを打ち付け固定して使用するものであり、移動しながら使用することは想定されていない。メーカーと相談し、試行錯誤を繰り返しながら実用化にこぎ着けた。

窒素発生装置以外の設備に関しても、自動のタイヤチェンジャーやブースタージャッキ等最新の設備を導入した。近年はホイールにアルミニウムを使用されることが多

企業紹介

当社は平成5年に創業し、主に運輸業界の商用車、特にトラックを中心に、タイヤ・ホイールの販売、交換、修理を行っている。騒音や来客の集中等に対する周辺住民への配慮から始めた出張サービスは、業界の先駆けである。商用車に対する「かかりつけタイヤドクター」として、登録業者が有する2,000台以上の車両を無料で巡回点検を行い、車両ごとにタイヤカルテを作成している。登録業者については、走行中のパンク等急なトラブルに対しても24時間対応している。

(株)ブリジストンが主催する、タイヤとメンテナンスで環境に貢献することを目的とした「エコバリューバック拡大コンテスト」で平成12年上期第1位、下期4位を獲得する等、環境対策にも積極的に取り組んでいる。



新型出張サービスカー

くなっているが、アルミは作業中に傷が付き易い。そうした事故を避けるため、最新設備を採用することとした。

前例のない取組みだったため、予定されていた納期には遅れたものの、納車後は特に不具合はなく、エコタイヤが問題なく交換できることを確認できた。



自動タイヤチェンジャー



従来通り空気圧等の点検も可能

バーが増えてきている。そのことが当社に対する安心感を与える効果を発揮し、口コミによる新規顧客獲得に繋がっている。

自動で動くブースタージャッキ等最新の設備を搭載したため、作業効率も向上した。従来は約1時間の作業時間を要していたが、10分から15分短縮できるようになった。迅速な対応ができることから、万が一荷物を積んだトラックが路上でパンクした場合でも、従来よりも短時間で修理を完了することが可能となった。

また、運送業者以外の利用も増えている。一例を挙げると、現金輸送車である。その性質上、人目の付く場所で作業を行うことができない特殊車両を所有する事業者からも新型出張サービスカーを製作したことにより依頼も増えている。

取組みの成果

新型出張サービスカーの導入でエコタイヤへの対応が可能になったことから、出張サービスがより充実するようになった。この業界の繁忙期は、スタッドレスタイヤへの履き替えが必要な冬場だが、当社にはタイヤカルテに基づく登録業者の情報データベースがあるので、事前にタイヤ交換等を提案することで、ピークの緩和を図れるようになった。一方、利用者にとってのメリットも大きい。従来は冬場のピーク時になると、当社の店舗前にトラックの列ができるほど混み合っていた。ドライバーの待機時間には残業代が発生するが、出張サービスを受けることによって、それを解消することができる。

新型出張サービスカーは、それ自体が広告塔になっており、最新設備の物珍しさから、作業を見学するドライ

補助事業終了後の取組み

新型出張サービスカーの運用にあたっては、新たにアルバイト従業員2名を採用した。また、広くPRするために、当社ホームページをリニューアルした。

当社周辺には、創業当初は運送業者の駐車場が多かったが、地価の上昇により、近年は郊外へと移転してしまった。しかし、登録業者の駐車場が店舗から離れていても対応できることが、出張サービスの強みである。今後は江戸川区に限らず、近隣区・市にも販路を広げていく。

また、ターゲットとする業種についても、さらに広げていく計画である。トラックを所有しているのは運輸業に限らないので、廃棄物収集業者や宅配業者、小売業者、介護事業者等様々な業界に向けて営業活動を行っていく予定である。