

小野谷機工（福井県越前市、三村健二社長、0778・22・2124）は、自動車タイヤ交換の市場変化に対応した、第3世代の自動車タイヤ交換・修理のロードサービスカー（RSC）を開発。その販売は好調を維持している。毎月3台を出荷し、受注残は常に数十台ある状況だ。従来製品と比べ2倍超の売れ行き。主力事業に続き、RSCが新たな柱に育ってきた。

RSCは、路上パンク時の出勤が主な用途だった。それが、トラック・バス事業者の人手不足で、タイヤ交換・修理会社が客先に出向いて作業するようになった。また、タイヤ修理業界で固定店舗を構えずに、RSCのみで営業する形態も増えた。

イバティブ

製品開発

Innovative Product Development

②

## 小野谷機工

## タイヤのロードサービスカー



第3世代は計器制御部も1カ所に集約、道具収納も広くなった（デモカーで説明する松塚氏）

ールスエンジニア専任の松塚竹彦製造部長は、全国の顧客を回って温めたアイデアを第3世代に注いだ。「これはお客さまがつくったモデル」と胸を張る。

2016年には、本社工場に隣接して専用工場を開設。車台と架装のほかに内製し、照明や操作スイッチの配置など、細かな顧客ニーズにも応じる。安全装備などもフル搭載した状態で、標準機種の総重量は、準中型免許で扱える7・5ト未満に抑えた。

標準機種の価格は、消費税抜きで車体含め約2000万円と追従の競合品より高い。

三村義雄社長は「1990年に初代を開発した頃、回りから、そんな車が売れるのかといわれた」という。独創性にとだわり、顧客ニーズに徹底的に寄り添った開発スタイルが成功を呼んだといえそうだ。

（福井支局長・佐々木信雄）

第3世代の特徴は荷台兼作業室の新レイアウト。大きな13KVA（キロワット）出力の発電機ケースを、運転席側に縦置きで据えた。従来機の横置き方式は、作業室を広く使えるが、発電機のメンテナンス作業には窮屈だった。縦置きで、ボディ側面の扉からコンプレッサーと合わせ、作業が楽にできるようにした。

新レイアウトの副次的効果で、タイヤ交換機の収容性が向上し、助手席側のボディ側面に電気・エア計器制御部を集約、道具収納室が格段に広がった。

RSCを約15年担当するセ

## 第3世代 作業室を快適に