

EV事業、軽自動車に照準

新価値を創る

【メモ】本社豊橋市下五井町沖田161の1。電話05332・53・4711。1910（明治43）年創業の老舗で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（2025年3月期見込み）。



大熊康丈社長

と読む。まずは2025年後半に迎える車検需要を取り込む。

マルシメは東三河を中心にスタンドを12店舗運営する。将来的に脱石油の流れがスタンド経営を直撃すると考え、EV販売事業を立ち上げ、今年4月に本社敷地内にショールームを開設。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）の販売を開始した。

「新価値」からさらに一步先の「シン・新価値」に軌道修正したのがマルシメ（大熊康丈社長）だ。今春参入した電気自動車（EV）関連事業において、照準とする車種対象を全方位から軽自動車に事実上絞りこんだ。EV市場には世界的な減速感が漂うが「日頃のチヨイノリに最適なEVの軽自動車における市場シェアは、向こう5〜10年で3割に届く」（大熊社長）

マルシメ



試乗用に用意した軽EV。ホンダの「N-VANe:」（左）と日産の「サクラ」

メカニックなど体制拡充

ANe:」は今後の伸びが期待できる。

軽EVに照準を絞れば、販売、買い取りから車検、タイヤ交換、洗車までフルサービスの体制を充実しやすくなる。2025年秋には発売当初の「サクラ」が車検時期を迎える。ここが商機と判断し、ガソリンスタンドに駐在する自社メカニックの研修拡大を急いでいる。

この事業拡充と同時に、マルシメのガソリンスタンド経営を含む総合モビリティ事業に「サンクスモビリティ」というブランド愛称を付けた。軽EVに直接関係する事業だけでなく、自宅への充電設備設置なども相談に応じる考えだ。

ガソリンスタンド運営は国内大手石油会社の特約店として安定した事業が可能だが、将来的な伸びしろは多くない。農業や工業機械向け潤滑油の販売もこの先、大きく伸びることは考えにくい。売り上げ100億円を達成するためには3本目の経営の柱が必要となる。

今回、本格的に参入するEV関連事業の売り上げはまだわずか。大熊社長は25年後半の車検需要取り込みを弾みに「EV関連事業で5年後に5億円の売り上げを達成したい」と先を見ている。

