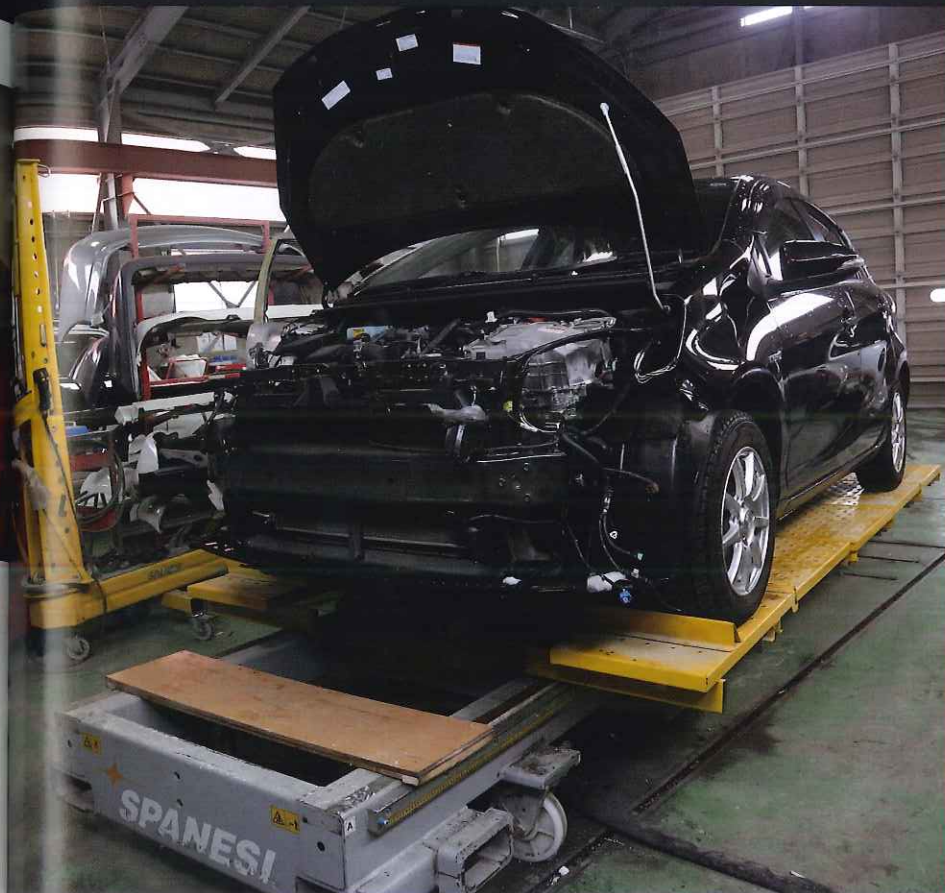


北海道千歳市  
ホシボデー

自動車部品やビルなどの大型工場が集積する千歳市上長都。まさに商業施設はなく、一般ドライバーの交通量は非常に少ない。この立地で、創業以来、事業を拡大し続けている板金工場がホシボデー（星猛雪社長）だ。「飛び込みの新規客は、ほほいらない」にもかかわらず、会社創業からわずか10年で従業員20人を抱える地域最大級の事業者へと成長した。



1年半前にフレーム修正機を導入



取材当日、偶然にも外部講師による研修を実施



3300㎡の敷地内に3棟の作業棟を構える

装（BP）で良質廉価なサービスを提供し、口コミで顧客数を増やしてきたからだ。「きちつときれいな仕事を適正価格で提供しているだけ」と簡単そうに話すものの、それを実現するための人材教育と設備投資への力の入れようは道内の有力同業者も「なかなかマネできない」と感嘆するほど。

**整備業未経験で独立 2007年法人設立**  
星社長は、24歳にして業界未経験のまま独立した珍しい経歴の持ち主だ。新聞販売店の店長を務めながら、趣味のクルマをショップに預けるなかで「価格が安いところは仕上がりに満足できず、満足できるところはどうしても料金が高い。ならば、自分でやってみよう」と一念発起。友人に借りた車庫で個人事業主として自動車整備業を開始した。  
とはいえ、専門的な知識はほほいなくところからのスタート。従業員として採用した業界経験者から技術を習得し、その経験者以上の腕が身につけば、さらにレベルの高い経験者を採用する…。この繰り返しを約10年間継続し、自身のスキルを磨いてきた。  
そうしたなか、業務を手伝ってもらっていた現専務取締役工場長の松下政澄氏と出会い、「どれだけ努力してもこの人の技術には及ばない。ぜひ一緒に働きたい」と感じた星社長は入社を打診。松下専務に「法人化」を条件に提示されたことをきっかけに、ホシボデーを2007年に設立した。  
創業の3年後には板金入庫月平均40台、従業員4人に事業を拡大し、同年、拠点を上長都に移転した。現在、約3300㎡の敷地に、板金塗装工場2棟（うち1棟にショールーム兼事務所を内設）、一般整備工場1棟を構える。

均40台、従業員4人に事業を拡大し、同年、拠点を上長都に移転した。現在、約3300㎡の敷地に、板金塗装工場2棟（うち1棟にショールーム兼事務所を内設）、一般整備工場1棟を構える。

**特認1級を取得、直需拡大とともに一般整備などトータルショップ化**

創業から7年後には、ディーラールートの外注、個人ユーザーからの直需をそれぞれ拡大。また2年前に特殊認定1級を取得し、それ以降はDRPも増加し、停滞基調の市場動向をよそに、月平均120台の入庫を獲得するまでに成長した。その間、「クルマに関わるサービスは全てやる」と、一般整備、新車・中古車販売、保険、レンタカーなどトータルショップ化も推進。現在では一般整備月平均80台。新車は年間200台を販売し、売上高の6割を車両販売で稼ぐ。

**人材教育と設備投資を積極化 どんなクルマでも対応**

先述の通り、決して恵まれている立地とはいえない。それでも入庫が増えるのは主力事業の板金塗

と感嘆するほど。  
人材教育は「業務よりも研修が優先というくらいの気持ち」で、例え繁忙期であっても積極的に整備機器メーカーや自動車車体整備協同組合などが実施する研修を受講させており、一人あたりの教育費用については「年間数十万円はくだらない」。また、個人の成長速度を早めるために、各業務を細かく分業化。それぞれの適正を見極めて、適所に配置し、短期間でスペシャリストを養成する。

設備面では、伊スパネージ社製のフレーム修正機をはじめ、スポット溶接機、四輪アライメントテスター、塗装ブースなど最新のBP機器を導入。現拠点に移って以来、「毎年数百万円以上の設備を入れてきた」とし、「10年でどんなクルマでも対応できるような設備が整った」という。

先進安全自動車の普及に伴って需要の縮小が予想される今後の車体整備業界。事業者を取り巻く環境は厳しいといえるものの、星社長は「まだまだ成長の余地はある」ときつぱり。年内には工場裏の1500㎡超の敷地を新たに取得し、さらなる事業拡大を図る考えだ。

（水鳥 友哉）



新車・中古車販売にも注力

星 猛雪社長

会社名：株式会社ホシボデー  
代表者：星猛雪社長  
所在地：北海道千歳市上長都 1160-42  
TEL. 0123-23-9912  
URL. <http://www.hoshibody.jp>