

企業探訪

TOP INTERVIEW

株式会社ガレージオノ

代表取締役 小野 剛 氏



時代の流れを読み
新しい発想で自ら市場を作る

本社：茨城県坂東市神田山 1621-3
創業：2001年2月
従業員数：9名、役員2名（2021年12月末現在）
事業概要：車検・整備／钣金・塗装／新車・中古車販売／
移動販売車及び特装車の製作
カー用品販売・取り付け（NAVI・ETC・セキュリティ等）

インタビュー日：2022年6月16日
〔聞き手：筑波総研㈱ 代表取締役社長 野口稔夫〕
取引支店：㈱筑波銀行 岩井支店

幼少期に起業を決意 26歳の若さで夢をかなえる

貴社の歴史と事業内容についてお聞かせください。

当社は、自動車の整備士だった私が2001年、26歳の時に独立、創業した会社です。当初は個人事業主としてスタート、自動車整備業者として乗用車の修理や車検、トラックのボディー架装等を請け負っていました。それから4年後の2005年に営業所と工場を現在地へ移転し、翌2006年に株式会社ガレージオノを設立しました。その後は、新規事業として移動販売車（キッチンカー）の製造、自動車整備業の大型トラックなど商用車分野の拡大などに取り組み、2018年3月に民間車検場（国土交通省運輸局指定工場）の資格を取得し、今に至ります。

自動車整備の道に進んだ理由は、実家のガソリンスタンドで伯父が行っていた自動車整備を手伝うことが好きだったからです。中学校に入った頃には既に整備士になることを決めており、中学2年生の時に書いた「将来の夢」についての作文では、「地元の高校を出た後は、専門学校で自動車整備について学び、6年働いて独立する」という年表を作りました。そして、それを実行しました。

26歳という若さで独立した理由を教えてください。

私は商店とガソリンスタンドを営む家に生まれ、物心つく頃から商売を肌で感じる場所で育ちました。当時は落ちることを知らない昭和の時代でしたから、父の「商売はやればやるほど儲かるぞ」という言葉を聞きながら、自分もいずれは商売をするつもりでいましたが、私は三男なので、家業を継ぐことはないだろうと考えていました。

私は専門学校を卒業後、つくば市の自動車整備工場に勤務し、5年が経過する頃には既に自分の技術に自信を持っていました。しかし、「一人前の技術力とはどれくらいなのか」と考えると、何の基準もないため、正直、独立を迷う気持ちもありました。

最終的にそこから一歩踏み出すことができたのは、中学時代に決めた「6年働いて独立する」という目標があったからです。私は5年9か月で勤務先を退職し、翌日、個人事業の開業届を税務署に提出しました。



車検での整備の様子 (写真提供: (株)ガレージオノ)



キッチンカーを使用したCM撮影の様子 (写真提供: (株)ガレージオノ)



起業までの経緯を語る小野社長



取材時の様子

マイナスからのスタート 若さと周り以上の努力で成功へ

多くの自動車整備工場がある中で、貴社が成長してきた秘訣は何だと思えますか。

起業時、フリーローンの残高が200万円近くあり、逆に預金は全くなかったため、約200万円のファイナンスリースで、リフト1本とジャッキを手に入れ、事業を開始しました。今考えると自分の無謀さに苦笑してしまいますが、当時は若かったこともあり、何とかなると思っていました。

マイナスからのスタートでしたが、個人事業主から株式会社になり、新規事業も実現するなど、ステップアップしてきました。このように当社が伸びた理由は、周りよりも努力したからだと思っています。私は商人の息子として育ったので、もともと営業したり、説明したりすることは上手い方だと思います。それでも、商売がうまくいくよう一生懸命努力しました。

商売は自由競争なので、お客様に支持されなければ繁盛しません。現在でもこの業界には、「俺が面倒見てやってるんだ」という傲慢な態度の方がいますが、このような人とお客様に親切・丁寧に対応する人、どちらが選ばれるかは言うまでもありません。どんな業界でも変革の時代はありますが、私は考え方や努力、顧客対応の差が生き残れるかどうかを決めると思っています。

民間車検場とのことですが、通常の整備工場との違いを教えてください。

通常の整備工場（認証工場）は、自動車分解整備事業者として地方運輸局長が認めた工場です。車検時は車両を車検場（運輸支局や自動車検査登録事務所等）に持ち込んで検査を受ける必要があります。

一方、当社を含む民間車検場は、地方運輸局長から指定自動車整備事業の指定を受けた工場です。自社で車検が行えるため、短時間で完了することができます。また、指定を受けるために認証工場よりも高く厳しい条件をクリアしているため、民間車検場で車検を受けた車両は、安心して利用できると考えられています。



製作したキッチントレーラー（写真提供：(株)ガレージオノ）

トレーラー型のキッチンカーを製作

キッチンカーで素晴らしい実績をお持ちですが、どのような経緯で始められたのでしょうか。

2008年、キッチンカーを使ってクレープ販売事業を展開するベンチャー企業から、7店舗目の車両を製造する依頼がありました。それまで普通の自動車整備工場だった当社には全く経験のないことでしたが、試行錯誤しながらもオペレーション力と接客力を考慮したトレーラー型の車両、キッチントレーラーを製作しました。すると、クレープの売り上げが大きく伸びたため、その後、同社から多くのキッチントレーラーの製作依頼を受けました。

当時のキッチンカーはトラック型が主流で、お客様よりも高い位置で商品を作って販売していました。一方、当社のキッチントレーラーは、人が調理する場所がトラックよりも低い位置になるため、お客様から見える位置で商品を作ることができます。そのため、お客様との会話が弾むようになりました。また、トレーラーの場合、スタイルも自由度が高いため、可愛い見た目も人目を引き、集客力の向上につながったようです。



キッチントレーラーについて説明する小野社長

キッチントレーラーが市場を席卷 どこにでも同社の車両がある状態に

キッチンカーを製造する競合他社もある中で、どのようにシェアを広げていったのでしょうか。

通常、キッチンカーは個人事業主や企業へ1台納車したら終わりですが、当社のおお客様の多くは、全国的に多店舗展開されている企業やチェーン展開されているFCのため、リピート製作しています。

トラック型のキッチンカーと当社のキッチントレーラーで同じ商品を販売した場合、販売条件が全く同じでも、売り上げは数倍違います。また、当社のキッチントレーラーはトレーラーの部分だけを店舗内に持ち込んで営業することもできるため、最初は1台の発注から始まっても、販売力、使い勝手の良さを知るや否や、次から次へと製作依頼がくるようになります。そうして納車先企業が成長してチェーン展開や全国展開を始めると、うわさが広がって、大企業からもオーダーされるようになりました。

このようにして当社のキッチントレーラーは全国へ広がり、一時期はトップシェアと言っても過言ではない状態でした。実際、全国どこの都市に行っても、必ず当社の車両があり、海外へも納品しました。

キッチンカー（トレーラー含む）製造の需要は今後も期待できますか。

キッチントレーラーを含め、キッチンカーの営業には保健所の許可が必要ですが、販売する場所ごとに許可が必要であるほか、詳細な基準は保健所ごとに見解が異なるなど、非常に複雑です。

また、路上での販売は警察の許可も必要となるため、通常は私有地や商業施設の駐車場などで行いますが、当然賃料が発生します。お祭りやイベント等で出店する際にも、出店料を支払うことがほとんどです。一方、イベントの内容によっては集客力が低かったり、売り上げが上がりにくい客層だったり、割に合わないことも少なくありません。

そのため、市場は大きくなりやすく、出店できる場所も限られているため、当社のおお客様同士で場所の取り合いをする事態も発生しています。既に、キッチンカー（トレーラー）は全国で飽和状態となっています。



製作したキッチントレーラーでのイベントの様子 (写真提供：(株)ガレージオノ)

簡単ではないキッチンカー営業

新型コロナウイルス感染症の影響でキッチンカーでの営業に乗り出す飲食店もあり、市場は拡大したのではないですか。

確かに、補助金を使ってキッチンカーを作り、営業を始めた飲食店は多く、当社も何台も納車しています。ところが、感染拡大防止の観点からイベントや祭りは軒並み中止、出店できる場所がありません。また、固定店舗とは異なるノウハウが必要で、簡単に運営できるものではありません。キッチンカーの協会がイベントを斡旋したりしていますが、マーケットをもっと開拓しないかぎり、営業し続けることは難しいのではないのでしょうか。

行政側も、例えば、有名なお祭り等のイベントをピックアップし、年間を通して売れる場所を作ってからキッチンカーの購入に補助をする、といった仕掛けが必要だったのではないかと思います。このまま何の手も打たなければ、補助金でキッチンカーを作った飲食店は、数年間の補助金の結果報告が終了したら、手放してってしまうのではないかと心配です。



フルオーダー型のキッチントレーラー (写真提供：(株)ガレージオノ)

キッチントレーラーのレンタル事業で 新たな市場を開拓

今後キッチントレーラーの販売はなくなってしまうのでしょうか。新たな策はありますか。

丸の内のオフィス街など、都内ではよくキッチンカーを見かけるとは思います。あれは1つのビルに何千という人がいるからこそできる都内特有の市場で、地方で同じようにできるかといったら、まず無理です。例えば、工業団地の工場前で販売しようとしても、1件目で調理、盛り付け、販売に30分もかかってしまえば、2件目には行けません。お昼休みが終わってしまいます。そう考えると、地方では出店する場所なんてほとんどありません。

このようなことから、当社は新たな市場を開拓するため、3~4年前からイベントレンタルに目を向け、ある企業と業務提携して、キッチントレーラーのレンタル事業を始めました。

ちょうど突風がテントを吹き飛ばすニュースが相次ぎ、イベント時のテント設営のハードルが上がった時期でもあったことから、テントの代わりにキッチントレーラーを並べ、出店したい業者にテナントで入ってもらう方法を各イベントで提案しました。これは非常に受けがよく、3年ほどで大きな市場を作ることになりました。

テレビ局の夏のイベントでも使っていただきましたし、新宿のヒルトン東京の屋上のビヤガーデンでも使っていただきました。深夜、ホテル前の道路を封鎖して、大型クレーンでトレーラーを持ち上げ、運び入れたのです。一時期は、新型コロナウイルス感染症の影響で、せっかくの新事業ももう駄目かと思いましたが、今年のゴールデンウィークあたりから少しずつ復活し始めたようです。

東京オリンピックでも使ってもらおうとプレゼンし、実行委員の最終会議までかけてもらいました。結果的に不採用となりましたが、理由は、コロナ禍前にテントに設置するつもりで作ってしまった看板を、キッチントレーラー用に作り直す予算がないということだったようです。オリンピックで採用されれば移動販売車全体の地位が上がると思ったので、それができなかったのは残念です。



レンタル用キッチントレーラー

EV化後の車検制度のあり方を予測

自動車整備業界の今後について教えてください。

技術の進化から乗用車は壊れにくくなっており、私たち自動車整備業の仕事は、修理から部品交換へと変わってきています。そのため、業態として収益率が悪化しており、整備業者は、車検整備が主な業務になっています。

車検制度は暫くこのまま続くと思いますが、EVへの移行が完了した場合、整備がほとんど不要となり、車検制度は縮小される可能性があると思っています。そのため、当社は集客力の向上を目指し、民間車検場となりました。民間車検場は整備工場全体のごくわずかな割合でありながら、日本全体の車検件数の9割を請け負っているからです。

また、今年から車検証がIC化され、近年中に民間車検場での車検更新が可能となるため、一般の整備工場と民間車検場の差はより開くと考えています。さらに私の妻が行政書士のため、車種の制限のある通常の民間車検場と違って、当社は全ての車両の封印代行が可能です。この差は非常に大きく、法人ユーザーからの信頼度はさらに向上すると考えています。



社屋外観と行政書士事務所看板

時代の流れを読み 乗用車から商用車へ舵を切る

近年、商用車に力を入れていますが、なぜですか。

乗用車の性能が向上し壊れにくくなったことに加え、ナビやETC、ドラレコが標準装備されるようになり、さらに、タイヤホイールを自分好みに変える等のドレスアップ需要も減り、整備する機会が激減しました。なによりも、乗用車は保有率自体が下がっています。一方でトラックは増加し続け、ディーラーだけではメンテナンス需要に対応しきれない状況です。当社は創業当初からトラックのボディー架装を請け負ってきたこともあり、早くからこのような時代が訪れることを予測し、大型トラックまで対応できる工場を作って商用車へスイッチしてきました。

この地区は圏央道ができたこともあり、全国でもトラックが増えているエリアのようです。そのため、メーカーも整備工場の協力を得たいと提携先を探していますが、大型車両を整備できる工場はほとんどありません。そのような中、大型車両に対応できる当社は、メーカーとつながりを持つことで、常に新しい技術にも対応できる体制が築けるようになって考えています。

新たなチャレンジ トラックのボディーを製造

具体的にはどのようなことをされるのでしょうか。

トラックは国民生活を支える重要なインフラであり、ライフラインです。しかし現在、新車を購入しようとしても既製品で1~2年、特殊車両ともなると5年待ちの状態です。そのため物流業界では、例え修理代が嵩んでもトラックを修理して使い続けなくてはならない状況が続いています。

このような中、当社はトラックのボディーを製造し、これまでにない新たな市場を作るつもりです。これまで培ってきた技術があれば、トラックのボディー製造も可能だと思っています。

当社は、お客様によるこんでいただくため、他社がやりたがらないような作業を、率先して請け負っていきたく考えています。



製作した大型トラックの架装 (写真提供：(株)ガレージオノ)

新しい発想で自ら市場を作っていく

新たな市場でどのようなことを目指すのですか。

当社が目指すビジネスモデルは、大手ボディメーカーが引き受けない特殊なものを製作し、相応の付加価値をつけて販売するというものです。特殊車両は5年待ちと言いましたが、中古トラックに当社が製作した新品の特殊ボディーをつけることで、5年待ちが2年待ちになれば、当社にも、運送会社にもメリットがある市場を作れると思っています。

当社は、キッチントレーラーや大型トラックのボディーなど、他社がやらないことをやっています。業界としての先行きは厳しいかもしれませんが、新しい発想をして自ら市場を作っていけば、十分利益を上げていくことは出来ると思っています。



(写真提供：(株)ガレージオノ)



株式会社ガレージオノ
代表取締役 小野 剛氏

筑波総研株式会社
代表取締役社長 野口 稔夫

株式会社筑波銀行
岩井支店 白澤 航洋