



福島県二本松市にある新庄自動車の福島工場

新庄自動車 株式会社
(山形県新庄市)
代表取締役社長 **佐藤 啓**

インタビュー ◇ 於久田幸雄 (本誌編集長)

創業60年を超える歴史ある企業
油圧屋が作るクレーン付原木運搬車
顧客が儲けられるための営業が基本
**燃費3割削減可能を
実現するトラック開発**



クレーン付原木運搬車を作らせたなら天才的とも言える佐藤社長。木材輸送業界では有名な人物である

ネットの中に新庄自動車に夏期休業中の長期インターンシップを経験した山形の産業高等学校機械システム科3年生の感想を見つけた。その発表文の中の“企業選定理由”に「社長さんは、はっきりものを言う人で、常に何かを考えていて、自ら県外に営業に行ったり、自ら発明して特許をとったり、行動力あふれる人だという点で会社に興味を持ち、インターンシップ先に決定しました」と書かれていた。6、7年前にアップされた話だが、佐藤社長の行動は今でも殆ど変わっていない。今月号は、クレーン付原木運搬車で日本のその業界で最も知られ、架装技術力に優れた新庄自動車を訪ねた。佐藤社長は今でも全国を飛び回っていて、なかなか捕まえるのが難しい人物だ。福島県二本松市にある福島工場にいるとの情報があり速攻で駆け付けた。今から30年ほど前、銀座の弊社事務所に抱ひとつ上げ山形弁で熱心に技術話をする佐藤社長がはじめて訪ねてきたのを今でも忘れていない。細かいことは何一つ言わずに東京トラックショーに出展してくれた。筆者と同年なので当時の佐藤社長は30代である。今回、久しぶりの佐藤節を約3時間にわたり聞くことができた。本記事の内容はその一部であることを書き添えておく。

■ 自社でシャシを購入しニーズに応じて
架装内製部品の使用で高い信頼感が...

◇於久田 1日1台販売しているというお話ですが。

■佐藤 そういうイメージで引き合いが来ているということです。1日1台すべてが決まれば365台になる。そうなったら大変なことになっちゃう。勿論、そこまではならないけど感覚的にはそんな感じで仕事してるという意味です。

◇於久田 新庄自動車は全国が販売エリアになってますが、営業対応というのは?

■佐藤 新庄自動車には営業マンは誰もいない、私だけ。「買いたいから説明に来てくれ」とお客さんから連絡が来る。「全国育樹祭」に出展したり、テレビ取材を受けたりしてるから、今では新庄自動車を知らない人がいなくなりました。先日も鹿児島島の車検場で「新庄自動車さんですよ」と、知らない人から声をかけられました。(笑)

◇於久田 クレーン付きの原木運搬車を作らせ

たら日本一の新庄自動車だから、その業界で知らない人はいないわけだ。ユーザーニーズを取り入れた車両を提供するのも新庄自動車ならではのですね。

ユーザーニーズを取り入れるための製造工夫を教えてくださいませんか?

■佐藤 殆どの場合、トラックは買い取り。つまり、地元のディーラーから当社がシャシを購入して、お客さんの要望通りに架装をやる。なので、ミッションはこれ、デフはこれ、リターダ付けろ、ここはいらぬ、ということカーディーラーに注文します。

カーディーラーみたいに「期末だからクルマ買って下さいよ」という営業はしてません。お客さんに儲けてもらえるための話に行く、それが私の営業の基本なんです。

でも、昔はお客さんに対して、3千万円・4千万円を用意できるのか、というような営業をしていた時代もあった。その時には高級車に乗って営業に行ってたけど、今では4トン車とランクルがオレの社長車。(笑)ランクルの後ろから工具

とツナギ(服)を出して出先で修理することもあるんです。

◇於久田 ボデー部品のひとつひとつを内製しているということで、そうすると加工機械も必要になりますよね。

■佐藤 先日、レーザー加工機を発注したんです。いろいろな機械メーカーがあるけど値段とか値引きとかじゃなくて、機械の性能が優れた内容なので発注しました。どんな時も選ぶときは物の価値を見えています。

今までは部品ひとつ作るのに、シャーリングで切って、ガスで切って、プラズマで切ったりして加工してたから、4チーム必要だったんです。部品ひとつ作るだけなのに、時間も人手も必要になる。それがレーザー加工機を入れれば2人ぐらいで必要な部品をその都度専門に作れて、それぞれのチーム、それぞれの工程にその部品を供給して行けばいいわけです。

当社はボデー部品を部品商社などから買っていないんです。すべての部品、フェンダーや泥除けなども自社で作ってます。なので、部品作りが6割を占めている。これは格好がいいとか、そういう意味ではなく、機能性を重視した考えで、ボデーにマッチした部品をそれぞれ用意する、ということです。これも、お客さんのニーズに合わせて、ここの幅をちょっと広くするとか、角度をこうした方がいいとか、そういうことに対応するためなんです。それに、自社で作った物を使うことでわれわれ自身の信頼感も高くなるからね。

■ 創業60年を超える歴史ある企業
会社倒産の危機を救った4代目

◇於久田 新庄自動車は創業60年を超える歴史ある企業ですよ。

■佐藤 新庄自動車としては昭和29年1月9日の創業ですから、60年以上の歴史がある。

同族継承ではなく殆ど他人で4代続けてきています。

◇於久田 創業は佐藤社長が生まれてすぐの頃ですね。

■佐藤 初代の社長は東北電力で新庄の所長をしていた方だそうです。これからはクルマの時代になるからということで有志が集まって始めた聞いています。でも、昭和29年にはまだクルマは走ってなく、近くにあった石炭鉱山の機械の修理をしていたそうで、初代社長は3年ぐらいで、役員だった人が2代目になったんです。

昭和35年頃にいすゞ自動車新庄に営業所を出したんですが、その時に、新庄自動車の敷地の中を貸してたことなんです。それで、販売と部品はいすゞがやって修理を新庄自動車が担当したんです。メーカーのサービス指定工場として昭和47年までやって、その後、新庄いすゞ(株)サービス工場として別の場所に移って行ったんです。その時に新庄自動車も誘われたんですが、それを断った。それで、いすゞとの縁も切れた。

その後、昭和48年に2代目社長が亡くなって、それで取り敢えずその奥さんが社長になったんだけど80歳の高齢だったし、会社には出て来ない。工場長が社長代行でやってたんですが、昭和60年になって仕事もなく、資金も底をついて、それで私に社長を継いでくれとなったんです。

10代に新庄自動車に見習いに行ってたんです。いすゞが最高に良い時代の昭和45年頃で、TX、TDの全盛時代です。4×2が主流で、6×2、6×4はまだ出てきてなかった時です。そのころの経験があるから、今でもミッションでもデフでも修理できますよ。

◇於久田 確か、佐藤社長は運送会社の出身ですよ。

■佐藤 父親が運送屋(最上運輸)で、すべての修理を新庄自動車に頼っていたので2代目



フルトレタイプのクレーン付原木運搬車。新庄自動車はこの種の車両架装を得意としている

新シリーズ◇ 時代を語る 車体人 11

の社長がよく集金に来ていたので、顔見知りでした。その人が48年に亡くなって奥さんが継いで12年間ほどやったけど、うまく行かなくなつて私が4代目として昭和61年に32歳で社長になったんです。

新庄自動車の中で働いている人達とも仲良しだったし、会社が潰れたわけではないので何とか立て直してくれないかと白羽の矢が立ったんです。

先代には息子もいたんだけど農林省の偉い人だったし、それを辞めて修理屋の社長にはならないわけです。それで私の所に話が来たわけです。というか、その息子さんに頼まれたんです。社長になってくれないか、と。

◇於久田 厳しい状態で社長を受けたわけだ。

■佐藤 明日には食いつぶす、という状況での社長交代で、税理士にもこの会社を立て直すのは誰にもできないと言われたんです。でも、1月に継いでその3月には黒字を出したんです。その時は父親の後を継いで最上運輸の社長でもあったんですが、それを辞めて新庄自動車の社長になるならいいけど、両方の社長をしていたら、新庄の赤字が最上運輸まで飛び火するぞ、と税理士が言ってました。でも結果は、短期間で黒字に持って行ったわけで、後で聞いた話だけど、反対していたその税理士が私の父親に、「あなたの息子は何という凄い能力を持っている人だ」と話したということです。



クレーン付ダンプ。廃材輸送や産廃輸送など幅広く対応できる車両だ

一時期、最上運輸と新庄自動車とVクレーンジャパンの3社の社長をしてました。今は、最上運輸もVクレーンジャパンも他の人に譲りました。Vクレーンジャパンをつくったのは、新庄自動車の案内書に東京都港区の住所を入れたかっただけです。(笑)

最上運輸は営林署の仕事が100%だったんです。お上の仕事をしていて、一般とは違うというのがハッキリと色分けされてたので、地元の運送会社とのトラブルもなかったわけです。でも、営林署がなくなって(平成11年の組織改変で森林管理署に改組)その時が潮時だと思ってスパッと最上運輸から身を引いたんです。この先、最上運輸が一般運送の仕事もするようになれば、新庄自動車のお客さんである運送会社の人たちに申し訳が立たない。こっちで仕事をいただきながら、あっちでは競争してる、という縮図になりますからね。それで、新庄自動車一本でやっていくことに決めました。

■ クレーン取り付け技術を活かし ボデー架装に事業を方向転換

◇於久田 新庄自動車を継いだ時には自動車修理会社でしたよね。それが今はボデーメーカーになっている。

■佐藤 昭和61年1月に社長になって整



木材破砕機を搭載したトレーラ。トラクタ側にクレーンが搭載されている

備の仕事がその年の6月まであったけど、その後は何も仕事がない。会社行っても社員が水まきしているだけだったんです。これはまずいと思った。整備ではダメだと思った。

最上運輸時代にHIABのクレーンを扱ってたからその知識があったんです。昭和50年代に最上運輸がHIABからクレーンを買って自社でボデーを架装してクレーンの取り付けもしてたんです。運送屋の車庫でね。だから、ボデー架装の知識も、クレーンの知識も持ってたんです。その内、HIABの特約店になって、HIABにお客の情報を流すとHIABがクレーンを販売して最上運輸で取り付けていた。でも、どこかの車体メーカーがボデーを架装したクルマが最上運輸に来て、それにクレーンを取付けてたわけで、私はそれが気に入らなかつたんです。ボデーも作りたいと常に思っていました。

そんな思いがあつて、新庄自動車ボデー作りをしようと考えたところに、鉄鋼屋や旋盤屋にいた人間が使ってくれと集まってきた。

あの頃、機械設備もなかったんで、その旋盤工と一緒に現金を持って東京までトラックに乗って旋盤を買に行つた。同時にその他の工具類も東京で購入したんです。そんなところから、当社のモノづくりがスタートしたんです。その内、プレスやシャーリングも欲しくなつたけど高いんですよ、でもそれも買った。

今では、鍛冶の上手い工員がいる、溶接が上手い工員がいる、旋盤の上手い工員がいる、だからどんなボデーでも作れるんです。しかも、他所のボデー屋とは違って、基本がクレーン屋で油圧屋です。クレーンを買ってもらうためにボ



扱う車両の殆どがクレーン付になる。「うちは油圧屋」だと言うだけのことはあつてそのクレーン取付けの技術力は高い

デーも作ってる、そんな感じです。

◇於久田 HIABクレーンの取り付けで培った技術があるわけだからそれが強みになる。

■佐藤 今はHIABとの縁は切れて、今はヨーロッパからクレーンを直接買い付けています。その時、一緒にスウェーデン鋼も買ってきて、それを利用してます。原木車でスウェーデン鋼を採用しているのはうちだけなんじゃないかな。スクラップ運搬車には使われることもあるけ



10年ほど前からスロヴェニアのTAJFUN LIV社製クレーンを扱っている。メーカーから直接購入しているとのこと



LIVクレーンは酷使に耐える油圧式林業用ローダークレーンだ。フルトラック側に取付けられたタイプである



バリアブルポンプの採用で、誰が操作してもスムーズに作動するLIVクレーンは林業作業の強い味方という

ど原木車だとスウェーデン鋼を使うケースはそんなにはない。

うちは、20トンでも25トンでも、27トンでもとにかくコンテナ1本まとめて買うから、メーカー側で2470mmに切って納入してくれ、と言っ

てある。だから無駄がないんです。

スウェーデン鋼を使うことで25トン車なら確実に1トンは軽くなる。クレーン付けてボデー長が8.3m 8.4mのタイプも作れます。オフセットをできるだけ前に持って行きたいので、後ろにクレーンを取付けたくないんです。一般的には12mの中で8.2mが限界なんだけど、それより長いタイプをうちなら作れます。クレーンとボデーの間隔を300mm空けてそれでボデー長を8.4mにしてる。スウェーデン鋼を使うと同じ強度で鉄板を薄くできるわけです。そのメリットを利用してボデー長を確保してるんです。

新庄自動車のボデーは、柱をボデー内部まで持って行って強度を上げている。だから、軽くて、頑丈で、さらにボデー長を大きくとれる、ということなんです。うちのボデーをみなさん鳥居と言うけど、壁という発想なんです。丸太をガンガン当ててもスウェーデン鋼はへこまない。

クレーン付きのトラックを永年乗ってるお客さんが、新庄自動車の原木車は安心してカーブを曲がれる、ということで2台目の注文を貰いまし

た。サブフレームの剛性が高いんです。他の車体メーカーは縦根太という考えだけど、当社ではサブフレームとして扱ってます。縦根太に横根太を入れてそこにボデーを載せるという考えではなく、サブフレームに載せるという考えです。ボデー作りの思想がまるで違う。当然、サブフレームだからシャシを補強するための構造として作ってるわけで、走行中にクルマがねじれないわけです。

そのお客さんは自分でもハンドル握ってる社長だから見る目が厳しい。だけど、そういう人が評価してくれるのは嬉しいです。今もその会社のフルトレのセットを製作中です。

■ バリアブルポンプ採用のクレーン ウォーキングフロアもオリジナル化

◇於久田 現在扱っているクレーンはどこの製品なんですか？

■佐藤 スロヴェニアのTAJFUN LIV社製クレーンを採用してます。もう十数年前から扱ってます。LIVクレーンは、酷使に耐える油圧式林業用ローダークレーンで、パワフルかつスピーディーな荷役作業を実現する高性能タイプです。次から次へと原木を積み上げるクレーン作業のデモンストレーションを於久田さんがやってた時代の東京トラックショーで毎回披露したから覚えてますよね。

スロヴェニアはイタリアの隣の国でLIV社の工場からイタリアにあるエストニアの港まで40分ぐらいだし、営業マンも殆どがイタリア人です。購入したクレーンはイタリアから釜山まで大型コンテナ船で来て、そこで積み替えて酒田港に上げてる。新庄自動車でバン出しもやってる。社長がそこまでやってるんだから物流経費を安くできる。ということは、会社の利益につながるということです。大手メーカーだったら社長がそこまでやらないだろうけど。うちはそうやって何

とか利益を出してるわけです。(笑)

◇於久田 LIV社製ローダークレーンは作動がスムーズだということですが。

■佐藤 去年から本格的にバリアブルポンプを採用してます。可変流量ポンプなのでレバーから手を放しているニュートラル状態だとオイルを5%しか汲んでこない。つまり、バルブに5%のオイルが来ている状態でレバーを動かすとその角度に応じてポンプが適量のオイルを流し始める。簡単に言うと、オートマチックのクルマと同じで、クレーンを誰が操作しても常にスムーズな操作が可能なんです。原木車にはそういう高性能なクレーンを採用してます。

毎年秋に開催される「全国育樹祭」に毎回出展してありますが、その時、LIVクレーンを来場したお客さんに操作してもらったけど、そのスムーズな動きにみんなビックリします。スウェーデンなどではバリアブルポンプ搭載機種がすでに主流になっています。

◇於久田 日本ではLIVクレーンのようなバリアブルポンプ搭載機種がなぜ伸びないんですか？

■佐藤 自動車メーカーによってそれぞれエンジントルクが違うのがその大きな要因でしょうね。シャシによってポンプの組合せがそれぞれになるから対応するのが難しいんですよ。うちならシャシに応じてのポンプ設定ができるから、バリアブルポンプ搭載機種が扱えるわけよ。

◇於久田 工場内に米国KEITH社のウォーキングフロアが置いてありましたが…。

■佐藤 ウォーキングフロアは昨年(2016年)から扱ってます。当社では並行輸入で直接KEITH社から買っています。ウォーキングフロアは、簡単だから日本でもいろいろなボデーメーカーで扱っていますが、当社は元々が油圧屋ですから、その点がちょっと他と違うんです。

40ftみたいな長いタイプでは、ちょっとした斜めの傾斜地だとフロアに掛かる荷重の問題で作動しないこともある。その他にも、ウォーキン



東京トラックショーには毎回出展してくれていた。会場で披露する実演に来場者から拍手が出る場面もあった



発明賞を受賞した「HIRAKU 式フルトレーラー装置」を操作する佐藤社長



「HIRAKU 式フルトレーラー装置」はフルトレーのバック走行を容易にする佐藤社長が開発したオリジナル装置である

グフロアには問題点がいろいろとある。

当社ののは自社で油圧システムを内製していて、シリンダーも大きいし油圧ポンプも大きいのを搭載してるから力があるし、スピードがあるんです。それに、400本以上の穴を空けてしっかりフロア部を固定しています。通常は3本も留めればいいわけだけど、当社は見えないところに手を加えている。だから、斜めの場所でも安定した荷卸しが可能なんです。

さらに、横根太を広くして KEITH 社が提供する 60mm幅のプラスチック材に対応させることで装置自体のガタつきを防いでいる。留めるところはしっかり留めて、動くところはスムーズでスピーディーに動かす、そういう思想です。KEITH 社の部材が、なぜ 60mmなの？ 65mmなの？ と言ったところで、それはそれでメーカー側もそれなりの開発思想があつてのことだから、そんな疑問は持たずにそれに対応させることを優先させるのが私の考え方です。

■ 燃費3割削減できるトラック開発 ユーザー同士のネットワーク作り

◇ 於久田 フルトレーのバック走行を容易にする画期的装置の「HIRAKU 式フルトレーラー装置」で発明賞を受賞されていますよね。

■ 佐藤 HIRAKU 式フルトレーラーは、ドローに油圧操舵機構とロック機構を装着して、運転席からリモコンで操作することによって、フルトレーでも容易なバック走行を可能にしたオリジナル装置です。しかも、油圧シリンダがショックアブ



東京トラックショーに出展された「HIRAKU 式フルトレーラー装置」付車両。実演走行に来場者がくぎ付けとなっていた

ソバとして機能するため、高速安定性に優れ、ジャックナイフ現象の発生も制御できます。

◇於久田 HIRAKU 式は、トレーラ天国のヨーロッパでも見ることができない優れたものですね。やはり、現場を知ってる佐藤社長だからこそその開発発想ですね。

現在、新しく考えている案はありますか？

■佐藤 今ね、燃費を3割削減できるエアードライブ装置を搭載したトラックを作ろうと考えている。この話を日本のトラックメーカーに持ち込んだとしても、そんなものは以前から開発してるから、とあしらわれるだけでしょ。だから、うちがお客様に売ったトラックを改造させてもらって走らすようにしたいと思ってます。そういうことになれば、お客様がディーラーに、町工場でもこういう改造してくれるんだ、なぜメーカーにはないのか、とってくれるからね。そうなるで大騒ぎになる。これを実現させれば、必ずそれが次世代トラックになる。

◇於久田 佐藤社長は常に新しいものを考えておられますね。なぜそういった案を次々に考え付くのですか？

■佐藤 今会社に問題があるわけではありませんが、万が一傾いたときに、次の一手を考えていなければ、人員削減するしかなくなる。それは絶対にしたくないから、先を見据えた経営を常に考えてます。

◇於久田 ユーザー側に立った製品開発が新庄自動車の真骨頂だと思いますが、東京トラックショーに出展していただいた時に新庄自動車のブースにはユーザーが集まって和気あいあいな雰囲気でした。ユーザーの意見を大切にしているんだな、と感じました。

■佐藤 以前、お客様を連れて世界林業展 ELMIA WOOD の視察にスウェーデン旅行に行っただけです。その後に東北の大震災があってそれで木材の流通に支障を来したんです。でも、その旅行でできたネットワークを通



縦根太、横根太の考えではなくシャシを補強するサブフレーム思想が同社のボデー作りの基本である。スウェーデン鋼を採用したサブフレームは車両の剛性を大幅に高める構造になっている

じて石川県の材木問屋が全面受け入れすることになったんです。新庄自動車を中心としたネットワークがこういう時にも役に立った。他の林業屋さんがお手上げ状況の中、問題なく商売ができた、あの時にスウェーデン旅行に行って良かった、とそのお客さんの話を後で聞いて嬉しかったです。

◇於久田 ネットワーク作りは大切でしょうね。



お客様が海外で買い付けてきた林業用のクロラ型トラック。その改造を任せられたという

それに最近、テレビによく出てるから有名人ですね。

■佐藤 運輸支局の検査官にも「社長の背広姿をテレビで初めて見たよ」と言われたりしてます。

◇於久田 かなり昔ですが、ボクも発明賞授賞式の時に佐藤社長のスーツ姿をはじめて見たような気がします。これからの活躍にも期待しています。本日はありがとうございました。



久しぶりの再会で話が弾み、3時間近くの取材時間となりました