

特種自動車、車体製造のパイオニア

名自車体株式会社

名自車体株式会社



本社・工場外観

企業概要

取締役社長

伊藤 公一氏



所在地 (本社・工場) 愛知県富市^{うけい}瀬浦町用水上80番地
TEL:0567-65-0551 FAX:0567-65-0687

創業 1927年(昭和2年)

設立 1955年(昭和30年)4月

資本金 1,500万円

従業員数 34名(2024年8月現在)

事業内容 バスおよび各種検診車、広報車、図書館車、採血車、検量車、テレビ中継車など、特種車の設計・製作

URL <https://www.meijibody.co.jp/index.html>



サファリバス

愛知県富市に本社を置く名自車体株式会社は、1927年創業。まもなく100年企業となる同社は特種車体製造を主たる事業とし、検診車をはじめとする医療特装車やオーダーメイド特装車を制作している。これまで手がけた車体のジャンルは多岐に渡り、私たちの生活の身近なところで活躍している。例えば、サファリパークを走るトラ

愛知から全国へ羽ばたく、
特種車体メーカー

斬新なアイデアと、きめ細かな機能設計で、顧客ニーズにマッチした車体を提案し続ける。

やライオンのサファリバスを作ったこともあるという、親近感が湧きやすいだろうか。一台一台オーダーメイド方式で作り上げる車体は評判を呼び、今や顧客は全国各地へ広がっている。

バス車体から始まり、
特装車に特化

1927年、同社の前身となる株式会社名古屋自動車製作所がバスやタクシーなどの旅客車の製造を開始。当時すでに自動車メーカー各社は電気自動車の開発・販売を進めていたといい、同社も電気自動車「ナゴヤ号」を開発、販売。一度の充電で70〜80km走行できる、現代でも実用可能なスペックを持っていたというから驚きだ。

1955年に現在の社名へと変更し、特種車両や医療特装車の製造を開始する。1979年には現社長の父・伊藤容正氏が社長に就任。年々事業規模を拡



ヒーターのバルブ取付作業



運転席の配線作業

あつた動画を使った研修だ。「教え方がわからない年配者がいる反面、教える請うことが苦手な若者も増えている。好きなきに学べるツールを積極的に取り入れていくことも必要かもしれない」と伊藤社長は話す。

また、同社では数年前よりジョブローテーションを取り入れた。企画・開発から検査まで一貫した車づくりを行う同社では、組み立て、板金、塗装、電装、機装（ぎそう）、検査の工程があり、二工程の中でも専門業務が分かれる。作業効率だけを考えれば一人に同じ業務を任せただ方がよいが、「配置転換して複数業務を経験することで一人ひとりの仕事の幅が広がり、職人として成長できる」と伊藤社長は語る。一つの業務

近年、多くの業界で人手不足が課題となっており、同社も例外ではない。仕事の面白さを伝えるとともに、年間休日増加や基本給の見直し、福利厚生充実を図るなど、若者が働きたくなる会社を目指してさまざまな改革を進めている。例えば、社員食堂での昼食費を会社が補助する制度は多くの社員が利

量産のためにライン化された現場とは違い、それぞれに自由裁量が与えられているところがこの仕事の面白さであり、難しさでもある。同社は「型にはまらない」自由な発想を最も大事にしており、社員の能力を大切に育て、個性を伸ばしていく自由な社風がある。

社員の自由な発想、意見を大切に

にだけ精通していても、車体づくりの全体を理解していなければ一人前の職人とはいえないからだ。このジョブローテーションには前任者に仕事を教えてもらう理由を作り、社内のコミュニケーションを促進させる狙いもあるという。



胸部検診車の室内



胸部検診車



昭和6～33年頃製作のバス・タクシー等

大する中で、1984年に旧地の約3.5倍の敷地面積となる現在の場所に本社・工場を移設した。

現取締役社長の伊藤公一氏は、中高生の頃には家業を継ぐことを意識していたといい、父の勧めもあつて新卒でトラックやバスを製造する大手自動車メーカーに就職。4年ほど営業職を経験した後、名自車体株式会社へ入社した。「入社当時は医療特装車のほか、消防関係の車や郵便車も作っていた」と伊藤社長は振り返る。2012年の社長就任以降、顧客のニーズに応えるかたちで各種検診車をはじめとする現在の事業に特化してきた。

顧客から信頼を得ている理由

特種車体を製造する企業は日本国内で10社に満たず、中でも検診車の製造が売上の大部分を占める企業は珍しい。「検診車といえば名自車体」と全国から声がかかる同社だが、それほどまでに信頼を得ることができた

理由について、「我々は車体のことも、レントゲン装置など医療機器のことも熟知しているため、顧客と自動車メーカーどちらの立場にも立つて話を進められることが強み」と伊藤社長は語る。例えば、検診車といっても、胸部検診車、エコー検診車、婦人科検診車、内視鏡検診車などさまざまな。各医療機器の仕組み、検診に使われる器具、電気や水道の配線に関する知識が求められる。一方、車体に適合した部品や材料にも通じている必要がある。知識のアップデートは欠かせない。

顧客との長年にわたる信頼関係から営業担当者が要望を十分に聞き取ったうえで、企画段階から製品開発に参加し、どんな機能やデザインを持った車を顧客は求めているのか、どのような技術を使えば実現可能なのかを営業、設計、製造の担当者で話し合い、あらゆる角度から検討する。その要望をかたちにできる技術力が「次の車両も名自車体さんをお願いしたい」という声につながっているのだろう。

一人前の職人に育てる難しさ

同社は、長年腕を磨いてきたベテラン職人によって支えられている。一台ごとに異なるオーダーメイドの車体を手作りで製作するため、作業マニュアルがあればよいというわけではなく、他業種他社で得たスキルがそのまま通用することも少ないという。そのため、基本的には高校の新卒者を採用し、車体を作るための技術や知識をゼロから学んでもらう。全員が正社員雇用という点から一人ひとりの技術力に重きを置いていることがうかがえる。

これらの技術や知識、名自車体らしさを生み出すアイデアはどのように受け継いできたのだろうか。伊藤社長は「昔は、背中を見て覚える」が当たり前。現役で働く70代、80代の社員も先輩から教わった記憶がなく、指導方法がわからないという。しかし、今はそれでは通用しない」と技術継承の難しさには頭を悩ませる。

そこで新たに導入を検討しているのが、若手社員から希望の

用し、評判が良い。また、年1回の慰安旅行は旅行先を若手社員が決めることで若い世代の参加率が上がった。しかし、逆に年配者の参加が下がったため、そこらはまた別で企画したという。「どちらからも喜ばれる旅先選びは難しい」と笑うが、旅先ひとつとっても社員の意見を尊重する伊藤社長の柔軟な姿勢がうかがえる。

もともと昭和のがむしやになやり方で仕事を進めてきたと自認する伊藤社長だが、「そういうかたちでは若者についてはない。上の立場の者が若者に寄り添うしかない」と気づいたという。また、これまでのトップダウン的な構造から、社員自身が考え行動する今の時代に合った体制へと変えるため、「口を出したいこともあるが、ぐっと我慢して社員たちのやり方を見守っている」と伊藤社長は語る。

時代とともにパイオニアであり続ける

時代は移り変わる。まもなく100周年を迎える名自車体



百五銀行 弥富支店長 萩原 憲

支店より一言

長年の経営で培われた高い技術力とアイデアで他社と差別化を図り、全国の地公体や医療機関にフルオーダーメイドの検診車などを納車している同社。顧客の気付いていない課題にアイデア出しをするなど細やかな対応が支持を集めています。

同社の車両は多くの人の健康増進に大きな役割を担っているため、高齢化社会に向けてますます存在感を高めていくことが期待されます。