



北車の本社工場は約 12,000 坪の敷地がある。今回近隣の土地 700 坪(写真右上)を購入し、ボディ生産能力アップを計画

北海道車体(株)
(北海道北広島市)

**エア・ウォーターグループの
シナジー効果を実践
ボディ生産技術力アップで
車体経営の安定化を**

**創業 56 年の歴史を持つ
北海道を代表する車体メーカー**

今月号の取材で北海道まで足を伸ばした。生憎、日本列島が強烈な低気圧に見舞われ、札幌周辺も前日から季節外れの暴風雪となり、取材先の北海道車体(株)(北車)にたどり着くまで不安の連続だった。道民にとっては季節外れの悪天候というだけのことだが、東京から来た人間にとっては恐怖すら感じる状況だった。



取材当日は季節外れの暴風雪に見舞われ大荒れの天候となった

北車のある北海道北広島市大曲工業団地は千歳線の北広島駅からタクシーで通常は 20 分程度だが、この日は 30 分以上かかった。同社には、昭和の北海道車体工業時代、平成になってからのパブコ北海道時代に何度となく訪問している。現在のエア・ウォーターグループとなった北車には今回が 2 度目の訪問である。

同社は、創業 56 年の歴史を持ち、平ボディ、アルミバン、ウイング、冷凍車、各種トレーラーや石油ローリ、さらにニーズに応じた特殊ボディまで幅広い架装を行う北海道を代表するボディメーカーである。まずは、その沿革を簡単に記しておく。

- ◇ ◇ ◇ ◇ ◇
- ▽昭和 31 年…加藤車体工業(株)北海道工場として札幌市西区で発足
- ▽昭和 35 年…加藤車体より独立する形で北



エア・ウォーターグループとなった北車の杉村豊治社長

- 海道車体工業(株)が設立
- ▽昭和 39 年…本社工場を現在地(当時の札幌郡広島町)に移転
- ▽昭和 44 年…タンクローリー等の特装车専門工場完成
- ▽昭和 48 年…パネルバン工場完成
- ▽昭和 50 年…自動車整備事業開始
- ▽平成 3 年…(株)パブコ北海道に社名変更
- ▽平成 6 年…トレーラー工場完成
- ▽平成 10 年…新型塗装ブース工場完成
- ▽平成 12 年…ターレットパンチ・プレス機導入
- ▽平成 14 年…N 型保冷専用として圧着プレス機を導入
- ▽平成 21 年…北海道車体(株)に社名変更
- ▽平成 23 年…エア・ウォーターグループ(エア・ウォーター物流(株))の傘下となる
- ▽平成 24 年…(株)エア・ウォーター車輛整備と合併

◇ ◇ ◇ ◇ ◇

現在の資本金は 45,000,000 円、従業員数約 161 名、本社工場は 12,190 坪あり、その他、石狩工場(360 坪)と札幌工場(220 坪)がある。

今回の取材では、同社の杉村豊治代表取締役社長と坪川弘幸取締役副社長の両氏が時間を割いてくれた。



永年ボディ業界で仕事をこなしてきた坪川弘幸副社長

エア・ウォーターのグループとして
メーカーポジションで小型灯油ローリを架装

■於久田 北車には40年ほど前に初めて訪ねて以来、何度となく訪問させていただいている関係もあり、会社の変遷もお聞きしています。エア・ウォーターのグループになったのは何年前なんですか？

◇杉村 2011年4月ですから今から5年

前になります。正確に言うとエア・ウォーターから見て当社は孫会社という位置づけです。エア・ウォーターグループにエア・ウォーター物流(株)があってそのグループ6社の中に当社があります。エア・ウォーター物流の傘下になって5年目ですが、私は4年目になります。その前にエア・ウォーター物流からの非常勤社長が2人いまして、その後に私が常勤で来たんです。つまり、グループになって私は3代目の社長ということになります。

■於久田 エア・ウォーター物流が利用する車両のボディ架装も北車が扱うということになるのでしょうか。

◇杉村 すべてというわけにはいきませんが、当然その関係の車両は多くなってます。LNG系のタンクローリはやはり増えてます。エア・ウォーター物流は、高圧ガス輸送を主体に、トレーラを含む一般貨物輸送、食品物流、医療関係など幅広い物流事業を展開しています。その関係での車両架装が今後増えると思います。当然、扱う種類も増えてくるで



北車はエア・ウォーター物流の傘下となる

しょうね。

■於久田 これだけバラエティーに富んだ車両を扱うボディメーカーは全国的に珍しい。

◇坪川 従来からバリエーションは豊富でした。

◇杉村 エア・ウォーターには「エネルギー」というセグメントがあって、油とか灯油、ガスなどいろいろ売ってるんですが、特に北海道は戸建てへの灯油輸送が必要です。東京だとポリタンクでいいんですが、北海道は戸建てに設置されている大きなタンクに灯油を運ぶわけです。そのための小型灯油配送タンクローリをメーカーポジションとして扱って行くことになったんです。すでにカタログも作りました。

■於久田 従来から北車で扱ってましたよね、この種のローリは。

◇杉村 そうです。当初は東邦車輛(当時の東急車輛)からの委託を受けてやっていたんですが、その後いろいろと形勢が変化しましたので、エア・ウォーターグループとして製造

元と販売元をやっていくことになったんです。そのタンクローリ自体は珍しくないんですが、今回からは製造から販売までのすべてをグループとしてメーカーポジションでやっていこうという事が新たな展開なんです。この4月1日から始めます。エア・ウォーターの地域事業会社である北海道エア・ウォーターが販売を担当して当社が製造を担当する形です。

■於久田 全国レベルで販売していくことになるのでしょうか？

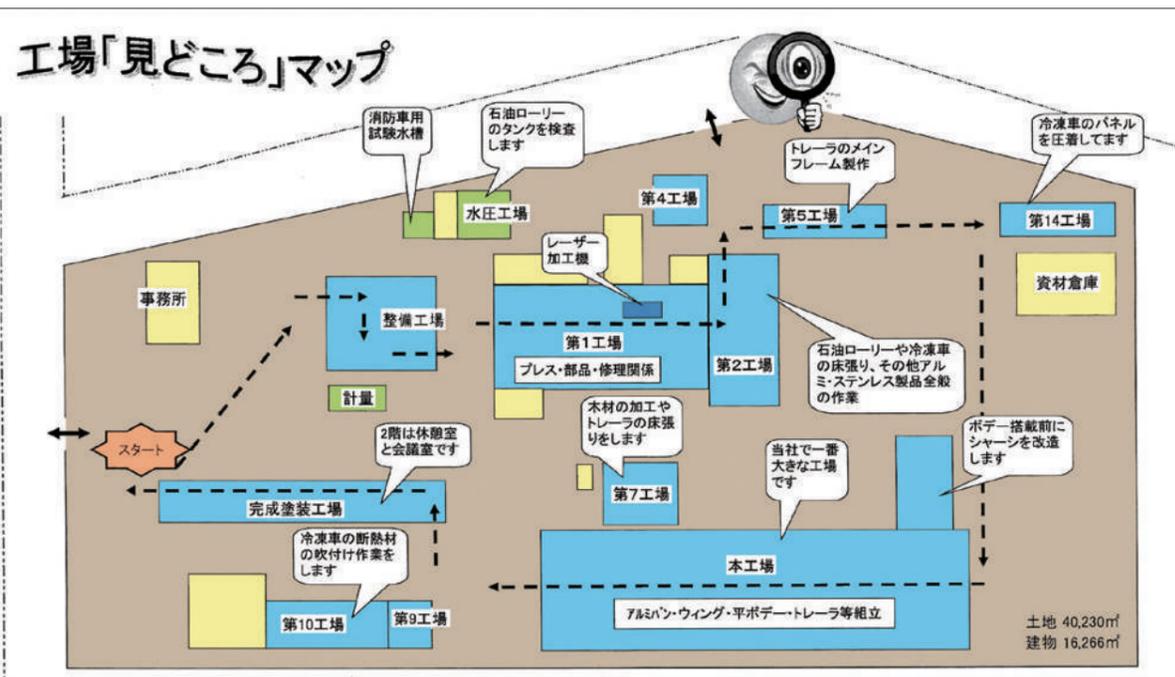
◇杉村 エア・ウォーターには、全国の燃料屋さんで組織さ

れている共栄会というのがあって、そこに販売をお願いしようと思ってます。ただ、ニーズとしては北海道と東北エリア、それと九州の一部の地域だけでしょうね。

当社では大型の石油ローリは扱ってませんが、6KLから下のクラスのローリで全国展開しているのは新明和さん、極東開発さん、そして当社ということになります。

■於久田 4月から発売されるその北車製灯油ローリは新たな機能があるとか…。

◇坪川 この車両は灯油の配送用として永



本社工場全体像(工場見学者用に製造部が製作した「見どころマップ」をベースに加工)



小型石油ローリは同社の看板車種のひとつだ



北車ブランドで販売されることになった石油ローリー(カタログより)

年のノウハウが詰め込まれた完成形の車両です。これまでと基本的に同じ仕様です。製造販売の体制が新しくなったということが今回の違いで、特に新発売だからということでの製品の仕様変更は行ってません。

LP ガスで発電する移動電源車を展開
工場拡張で生産能力アップを計画

■於久田 会社案内のパンフレットを見ますと特殊ボディが多く掲載されてますね。

◇杉村 ニーズに応じて製作するボディに力を入れてます。最近だと消防系ですね。本州の消防車メーカーと提携し、全国展開して

います。これまで今もそうですが、道内の消防車メーカーからは、消防水槽タンクのみを扱っておりますが、今回は完成車として扱う形になりました。扱ってみてわかりましたが、手間暇のかかる車両です。基本的には半完成品で当社に入って来る場合と、部品が来てすべてを組み上げる2通りがあります。

その他、LPG プロパンを利用した移動電源車も扱ってます。これは、エア・ウォーターのエネルギー対応のひとつで、大きな地震が起きた場合、都市ガスだと銅管を復旧させるのに1ヶ月以上もかかることになります。当社のLP ガス移動電源車はプロパンを積んで、現場に急行してその場で電源供給ができるんです。発電量はタイプとしていろいろありますが、軽自動車型の小さなタイプでも20kVAありますから、照明や無線、携帯電話の充電などに利用可能です。

3.11の東日本大震災からですね、このような車両の需要が出てきたのは。今、自治体にPRしてますし、展示会にも出展してます。プロパンボンベなら被災地でもなんとか調達できますから、いざというときに必要な車両なんです。

◇坪川 10Kwで一般家庭の2~3軒分と言われてます。当社のLP ガス移動電源車には軽4輪ベースの20kVAのほか、2トン車ベースの60kVA、4トン車ベースの



トレーラタイプの設置型LPガス移動発電車(125kVA)



消防水槽車

125kVA、それと現地にそのまま置いておけるトレーラ型の125kVAタイプもあります。

■於久田 平ボディやバン、ウイングなどの一般カーゴも扱ってますよね。

◇坪川 以前はパブコ系ですので、その流れでパブコの部材を使ったバン、冷凍車、保冷車、ウイング、東邦車輛の提携品となるトレーラなどがあります。

バン、ウイングは部品で買ってそれを組みという流れで、パブコの部材で架装するわけですが、北海道は雪が降りますし、そうなる道はガタガタになります。通常の部材だけで組んだ車両は北海道では長持ちしません。ですので、独自で部材を調達するなり自社で部品を製作して完成ボディにしています。本州からの部材だけでは腐ってしまうので、北海道仕様として腐食に強い部材を当社では使ってます。

冷凍車などの保冷ボディはサンドイッチパネルになります。自社で2.5m×10mまでのプレスができる機械を持っています。

■於久田 カーゴ系と特殊ボディの割合としてはどのようになるんでしょうか？

◇杉村 売上の的には、カーゴ系が4割、トレーラ系が4割、残りの2割が特殊車です。カーゴ系はトレーラより単車の方が少し多いかもしれませんね。

■於久田 現在、どこのボディメーカーも忙しい状況ですが、北車も活況を呈しているんでしょうか？

◇杉村 御多分に漏れず当社も結構仕事を頂いてます。ただ、他社さんとは違って、納期が1年だのそれ以上だのという事はありません。今の段階で発注いただければ、7月と



定温ウイングボデー



LNGタンクトレーラ



機動性に優れる軽自動車をベースにしたLPガス移動発電車(20kVA)



2段床タイプの豚運搬車



レーシングサポートカー



バン架装のノウハウを活かした喫煙室

か8月には納車できます。

そうは言っても、現在生産が手一杯という状況が続いてます。ですので、今後は設備投資も必要だと思ってます。人の問題と設備を

含めて工場の生産能力をアップする考えです。そのための新用地も買いました。現在この工場が約12,000坪で、新たに近隣の土地7000坪を買ったんです。将来的にはグループのボディ架装を増やす必要がありますから、そういうことも視野に入れながら計画しています。

■於久田 これまでエア・ウォーター物流はそれぞれ各地のボディメーカーに発注していたと思いますが、それが北車に一本化されれば、品質も向上するだろうし、その輸送ニーズに合ったボディを提供できることになる。ボディ製造の一元化が実現できますね。

◇杉村 エア・ウォーターはいろいろな業態があるので、それに応じたボディを提供していく考えは持ってます。ただ、先ほども言いましたように設備、そして人の問題もあり、現状のままではそれに対応できないんです。今回の用地確保により当面2割ぐらい生産能力を強化しようとしています。

■於久田 それは楽しみです。

◇杉村 楽しみなのか苦しみなのか分かりませんが、全国のボディメーカーがこのまま1年以上の納期だということになったら、ユーザーは諦めて中古車を探すか海外のボディを買うかになる。勿論、1年先がどうなってるかわからない状況ですから、1年以上先の注文書もらえるわけでもありませんし、ボディメーカーの経営は大変ですね。

■於久田 昔なら、工場を広げて人も増やして、受注増に対応してましたけど、今は先行きが不透明な状況ですからどこも怖くてその方法は取れません。北車のようにエア・ウォーターという素晴らしい大企業がバックにあれば別でしょうけど。

◇杉村 そんなことはありません。勇気と決断は必要です。忙しいのはいいんだけど。1年は長い。それを何とかしたいという気持ちなんです。納期が1年を超えたら悪い効果しか生まないと思いますよ。それこそ、於久田さんがトラックショーを展開しているタイからボディを持ってきたりも考えられますからね。

別業界から来た社長の経営思想は
常に前向き思考でやっていくこと

■於久田 社長はボディメーカーの経験はお持ちなんですか？

◇杉村 ボディづくりの経験はありません。元々がガス屋ですから、物をつくるという経験はありませんでした。私は営業系なんですけど、みんなはなぜか技術系に見えると言います。でも、エア・ウォーター時代に衣食住のすべてを担当してきました。ガスをはじめ部品や住設、食品などいろいろです。そういう面では営業系なんですけど、技術的な仕事もやりました。

出身は北海道で、エア・ウォーター北海道から北車に来たわけで、ボディについては素人です。でもこの会社は56年の歴史があるので、古株の社員も多くいて何でもわかっていますから、私は何も知らなくても問題ないんです。

◇坪川 加藤車体の北海道工場が独立して北海道車体工業になり、その後パブコ北海道、東邦車輛、そして現在という流れで、私も含め営業にも技術にも昔からの従業員はいます。

■於久田 社長は何年のお生まれですか？

◇杉村 昭和25年生まれで、今年66歳になります。生まれは旭川で、エア・ウォーターがまだ、ほくさんの時代に入社して、東京と大阪に8年弱いまして、その後、道内を転々



豊富なバリエーションに対応できるレイアウトの本工場



バンボディの生産工場



作業効率を考えた整頓された工場内



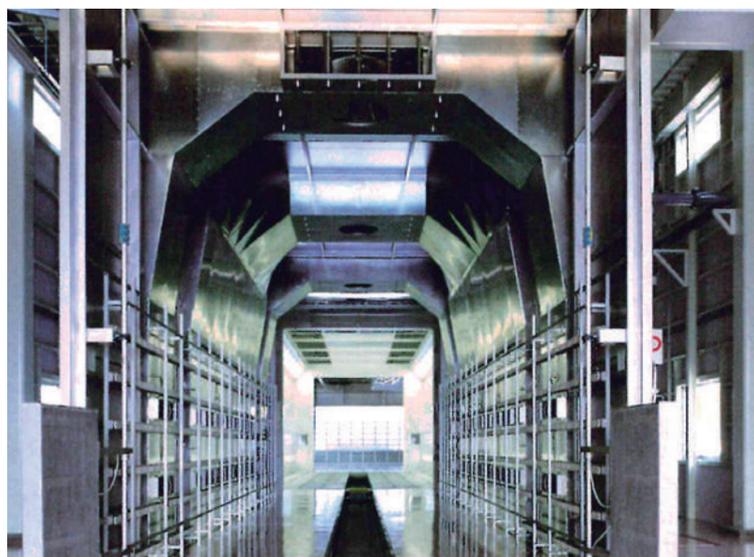
ローリー架装工場



トレーラ架装工場



フレーム加工を行う工場



効率的な塗装工場を同社は設備している

としてました。

■於久田 別の業界からボディメーカーの社長になって、変だな？不思議だな？と感じられたことがあったと思いますが…。

◇杉村 ありましたが、それを言うといろいろと問題になっちゃうから。

◇坪川 地方のボディ製造会社は本州大手と比較しても、設備、品質、原価も含め劣る面があったりしましたが、設備も含め品質向上、原価低減及び営業品質向上、技術力UP、資材管理等、積極的に取り組んで頂きました。

エア・ウォーターは危険物を扱う会社ですから、コンプライアンスについても非常に厳しく、特に安全面は徹底しています。私もボディに携わって42年になりますが、この業界は、車両販売店と運送会社の2カ所がお客様と言う形の中での苦労もありました。でも、別業界から社長が来て、ここはおかしいぞ、と言ってくれたお蔭で改善された部分はかなりあります。

■於久田 そういう意味では、別業界から社長が来たというのはありがたい話ですね。今後の抱負としては…。

◇杉村 これまでこの会社も苦しい時代があったわけです。待遇面でも従業員に苦勞をかけたこともあるわけで、少しでもそういう部分を改善するように持っていく考えです。私は常に従業員の目を



完成車の水漏れ検査を行うシャワーテスター



レーザーガスの供給設備

見て経営をやっていくことにしています。

お陰様で、エア・ウォーターにはガスや食品などの部門もあるわけですから、そういうところでシナジー効果を出したいと思ってます。トラックボディは当社に発注してもらうようお願いしていきますし、当社で使う部材やガスなどはグループの北海道エア・ウォーターから買ってます。

当社の会社案内にも入れてますが、エア・ウォーターの理念は「創業者精神と誇りを持って、空気、水、地球、そして人にかかわる事業の創造と発展に、英知を結集する」ということなんです。当社も苦しい時もあったけど、これからは少しでも底上げして行く。そのために2020年に向けて、工場を3段階でリニューアル工事して、どこまで出来るかは分

からないけど、常に前向き思考で行こうと思ってます。

他と同じものをつくっても結局は価格の競争になってしまう。広く浅くでもいろいろな特殊ボディをつくっていくと技術の活用に繋がる。こういう場合にはこうすればいい、という考えが生まれる。冷凍車だけだったらそれが落ち込むと連動して仕事も減少する。平ボディだけでも同じことです。少量多品種をその技術力でこなしていく。それを当社の強みにする。量産車種は大手ボディメーカーと勝負しても当社には当然勝ち目がないわけですからね。

そのために、われわれも授業料を払ってます。移動電源車でも結構な授業料を払いながらやってるわけです。手慣れるまではこれも仕方ないと思いますし、それが出来るうちにやっておかないとなり

ませんからね。

■於久田 社長はボディ業界のことをすでに熟知しておられる。別業界から来て4年目とは信じられません。本日はありがとうございました。

■訪問企業データ

会社名：北海道車体株式会社

本社所在地：〒061-1274

北海道北広島市大曲工業団地2丁目7-3

Tel：011-376-2111/Fax：011-377-4196

URL：http://hokusha.jp/

主要製品：各種トラックボディの設計・架装、トレーラ、タンクローリ架装、コンテナ他関連機器製作、車検整備(民間車検場)、修理、自動車部品、タイヤ販売、移動クレーン、パワーゲート販売 他