

バッテリー回復液タフマンK

導入企業様インタビュー



三和運送事業株式会社 坂井社長様

【著作、その他について】

- 本 e-book は、2007 年 4 月 17 日にインタビュー録音した会話内容を、一部抜粋してそのまま掲載しております。
- 三和運送事業㈱、及び坂井社長様への直接のお問い合わせにつきましては、通常業務の支障をきたす恐れがございますのでご遠慮下さい。
- 本 e-book のコピー、転送、無断転写、販売は固くお断りします。
- 本 e-book の著作権は有限会社ブリッジカンパニーに帰属します。

司会：タフマンKのお話を始めて聞いたときどのように思われましたか？

社長：ちょうど、うちにそういうようなものを導入してはいかがですか？というセールスマンさんがおいでになって。

それで、現物を一緒に持って来られて。

それでコストを聞いて。

それでどのくらい伸びるかという話を聞いて。

それならばテストでやってみようかということで購入して。

タフマンKそのものの名前と、その導入したきっかけというものは、その後の方が強くて、始めはそういうきっかけで、とりあえずコストを抑えることを意識した形での導入を図ったものですから、タフマンKと聞いたのはその後ですかね。

司会：2001年から導入されたと聞いていますけれども、導入の決め手となったのは、やはりそのコスト削減するということですか？

社長：そうですね。

やっぱりね、バッテリーというものは、トラブルという時は必ず朝か夜中なんですね。

そうすると、うちの場合には花王さんという大きな荷主さんの元受けをやっていますから、時間指定で商品をお届けする。

朝4時・5時とかいう時間に車が出てくる。

そういう時にバッテリーのトラブルというのが、特に栃木の営業所の車なんかちょっと寒いですから、そうするとやっぱりトラブルっていうことで、前々から寿命と共にそのバッテリーのちょうどだんだん弱ってきて行く、その切り替わりは我々にはちょっと分からなかった。

そういう意味合いで、それ（タフマンK）を入れることで非常に効果があったということですね。

司会：御社はトラックを200台保有されているということですが、導入が決まって実際に200台にタフマンKを入れるっていう作業は簡単でしたか？

社長：うん、大して手間はかかりませんし、今は200台くらいですけど、当時一番最盛期は400台あったんですが、どんどんバブルの崩壊で少し減らしてきました。

当時は250台～300台位の車だったんですけど、運転手さんにも入れていただいたりするのと同時に、1回だけ入れてしまえば後は入れて2ヵ月後、3ヵ月後でも車検時にすべてそれ（タフマンK）をもう1度入れていただく。

だから1年と決めないで、1回目だけ入れたらその後は車検時にみんな業者さんに入れていただくというやり方をやりましたので、それはあまり苦にならなかったですね。

司会：そんなに手間にはなっていない？という感じですかね。

社長：そうですね。

司会：タフマンKを導入されてから、しばらくは期待と不安同時に抱いていたと思うんですね。で、実際に効果を感じ始めてその不安が確信に変わったのは、タフマンKを導入された後どのくらい経ってからでしょうか？

社長：そうですね。不安のほうが多かったですかね。

そんなわけは無いという方が・・・。

でも、やるなら全車両同時になるだけやらないと比較ができないということで、乗りかかったアレですからやりましたけども。やっぱり2年目くらいですかね。

トラブルが出てこなくなりましたから。

車のサイクルが何年の車両、何年の車両っていろいろありますから、大体毎年4～50台は順繰り順繰りにトラブル。

それが1年目にはちょっとありましたけど、2年目、もしくは3年目になった時にはほとんどゼロに近いような数字になりましたんで、これは行けるぞというふうに感じましたね。

司会：今、お話しにもありましたタフマンK導入後はバッテリーの交換も激減したということですが・・・。

社長：もうほとんどゼロですね。

司会：ゼロですか。

社長：うん。

司会：**現在、バッテリー無交換を継続中ということですね。**

社長：そうですね。

司会：年間ではいくら位のコスト削減につながっていますか？

社長：そうですね。

だいたい年間で100万～120万位は間違いなくコスト削減になっているんじゃないですか。ただそれはバッテリーの価格の問題だけですから、それにトラブルした時にいろんな形での経費がかなりかかる訳ですから、金額にすれば200万位になるんじゃないですか。

司会：**ありがとうございます。最後にタフマンKを導入されて良かったと思いますか？**

社長：**これはもう物流業者に携わっている業者の皆さんにですね、是非、紹介してですね、ご利用なされると非常にいいと思います。ですから、是非、あの業者の皆さん、このカメラを見て業者の皆さんに是非お勧めいたします。**

司会：今日は坂井社長どうもありがとうございました。

社長：とんでもございません。お疲れ様でした。