



代表取締役
渡辺 清

もともとは自動車のエンジンオイルや盗難警報機、エンジンスターターの製造・販売事業を手がけていたが、1992年頃から自動車部品の製造・販売を模索。1994年に（有）ポストンを設置するとともに、ニーズを感じた日本車用ドレンパッキンの製造・販売に着手する。その後、カークリップの販売もスタートし、現在はこの2つの商品を柱に事業を展開している。

メンテナンス部品の製造・販売を通じ 日本の自動車産業を縁の下で支える

1994年創業の（有）ポストンは、カークリップとドレンパッキンの製造・販売を主な事業としている。自動車のメンテナンスに不可欠でありながら、これまで誰も目を付けてこなかったこれらの部品を、どのような思いで広めてきたのか。同社の渡辺代表に話を伺った。

未開拓のビジネスに挑んだ20余年

矢部 （有）ポストンさんは、20年以上続く歴史ある会社だと伺っています。

渡辺 2017年で24年目を迎えました。前身の会社では自動車のエンジンオイルや盗難警報機を製造していたのですが、開発費がかさむ一方でライバルも多く、何か他の手を打たなければと考えたのです。そこで当社を立ち上げ、安定供給できる自動車部品を扱うことにしました。矢部 まずは、どんな部品に着目されたのですか？

渡辺 エンジンオイルの交換時に必要なドレンパッキンですね。オイルが漏れないよう、メンテナンスの際に必ず交換するものなので、潜在的なニーズを感じた

のです。何よりこのパッキンはそれまでメーカーの純正品しか出回っておらず、定価で購入する以外に方法がありませんでした。そこで、日本車の主要メーカーで使用されている品を全て調べ、同様の型を開発し、提案していったのです。矢部 実際に売り出したときの反応はいかがでした？

渡辺 最初は全く相手にしてもらえなかったですね。代理店にも、1枚数十円という小さなものを扱うのは大変だと思われるのでした。それでも粘り強く普及を続けたところ、半年ほど経った頃、整備工場やディーラーに加え、自分でオイル交換をする一般ユーザーにも販売する中で、やっと火が付きまして。カーショップやホームセンターに置くと、エ

ンジンオイルを購入する際に一緒に手に取ってもらえるようになったんです。矢部 思わぬところにビジネスチャンスが眠っていたわけですね。

渡辺 それと並行して、エンジンやボンネットなどのメンテナンス時に必要なクリップの販売も始めました。カークリップは1台の車に何十個と使われていますが、形状に細かな規定があり、純正品でないと正しく留まらないのです。矢部 そのクリップも、毎回交換が必要なのですか？

渡辺 ええ、経年劣化したクリップは割れてしまうため、外す度に交換します。しかし当時、純正品はメーカーかディーラーから定価で買うことしかできず、整備工場でもそのルートで仕入れていました。そこで、同様のクリップの純正番号情報を提供することにしました。

矢部 詳しく教えて頂けますか？
渡辺 出回っているクリップを調べ上げ、メーカー、車種、年式ごとの形状と、その使用箇所、さらにメーカーが定めた純正番号情報をそれぞれ分類していったんです。調べていくと、全く同じクリップでもメーカーごとに異なった番号で呼ばれているものもあったので、それらをまとめて当社で品番を振り、番号化を行いました。そして代理店を通じて整備工場や部品商に卸したり、量販店で一般ユーザーにも提供していったのです。

矢部 御社から購入するメリットは、やはり価格面でしょうか。

渡辺 それもちろんありますし、入手のしやすさという部分も大きいでしょうね。メーカーから購入するには時間がか

Focus on the topic

便利かつ安価に提供される 日本車カーメンテナンス部品

（有）ポストンが製造・販売を行うカークリップ [写真左] とドレンパッキン [写真右]。メーカーや車種などから部品番号を検索できる同社の販売システムにより、整備工場をはじめ様々な業者に重宝されている。また、いずれの部品も自動車のメンテナンス時に交換が必要になるため、一般ユーザーにも広く支持されているのが特長だ。



かりますが、整備工場はクリップ1つ足りないだけで納車できませんから、即時入手が肝心になるのです。とはいえ、クリップもパッキンと同じように、やはり当初の反応は良くなくて。単価が小さく、利益が取れないと思われていたんです。矢部 では、どうやってその苦しい時期を乗り越えたのですか？

渡辺 最初は、当社が揃えた情報をまとめて手作りのカタログを用意し、商社の方に提案していったんです。それで少しずつ気に掛けてもらえるようになり、その後、パソコンが普及したことで、車種や年式を入れて部品番号を検索できるシステムをつくることができました。それが販売時に扱いやすくと好評を呼び、徐々に広がっていった。今では、ディーラーや整備工場がこのシステムが当たり前に使われるようになりました。

国内外で日本車のカーライフを支える

矢部 お話を伺っていると、渡辺代表には先見の明があったのでしょうか。

渡辺 この事業を始めて、売り上げが伸びるまでに2年もかかってしまいましたが、それでも皆さんから「部品を販売しやすくなった」と言って頂けるので、やって良かったと心から思いますね。ちなみにその2年後以降、売り上げは一度も下がったことがないんです。

矢部 素晴らしい！御社の商品が、多くの方に利用されていることの証ですね。渡辺 ありがとうございます。現在は代理店だけで50ヶ所ほどの契約を結んでいます。今後はそこを通じて取扱い先をさらに増やしていきたいですね。国内は順調に広がっているの、まずは全国制覇を達成したいです。

矢部 すると、その先には海外進出も視野に入れていらっしゃるのですか？

渡辺 はい。海外に拠点を持つ代理店の力をお借りしながら、徐々に広めていけたらと思っています。海外でもたくさんの日本車が乗られていますから、当然、メンテナンスも必要になるんです。いつか、日本車が走っている全ての国で、当社の商品が扱われていたら最高ですね。

Company Data>>



有限会社 ポストン

〒136-0074
東京都江東区東砂 2-3-5
ウイスタリアガーデン
[本社] 102号室
[東砂営業所] 103号室
URL <http://vostone.com/>

Guest Comment>>

矢部 みほ (タレント)

「自分の力だけでは、ここまで来られなかった」と話された渡辺社長。製造元のメーカー、取引先の商社や代理店、そして奥様など…本当にたくさんの方に支えて頂いて今があるのだそうです。そうした背景があるからこそ、事業成功の喜びはひとしおなのでしょうね。誰も目を向けてこなかった分野を開拓された、そのアイデアと努力は素晴らしいと思います。ぜひ、これからは世界でご活躍されてくださいね！

