

# E V販売に本格参入

## 新価値を創る

### マルシメ



大熊康丈社長

「100年に1度の変革期」はエンジンに関連する製造業に限った話ではない。ほぼ相似形としてガソリンスタンドの運営会社にも当てはまる。東三河を中心にスタンドを9店舗運営するマルシメ(大熊康丈社長)は、脱石油の流れがス

ランド経営を直撃すると考え、電気自動車(EV)販売事業を立ち上げた。4月には本社敷地内にEVショールームを開設。本格参入のろしを上げた。

1910(明治43)年の創業以来、スタンド運営では国内の大手石油会社の特約店として安定した事業を続ける一方、農業や工業機械向け潤滑油の販売などにも事業領域を拡大し年間売上高100億円が視野に入る規模感を入手した。

4月に開設したEVショールーム



スタンド運営における特約店は「大きな利益は出ないが、赤字になることも少ない」という世界。戦後の高度成長、オイルショック、バブル景気、リーマンショックにもほとんど事業の浮沈はなかった。ある意味、ゆるま湯の中で育ってきたわけだがここに来て創業以来の危機感が訪れた。

## 脱石油の流れが新事業の契機に

増えていくのは間違いない。脱石油の流れは止まらない。10年後には売上高が半分になるのではないかと真剣に考えている」と真顔で話す。

そんな危機感から22年12月、まずは電動バイクの販売を開始。その後、小型EVトラック、軽EVトラック、EVミニカー(原動機付自転車の免許で運転できる車両)の販売も開始した。いずれも国内ベンチャー企業が開発した車両だ。

そして今年4月、本社敷地内に数千万円を投じて床面積約50平方メートルのEVショールームを開設した。販売実績は電動バイクが数十台のみでEVはこれから、とよちよち歩きだが「まずはショールームを使って知名度を上げることが大切。販売だけでなく車検や修理などのアフターサービスを取りこみ3本目の経営の柱に育てたい」(大熊社長)と意気込んでいます。

(第2・4金曜日に掲載)

【メモ】本社豊橋市下五井町沖田1-6-1の1。電話05332・53・4711。ガソリンスタンド運営、各種機械向け潤滑油販売が経営の2本柱。売上高は約90億円(2024年3月期)。