

ナルネットコミュニケーションズの本社



鈴木隆志社長

うちの約1万カ所で構成される濃密なネットワークの中から、最適な提携先に整備の実務をアウトソーシングする。

現在、同社は「モビリティ

# 整備工場とのネットワーク強化

## 明日を拓く経営

### 東海で頑張る中小企業

#### 自動車メンテ管理 ナルネットコミュニケーションズ

自動車メンテナンス受託管理大手のナルネットコミュニケーションズ(本社春日井市下市場町5の1の16、鈴木隆志社長、電話0568・20・9111)は、人手不足や新技術対応など、自動車整備工場の「困り事」の受け皿となることで、パートナーシップ強化を図る。同社の提携先は6月末現在で1万カ所に達するなど順調な伸びを示しているが、一層のつながり強化により、5年後程度をめどに1万5千カ所へ拡大を目指す。

(尾東・山岡賢彦)

同社のビジネスモデルは、主に法人と契約するリース企業などの車両保有顧客から、効率的なメンテナンス計画の立案・発注・管理を請け負う。全国約9万カ所といわれる整備工場の

提携先の自動車整備工場のうちの1カ所(東京都豊島区「橋本屋」)



「『移動』の変革者」を標語に掲げ、提携先整備工場との関係強化を進めていく。背景には、整備工場の人手不足やEVなど技術的に対応が難しい車種が増えるなど、社会環境の変化がある。同社が整備工場と「新環境」の橋渡し役を務め、新しいネットワークの構築を目指すのが趣旨だ。

## 人材不足や新技術に対応

### 5年後 提携先1万5千カ所へ

人手不足に関しては昨年末に外国人人材会社3社と提携しており、今年6月には整備工場への人材紹介実績を上げている。今後は「必要なら事業承継に向けたM&A(合併・買収)などの提案もできるようなコンサルティング企業などの力を借りていく」(鈴木社長)方針。新技術への対応では、オンラインセミナーなどで整備工場経営者らを対象とする勉強会・研修会などを計画している。

同社の前3月期売上高は約162億円で、今後毎年、10%程度の伸びを目標とする。ただ、「提携先もそうだが、売上高の伸びは『移動の変革』が進めばおのずとついてくる、と考えている」(同)と、やみくもな拡大は狙わない方針だ。

PHOTO: CLIP BOARD A-977U A4E