

内外交差点

廃車も現場支援の一部 車両管理と買取の裏側にある課題と展望

藤木 康介氏 (はなまる新規事業本部次長) 第6/12回

日々の運行を支えるのは、ドライバーの技術だけではありません。車両そのものの管理、入れ替え、そして廃車——その一つひとつが、現場の安全と効率に直結しています。対談の最終回となる今回は、長期使用車両の管理の実情と、廃車・買取にまつわる課題、そしてサポートのあり方について、日本交通グループ関西関西本部の大貫昌映・安全センター長と語ります。

現場から見た“車両入替”の課題



藤木 今回、現場を訪問させていただく中で、車両の入れ替えに関するお悩みを多く耳にしました。

大貫 はい。実際、営業所

では長期使用車両の管理や入れ替えのタイミングに頭を悩ませています。特に、長期使用車両の廃車処理の段取りが現場レベルでは難しいという実情があります。例えば、ある営業所では、150両ほどのセダンをJPNタクシーへと入れ替えている最中であり、車両の入れ替え計画は常にありますが、現場では処理が追いついていないなどの問題も起きています。

藤木 そのあたり、廃車処理の段取りが見えにくいことも原因ですよ。

大貫 そうなんです。実際どう処分するのが現場レベルではブラックボックスになりがちで…。普段、車両の売却や処分について営業所間で会話に上がることはなく、多くの場合は、長年付き合いのある解体業者さんに依頼されているのが現状です。

“ただの処分”ではない、価値ある買取

藤木 貴社では解体業者を使われるケースもあるとのことですが、我々のような専門買取業者と比較してどうでしょうか？

大貫 やはり金額面では違いがありますね。正直、「どこでも同じだろう」と思っていたところに、貴

社の見積もりで「そんなに金額が違うのか」と驚くこともありました。解体業者さんと比べても、“ソコカラ”の方が高い金額を提示されることが多いと認識しています。

藤木 有り難うございます。弊社では車両の輸出やパーツの再利用も行っており、特にLPガス車やコンフォートなどのセダントタイプは海外需要も高く、国内でのパーツ利用が約7万円相当でも、海外では10～13万円と高値で売れるケースもございます。

大貫 なるほど。国内で価値が下がった車でも、再流通できるルートがあるというのは魅力的ですね。これにより、車両の処分コストを抑え、資産を有効活用できるのは大変助かります。

藤木 弊社は、解体業者様より高値での買い取り実績があり、他社比較でも最高値を提示し6割の成約率を誇ります。新車供給状況も考慮し、中古車両の迅速な納車で、入れ替えスケジュールに合わせた調整も積極的に支援いたします。

“運転技術”だけじゃない、広がる支援の形

大貫 研修からスタートした今回の取り組みですが、車両管理や車買取までサポートが広がるとは思っていませんでした。

藤木 有り難うございます。私たちとしても「事故を減らす」ためには、運転だけでなく、車両の状態や運用全体に関わることが必要だと考えています。

大貫 今後も現場の声を汲み取っていきながら、営業所の負担を減らし、より安全で効率的な運営につなげていきたいと思います。

※大貫氏との対談の連載は今回で最終回となり、次号からは通常の連載となります。引き続き、現場で役立つ内容やサービス事例をお届けしてまいります。

YouTubeで公開中！研修ダイジェストあり！

動画で見る
交通安全研修はこちら



中古タクシーの買取・販売は
ソコカラ
SOCOCARA



▲お問い合わせはこちら

