

[ 整備事業者のためのフリーペーパー ]

# M&R

月刊 [エムエスアール]

4月号 (創刊号)

メンテナンスショップレポート

令和5年3月5日発行 (毎月5日発行)



特集 どうなる? 自動車保険

特集 スタートまであと1年  
まだ間に合うエイミング関連機器

[ 連載 ]

儲けるためのマナー講座 / 実践M&A こんな時どうする?  
車販取り組みのための基礎工事 / いづみの車検予約やってみた

人とクルマに優しい、  
サービスの未来空間を創造。

**BANZAI**<sup>®</sup>

MSTシリーズ初の無線接続!

Windows10搭載タブレット!!

**NEW**



**OBD車検の時代へ、  
整備ビジネスを変えるフラッグシップモデル登場!**

整備用スキャンツール

**MST-nano**

メンテナンスモード

DPFモード

車両登録機能

QRコード読取

高耐久タブレット採用

エイミング機能

LEDライト

印刷機能

国産乗用車／国産トラック・バス／輸入車合わせて**23メーカー**に標準対応

▲安全に関するご注意 ご使用前に「取扱説明書」をよくお読みの上、正しく使用ください。〔型式・仕様は予告なく変更することがあります。〕

**BANZAI** 株式会社 **バンザイ**

■本社 〒105-8580 東京都港区芝2-31-19  
TEL 03(3769)6880(代) FAX 03(3456)4691  
https://www.banzai.co.jp E-mail: eigyo@banzai.co.jp



ISO9001 認証取得  
ISO14001 認証取得

BANZAIは、SDGsを推進する  
日本ユネスコ協会連盟の維持  
会員として支援しています。

新たな挑戦と「安心・安全・満足」の実現を目指し、



歩みを止めない

エーミングサポートツール  
ADAS MASTER エーダスマスター

## ADAS-MASTER

製品特長・  
グラフィックデザインが  
よくわかる!!

プロモーション  
ムービー  
公開中!!

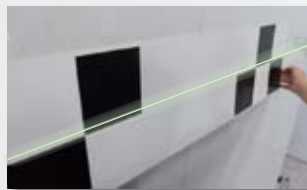


### 簡単・正確・迅速なエーミング作業を実現

簡単  
車両正対

一体型ターゲットで  
らくらく貼付

視認性抜群  
グリーンレーザー採用



# Aiming



創造する信頼のパートナー

## ALTA

株式会社アルティア

〒104-6206 東京都中央区晴海 1-8-12 晴海トリトンスクエア Z 6 階 ☎ 03-6777-0038

支店: 札幌・仙台・首都圏・関東信越・名古屋・大阪・広島・福岡 🌐 <https://altia.co.jp>



整備工場の女性フロントスタッフが考えた【在庫管理】と【ネット予約】を一元化!

# totoco

車検実績年6千台の指定工場設計!



工場がパンクしない! 在庫管理も予約管理も一発!!

くせになるほど

簡単だ

- 現場の動きをリアルタイムで共有!
- 使い勝手抜群! 便利な機能も!
- 基幹システムとの連動可能
- フロントの業務の効率アップで売上向上
- お客様もメカニックも安心して使いやすい

☎ 087-867-6868 または <https://totoco.biz>  
(平日 9:00 ~ 17:00)



[整備事業者のための情報誌]

MSR

月刊メンテナンスショップレポート  
令和5年3月5日発行  
創刊号



## [表紙写真]

ケンテックスにてエイミング関連業務に携わる宮崎泰志さん。営業の傍ら2級整備士資格を活かして、エイミングの実作業も担当する。

メンテナンス  
ショップレポート

発行人 小川直紀  
編集長 八木正純  
編集・制作スタッフ 市井康義、長谷川明憲  
樋口祥三郎、高橋美穂  
青山竜、木下慶亮  
加戸利一  
取材協力 泉山大（プロジェクトD）

発行所 株式会社プロトリオス

[東京編集課]

〒115-0045 東京都北区赤羽 2-51-3  
TEL03-5939-4133 FAX03-5939-4133

[大阪編集課]

〒541-0046 大阪府大阪市中央区平野町 2-3-7  
TEL06-6227-5601 FAX06-6227-5606

印刷所 共立印刷株式会社

## 特集

## 08 どうなる？ 自動車保険

特定整備認証制度誕生のきっかけにもなったように自動車の進化は目覚ましい。事故の減少を目指した、こうした進化の一方で、自動車保険のあり方も変化を迫られている？ その実態に迫った。

29 スタートまであと1年  
まだ間に合うエイミング関連機器

特定整備認証制度本格スタートまでの経過措置期間も残り約1年。あと1年ではなく、まだ1年あると捉えて、万全な体制でその時を迎えよう。

06 創刊によせて  
プロトリオス 代表取締役社長 福本尚基

## 写真ニュース

## 19 EMC Fair2023

## 情報

## 17 情報 BOX

## 18 新製品情報

## 32 プロトリオスシステムユーザーレポート

## 連載記事

## 07 業界徒然草

## 20 儲けるためのマナー講座

寄稿 早藤 原田さとみ

## 22 車販取り組みのための基礎工事

寄稿 チームエル 関友信

## 24 いづみの車検予約やってみた

寄稿 ヤマウチ 人見いづみ

## 26 実践 M&amp;A こんな時どうする？

寄稿 フォーバル 寺越基格

# 創刊によせて

弊社は2022年で創業55年を迎えました。また月刊ボデーショップレポートも創刊50周年を迎えるなど、長らく車体整備業界の成長・発展とともに歩んでまいりました。

またその一方で、自動車整備業界の皆様に対しても、各種単行本や自動車整備システムを通じて業務支援またそれに伴う情報発信に努めてまいりました。改めて両業界関係者の皆さまに感謝申し上げます。

振り返ってみますとこの50年は自動車業界にとっても激動の50年だったかと思えます。加えて昨今では、アフターマーケットを含めた自動車業界全体が「100年に一度の大変革」を迎えております。

いわゆる自動ブレーキに端を発します先進安全技術・装置を搭載した車両の新車販売に占める割合は増加の一途をたどり、ほぼ100%に近いところまでできています。その究極は自動運転車であり、一方で環境意識の高まりから来る、世界的なEVシフトのトレンドなど枚挙に暇がありません。

こうした自動車そのものの変化に対応すべく、2020年からは分解整備の概念を拡

大・発展させた特定整備認証制度とOBD点検・検査の開始へとつながっています。

中でも電子制御装置整備という新たな概念の導入によって、従来の分解整備と車体整備とは、より密接な関係を構築することになるとともに、電子制御化や電動化による新たな整備需要への対応など、高度化する分解整備において情報の重要性が一層増してまいります。

こうした状況下ではたして弊社も媒体を通じた情報発信に関して、新たな取り組みが必要ではないのか？と自問自答いたしました。

そこで出した結論が本誌メンテナンスショップレポート（MSR）でございます。今回の創刊を機に、分解整備事業者の皆さまに有益な情報をタイムリーにお伝えし、安心安全な自動車社会の実現に向け、その架け橋に本誌がなれることを願ってやみません。

株式会社プロトリオス  
代表取締役社長 福本 尚基





## 講演は講師にも勉強の機会を与えてくれる

### 代打の神様、某振興会に登場

先日、入社後、2回目となる講演の講師を務める機会があった。いずれも多忙の上司に代わっての大役で、すっかり代打の神様である。奇しくも私は阪神タイガースの初代？代打の神様と同じ名字なので、なるべくしてなったのかもしれない。

代打とは言っても、前職で某研修業務の講師を務めた経験があり、人前で話すという場数だけはこなしている（数えたら10年やっていた！）のでお鉢が回ってきた形だ。その研修業務だが、実は取引先の保険会社からの依頼で始めたもの。その時点では不安を抱えていた私に依頼者がかけた言葉が、「大丈夫大丈夫、研修なら決まったカリキュラムを伝えさえすればいいのだから、別に面白くなくてもいいのだし」である。

「ああなるほど、それなら大丈夫か」と納得するが早いか、ちょっと待てい！面白くなくてもよいとは何事か。いくら何でも口説き文句としてはバカにしていないか？と思ったものである。しかし、それだけインパクトがあっただけに今でもこのことは鮮明に覚えているし、逆に今回のように「講演」をお願いされた時には重くのしかかる出来事でもある。

すなわち今回は研修でなくて講演であり、与えられた・自分で発案したは別にして決まったテーマを話す・伝えることは当たり前、面白い＝笑いを取るとは限らないにしても、何かプラスαを求められるのだ。

### （まだ）文字になっていない情報を伝える

ただし、お笑い芸人でもない私が、1回はできたとしても時間中そうそう何回もどっかんどっかん笑いが取れるとも到底思えない。ではどうしたら？

そこではたと思い出した。自分の本職は記者ではないか。誌面には限りがあるため、取材で得られたものの泣く泣くカットする情報もある。あるいはそもそも記事（文字）にはしないでねという前提で得られた、いわゆるオフレコの情報もある。こういった情報なら、「お？」と思ってもらえるのではないだろうか。しかもそれが、直近であればあるほど興味を引くだろう。こうした想定の下、話の構成を組み立てた。

はたして結果はどうだったか。終了後に聴講者から声をかけられることは数えるほどしかなかったが、質問タイムでも何人かの手も挙がった。いずれもこんなことで困っている、どうしたらよいか？といった内容だった。「質問が出ないのが良い授業」（＝必要な情報は漏らさず伝えられたということ）とテレビでおなじみの林修先生は言っているが、授業はすなわち研修と読み替えても同じこと。今回は講演なのだ。自分が話したことによって、「この人だったら悩みを解決してくれるかも」という期待感を抱かせた故の質問タイムだと思うので、誰かの心を動かせたという点では合格かなと思う。たまたま同席した自社の同僚からも「あの裏話的なところはよかったですね」との感想をもらい、ひとまずほっとした。

何より今回思ったのは、プラスαの分も含めて、講演資料を作るのに勉強させてもらったなということ。本来ならば参加した方たちにお伝えする＝彼らが勉強したとなるのだろうが、間違っただけの情報を伝えてはいけなくて普段とは違う脳みそを使った気がする。しかし、考えてみれば雑誌づくりとて同じこと。むしろ、文字として形として残る分、講演よりも一層勉強せねばならんし、間違っただけを書けないのだなあということに気づかされた貴重な経験だった。



# どうなる？ 自動車保険

本号が出るころには、特定整備認証制度の本格スタートまで残り約1年となっている。

この特定整備認証制度創設のきっかけとなったのが、衝突被害軽減ブレーキをはじめとした先進安全技術搭載車両の登場・普及である。令和1(2019)年時点で新車の93.7%にこうした先進安全技術が搭載されており、国交省の推計では同時点で実に保有車両の約24%を占めるという。

## 事故整備は減少の一途を辿っている

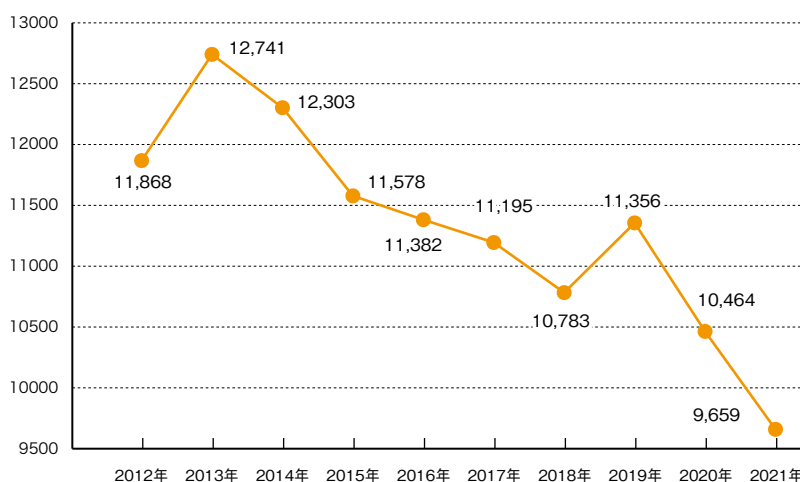
当たり前のことではあるのだが、これらは事故を減らす目的で開発・搭載が進められているのであり、そのことが実際に数字にも表れ始めている。

グラフ1は日整連発行の整備白書からピックアップした事故整備売り上げの直近10年間の推移である。ご覧のように2013年の1兆2,741億円をピークに、2019年に一時的に増加したものの、基本的には減少傾向にある。

しかも、最新の2021年のデータではついに1兆円を切り、9,659億円にまで落ち込んでいる。

事故が減ること自体は「基本的に」反対する余地はない。しかし、自動車

グラフ1 事故整備



保険をビジネスとして扱っている関係者にとっては、穏やかではいられないのもまた事実である。

## 保険料には減少の兆しが見られる

ここで自動車保険の実績も見てみよう。表1(右ページ)は日本損害保険協会の発表した2022年4月～9月の第1・第2四半期の種目別統計表である。

これによると自賠責は保険料・保険金ともに軒並み前年同期マイナス、自動車保険は保険金こそ前年同期プラスなもの、保険料については元受正味保険料、正味収入保険料ともに前年同期

マイナスを刻んでいる。事故減少の影響はまだこれからといったところか。

事故の減少傾向もさることながら、MaaSの最たるものとしてカーシェアリングサービスが登場してきており、これと従来自動車保険のあり方を崩しかねない脅威である。

## アンケートでは代理店との協調姿勢を示した損保各社

今後自動車保険がどうなっていくのかは、神のみぞ知るといったところだろうが、それでも今後の自社のあり方を模索する上では指針となるものが欲しいのは自明の理と言える。





そこで編集部では無記名を条件に各損害保険会社に対して、自動車保険に関するアンケートを実施した。残念ながら集計期間の関係もあったのか、想定したほどの回答数こそ得られなかったものの、一定の傾向はつかめた。

まず想定通りだったのは、保険料収入と保険金支払い額。それぞれ10年前と比較して、3分の2の会社が「減った」と回答したのに対し、「増えた」とした会社も3分の1あるなど、まだまだやり方次第では売り上げを伸ばす余地はあるのではないだろうか。

一方でモーター代理店の数は、「増えた」とするところはゼロ。すべて「横ばい」か「減った」としており、業界の変化の厳しさを物語ってはいるものの、逆に言えば保有車両台数自体は依然と

して8,000万台弱あるわけで、これが一気になくなるとは考えにくく、短期的にはむしろライバルが減って残存者利益も期待できる。

意外と言えば意外だったのは、クルマがぶつからなくなっているのだから、車両保険を付帯する契約者は減っているのでは?と聞いて聞いた、車両保険の付帯率は、全社とも10年前と比べて「上がった」としたのだ。

なぜ?とも思ったのだが、その答えは回答の1社のコメントにとどめを刺す。曰く、「大型の自然災害も増える中、交通事故に依らない車両の損害(台風などの大雨による浸水被害など)が増加しているため、車両保険付帯の必要性をお客さまに強く訴求しているのだ」とのことである。

クルマがぶつからない→事故が起きない→保険が必要なくなるというあまりに短絡的な結論に至ることがあってはならん!という戒めとも言えよう。

また、自動車保険が変わっていくであろう中、モーター代理店の本業支援のあり方も変わっていくのかたずねたところ、やはり全社が「変わる」と回答。総じて、自動車整備から派生して様々なビジネス、多角化に向けて支援をしていくと表明している。

これに関連して、仮に自動車保険ビジネスが成り立たなくなる時が来たら、その時はどうするのか?の問いにはほぼすべてが、「それに代わる保険(新たな自動車保険含む)を開発し、決して代理店を見捨てず共に歩いていく」といった趣旨の力強いコメントをいただいた。

表1 種目別統計表(2022年4月~2022年9月)

(単位:百万円、%)

保険種類	元受正味保険料			正味収入保険料			元受正味保険金			正味支払保険金		
	前年同期数値	当年度数値	増減率	前年同期数値	当年度数値	増減率	前年同期数値	当年度数値	増減率	前年同期数値	当年度数値	増減率
火災	875,825	1,070,021	22.2	741,140	935,658	26.2	642,133	735,613	14.6	542,403	678,827	25.2
海上	116,508	146,325	25.6	105,261	125,923	19.6	54,073	45,957	△15.0	51,722	51,894	0.3
運送	39,125	40,771	4.2	33,881	34,761	2.6	20,286	23,061	13.7	18,152	18,962	4.5
自動車	2,161,531	2,154,456	△0.3	2,123,802	2,122,744	△0.0	1,014,724	1,098,022	8.2	1,002,083	1,089,974	8.8
傷害	478,138	487,261	1.9	341,979	360,891	5.5	149,588	185,600	24.1	141,494	172,660	22.0
新種	869,919	896,454	3.1	734,324	753,225	2.6	363,717	385,113	5.9	346,259	378,835	9.4
自動車損害賠償責任	385,242	376,437	△2.3	408,331	375,422	△8.1	286,658	264,027	△7.9	275,793	256,391	△7.0
合計	4,926,327	5,171,762	5.0	4,488,766	47,086,665	4.9	2,531,213	2,737,429	8.1	2,377,956	2,647,591	11.3

※増減率は表中の計算による。

一般社団法人 日本損害保険協会

# コロナ禍とCASE 変わりゆくカーライフと自動車保険



近代社会において経験したことのない感染症と変革が同時に自動車産業を揺さぶっている。自動車アフターマーケットも例外ではない。自動車損保会社とその代理店、そして自動車保険商品とユーザーは今、どのような影響にさらされ、変化をしているのか。変わりゆく自動車保険の周辺をレポートする。

## コロナ禍が変えたカーライフと自動車保険への考え方

新型コロナウイルス感染症の拡大は、自動車アフターマーケットにも少なからずの影響を与えた。非接触社会が生んだコロナ禍で自動車保険に関するユーザーの意識に変化を与えている。SBI損害保険株式会社が2021年の秋に行った調査によるとコロナ禍による影響で自動車保険の見直そうと思った人は26.9%にのぼり、同社が前年に行った調査から5.9ポイント増加した。そのうちの57.7%は「保険料を減らすため、保険会社を替えたい(替えた)」と回答し、43.6%が「保険料を減らすため、補償内容を変更したい(変更した)」と答えている(複数回答)。この背景にはクルマの使用頻度が関係している可能性がある。同調査でクルマの使用頻度

の変化について尋ねたところ、使用頻度の減少は、「通勤・通学での使用」が8.9%。「買い物やプライベートの外出での使用」は29.4%で、それぞれ「増えた」と答えるユーザーよりも多い。保険料の見直しを望む層はそうしたカーライフが変化したユーザーに多く潜んでいると思われ、今やその割合は4人に1人以上のユーザーが潜在的なニーズを抱えていることになる。

## 保険ショップの休廃業が急増 2021年は過去最多

一方、このニーズの増加は代理店の減少も少なからず影響している可能性がある。東京商工リサーチの調査によると保険代理店の休廃業は2016年の保険業法改正から増加し、コロナ禍となる2019年より急増した(グラフ4)。

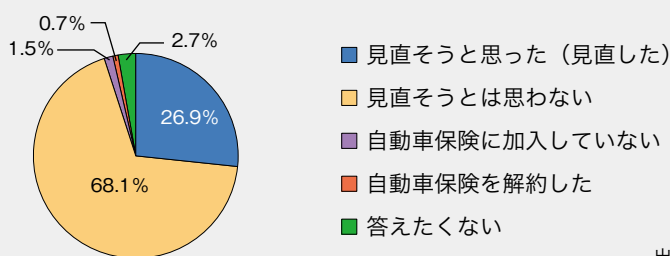
その数、2019年で411件を数え、2012年比の倍以上となっている。2021年には507件となり、過去最多を記録した。休廃業する代理店の多くは保険ショップと言われる店舗が多いと見られているが、相談窓口の減少がユーザーニーズに微妙な影響を与えている可能性がある。

## 物価上昇の生活防衛 自動車保険見直し希望者は増加

ユーザーのライフスタイルの変化で深刻さを増しているのが物価高である。2023年1月の消費者物価指数(天候による変動が大きい生鮮食品を除いた指数)は、前年同月より4.2%上昇。41年4か月ぶりの物価高の水準を記録した。賃上げはその物価上昇に追いつかないため、実質的に可処分所得が減っている。多くの国民が生活防衛に目を向けており、自動車保険の見直しを望むユーザーはまだまだ増えていく可能性があるだろう。

保険見直しのニーズをいかに汲み取れるか、モーター代理店の役割は小さくない。クルマを媒介してユーザーに接触できるモーター代理店にとって、むしろ今は好機といえる。

グラフ3 新型コロナウイルス感染拡大で自動車保険を見直そうと思ったか(見直したか) 2021年10月調査



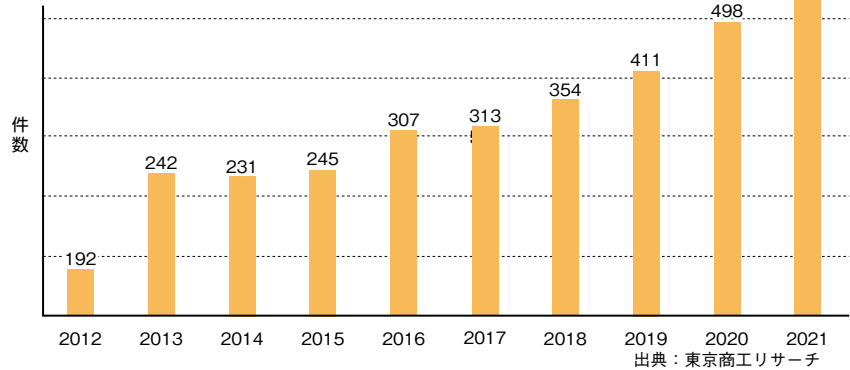
出典：SBI損保

テレマティクス保険  
2025年度は8.6%に拡大

100年に1度といわれる大変革を示すキーワードともいえるCASEはすでに自動車アフターマーケットにも影響を与えつつある。CASEのCを示すコネクテッドでは自動車保険の分野にも広がりを見せてきた。いわゆるテレマティクス保険と呼ばれる商品だ。テレマティクス保険には大別して2種類の流れがある。ひとつは「Pay As You Drive」の略で「PAYD」と呼ばれる商品である。「走行距離連動型」と訳され、契約車両が実際に走行した距離を基に保険料を算出する仕組みである。もうひとつが「Pay How You Drive」の略で「PHYD」と呼ばれている。テレマティクス技術で取得した運転者の運転挙動を基に保険料を算出する仕組みで、現在テレマティクス保険の主流になりつつあるドライブレコーダー装着型は、この保険にカテゴリされる。ドライブレコーダーを用いたテレマティクスの自動車保険は、2020年1月の発売からあおり運転による社会問題を背景に、瞬間に広がった。今では大手損保会社が商品にラインアップしている。

シンクタンクの矢野経済研究所の調

グラフ4 保険代理店の休廃業・解散年次推移



査によると2021年度における国内テレマティクス保険市場は2,260億円と推計し、全体の5.3%に留まっていることが分かった(表2)。今後緩やかに上昇を続け、2024年度には3,000億円を突破。2025年度には保険商品の構成比の8.6%まで高まると予測している。

新車特約が台頭  
自動車保険は新たな時代に

テレマティクス保険がまだ拡大の途上にある理由は、認知が広がっていないという見方がある。したがって保険料を見直す、ひとつのきっかけとして薦めやすい商品のひとつだ。

新しい保険商品の特約では新車特約が注目されている。全損になったクルマ

の、修理費用が新車価格相当額の50%以上になった場合に適用され、新車価格相当額をカバーするものだ。基本的には新車(初度登録年月日)から61カ月以内の車両が加入できる特約である。一方、さらに近年は新車だけでなく、新車特約適用外となった初度登録6年目以降の車両を対象に、全損時などの買い換え費用を補償する特約も発売された。一体、自動車保険はどこまで進化するのだろうか。自動車保険募集のテクニックもそれに合わせて変わらなければならない。いかに顧客のカーライフをサポートできるかというテーマを切り口にすれば、モーター代理店の可能性はますます広がるだろう。今、モーター代理店は新たな段階に入ったと言えるのではないだろうか。

表2 国内のテレマティクス保険市場

(億円)

	2021年度	2022年度 (見込み)	2023年度 (予測)	2024年度 (予測)	2025年度 (予測)
自動車保険料全体	42,300	42,820	43,480	44,240	45,075
テレマティクス保険加入を除く自動車保険料	40,040	40,330	40,620	40,910	41,880
テレマティクス保険加入を除く自動車保険料	2,260	2,490	2,860	3,310	3,895
自動車保険料全体に占めるテレマティクス保険加入の構成比(保険料)	5.3%	5.8%	6.6%	7.5%	8.6%

※自動車保険料全体は各種公開情報を参考にした矢野経済研究所推定値 ※個人向けテレマティクス保険に加入している契約台数を基に自動車保険料を算出 出典：矢野経済研究所

# デジタル化とモビリティで 地方を活性化させる新規事業を展開

## あいおいニッセイ同和自動車研究所

2021年5月に保険業法が改正され、一定の条件を満たし（地方創生に資する等）認可取得した場合、保険会社および子会社は新規事業への参入が可能となった。これを機に、あいおいニッセイ同和自動車研究所では従来の取り組みに加えて、新たな事業を展開している。自動車アフターマーケットの新たな可能性を示す、新規事業をレポートする。



あいおいニッセイ同和自動車研究所 代表取締役社長 吉田 靖之氏

### モビリティ事業 (ADドローンスクール)

#### 急拡大するドローン市場 業界に先んじてスクールを開校

あいおいニッセイ同和自動車研究所は、自動車整備・修理に関する技術研修をはじめ、実験・研究事業（損保業界では唯一衝突実験設備を保有）等を展開してきたが、保険業法改正に伴い、モビリティと地方創生にフォーカスした新規事業を立ち上げた。モビリティとは近年のトヨタ自動車掲げるモビリティカンパニーというスローガンに象徴され

る自動車以外の移動手段を指す。ドローンやシニアカー、電動キックボード、あるいは農業用をはじめとするロボットなど、様々なモビリティが台頭する中、同社ではこれらの研究・研修事業を模索するとともに一般社団法人日本 UAS 産業振興協議会（JUIDA）の認定校となり、業界に先んじてドローンスクールを開校した。

ドローンの市場はこの数年で急速に拡大し、2025年には市場規模が6,500億円と、10年間で30倍の拡大が見込まれている。業務内容は空撮をはじめ、農薬散布などの分野を中心に、今後は測量やインフラ点検、自然災害などの事故調査に拡大が見込まれるなど、様々な分野から注目を集めている。

昨年12月5日にはドローンの国土交通省認定資格がスタートする

など存在感は高まっている。

#### 2023年度は定員を拡充し、 月2回開催へ

あいおいニッセイ同和自動車研究所の東富士センターで実施する「ADドローンスクール」は2泊3日による講習と1日コースの体験セミナーで構成される。2泊3日のスクールでは筆記試験と実技試験に合格すると修了証が授与され、JUIDA 無人航空機操縦技能証明書の取得申請が可能となる。スクールの定員は3名で、毎回すぐに定員に達する盛況ぶりであり、このため2023年度からは定員を4名とし、月2回を目的に開催する計画である。

ドローンスクールの講習料金は一般的には20万円から30万円が相場だが、保険代理店支援が目的の同社では11万9,600円（次世代せいび研究会会員83,720円）（ともに税込）に設定されている。

また、金融庁と公正取引委員会の認



ADドローンスクールの模様。2023年度の講習から定員と講習回数を拡張予定。

画像提供：あいおいニッセイ同和自動車研究所

可を取得したことで、今後同社ではドローンの機体をはじめとした各種モビリティ販売に加え、メンテナンスサービス業務も視野に入れているという。モビリティ時代が本格化する中、同社の支援策に要注目である。

## 地方創生とSDGs

### ウーブン・シティの建設が進む裾野市と交通安全の問題解決

一方、あいおいニッセイ同和自動車研究所のもうひとつの大きな取り組みが地域活性化を目的とする地方創生事業である。同社の吉田靖之社長はこう説明する。

「弊社が本社を構える静岡県裾野市は、トヨタ自動車が計画する実験都市ウーブン・シティがオープンする予定で、ドローンや自動運転車などのモビリティをはじめ、最先端をいくエリアとなる。元々、あいおいニッセイ同和損保では地方創生プロジェクトを展開しており、全国455(1月末現在)の市町村とパートナーシップ協定を結び、地域の問題解決にあたっているが、地元裾野市と交通安全の支援サービスを導入することで安心安全な街づくりの支援を行っている。」

具体的にはあいおいニッセイ同和損保が発売するテレマティクス自動車保険のデバイスから取得した走行データを活用し、開発した「交通安全マップ」に基づいた「交通安全 EBPM 支援サービス」のことである。危険な運転挙動の発生頻度の高い地点などを可視化することで最適な交通安全対策メニュー



### 「交通安全EBPM支援サービス」の内容



を提供するというもので、裾野市に初めて導入した。

### 自動車整備経営のSDGs 経営者向け入門講座を開説

そしてもうひとつ注目を集めているのがモーター代理店向けSDGsの研修プログラムである。ヘッドライトやシートリペアなどのメニューをはじめ、カーボンニュートラルの実践となる自動車リサイクル部品の活用、そしてダイバーシティ経営の外国人技能実習制度などSDGsの理念と合致するカリキュラムを設定し、経営者、幹部社員を対象と

する経営入門講座を構築し、2022年秋から開始した。

2023年度は全国から参加しやすいよう1日で修了するカリキュラムが予定されている。なお、既存の研修では従来のハイブリッド車セミナーに加え、トヨタのEV車である、bZ4Xと燃料電池車の新型MIRAIを新たに購入したことで、2023年度の次世代自動車セミナーもリニューアルされる。



SDGs研修の様子(上)。研修終了後にSDGs宣言書を作成(右)



## 整備工場代理店に聞く 新たな保険取り組みと今後

自動車や自動車保険が変わりゆくとしても、目の前に自動車のある限り、ビジネスにつなげていくのが代理店の定め。特徴的な取り組みを行う、磯崎自動車工業（茨城県ひたちなか市）の磯崎拓紀社長に話を聞いた。



磯崎自動車工業 代表取締役社長 磯崎拓紀

### ——外国人スタッフを活用した新たな保険取り組みとは？

在日ベトナム人スタッフを雇って、同じ在日ベトナム人向けに自動車保険を販売している。

人手不足の折、国籍を問わず優秀なスタッフを雇用したいと考えていたところ、エージェントを通じて1人受け入れることになった。

異国の地で同郷であることを拠り所にコミュニティが形成されるのは、どの国においてもままある話で、同様に日本国内にも在日ベトナム人たちのコミュニティが存在することが分かり、彼女の入社当初はこのコミュニティに所属する方たちに対して車販を担当させていた。

1ヵ月で平均5台を（代替え）販売する中、5台中4台は保険に未加入という状況だった。こうした未加入車両が事故を起こしたとしたら、彼らの品位も

下がってしまうため、彼女としても忸怩たる思いがあるだろうし、地域社会の発展に貢献する我々としてもその影響は無視できないということで、彼女の主業務を車販から保険販売に切り替えた。

### ——もともと、ひたちなかはベトナム人が多いのか？

特に弊社の地元でベトナム人が多いということではなく、技能実習生も含めて在日ベトナム人は日本全国に40～44万人が在留・在住している。

先ほど触れた在日ベトナム人コミュニティも同様に全国から加入しており、彼らはSNSでつながっている。このSNSに働きかけることで、自動車保険の契約を全国からいただいている。

### ——担当スタッフもベトナム人、商談相手もベトナム人に特化する理由は？

何かと不安がつきまとう異国の地で、同郷の人間とコミュニケーションが取れたほうが相談する側としては安心だろうということ。特に万一事故を起こした時にはそれが顕著で、保険会社との間に立ってスタッフの彼女たちが通訳を買って出たりすることもある。い

ざという時に彼女たちが他の仕事で動けないのでは元も子もないので、担当範囲をベトナム人限定としている。

### ——日本人客含めた全契約件数のうち、ベトナム人の契約件数割合は？

20～25%といったところ。昨年2月に始めた取り組みだが、件数も増えてきたため、同年秋からは1人が営業獲得などを担当し、もう1人が書類作成などのバックアップを担当するという2人体制を取っている。本件に関しては当社としては収益優先というよりは、地域社会に貢献するという意識が強い。

### ——クルマそのものが変わりつつあり、事故も減り、自動車保険そのものもなくなり兼ねない。今後の自動車保険ビジネスをどう捉えているか？

当社における自動車保険に対する考え方は、車検やオイル交換など同列の顧客との接点の1つであるということ。同じ保険という括りで言えば、その販売ノウハウが活かせるため、以前から生命保険も扱っており、さらに昨年4月からは保険部門を独立させて一段ギアを上げて精力的に取り組んでいる。自動車保険としての接点が減るなら、生命保険という別の接点をより増やしていければよいと考えている。



1人でスタートしたベトナム人向け保険販売は2人体制に

## 整備業界の識者に聞く 自動車保険ビジネスの今後



一般財団法人日本総合研究所 経営研究部長 佐藤和彦

ぶつからないクルマの台頭など、自動車保険のあり方そのものを覆しかねない要因が後を絶たない自動車整備業界。その時自社はどうすれば？ 長年整備業界の経営分析に携わってきた日本総研の佐藤和彦氏に意見を求めた。

### —保有台数の減少、ぶつからないクルマの台頭など、自動車保険を脅かす要因が増えている。モーター代理店への影響をどう見ているか？

モーター代理店へのインパクトは事業形態によって様々だ。たとえば、未使用車を年間1,000台販売、7.5万円の保険を付けて、手数料は20%というA社では年間に1,500万円が入る。売り上げ≒粗利なので仮に全部なくなれば、影響は甚大だ。一方、車検が事業の中心で年間1,000台の車検入庫があるB社。自賠責の手数料が1台1,600~1,700円として、年間160~170万円。自動運転になって自賠責保険がなくなるのか不明だが、仮にそうだとするとA社と比べて影響は少ない。

整備事業者を十把一絡げにすると業界を見誤る。私は予てから自動車整備業の事業はビッグ5（車検、一般整備、钣金、新車販売、中古車販売）から成り立っていると指摘してきており、これらの構成比によって取るべき経営戦略が異なるので、これを機に自社の事業構成を冷静に見つめ直すべきである。

### —自動車保険がなくなると、顧客との大事な接触機会が一つ減るのでは？

そもそも、モーター代理店でしっかり

と保険を販売して、顧客との接触機会として利用している事業者がどれほどいるのかは、はなはだ疑問だ。保険を含めて顧客に定期的なアプローチを続けているモーター代理店は全国に1万社ぐらいではないか。

これらのモーター代理店は現在の自動車保険がなくなり顧客接点の一つがなくなったとしても、鋭敏なアンテナを張り巡らせている経営者がほとんどなので、あまり心配はしていない。問題はそれ以外の整備工場である。

### —ズバリ、今、自動車保険販売に関して、整備事業者ができることは？

中古車を売ることだ。保険の販売機会は自動車販売の時であり、一番のチャンスである。新車販売はディーラーが強く、かつ、ブランド保険も顧客に浸透しており、モーター代理店が新車販売でディーラーと競争することは難儀である。消去法的ではあるが、新規開拓が期待できるのは中古車販売だ。

というのも、自動車保険を含むアフターサポートまで責任を持って車両販売に取り組むことは、新車販売に比べて格段に難しいため、事業機会が残っている。一方、給料が上がらないが地方では生活必需品となっている自動車は、買い手のお客にとっては少しでも安く買

いたいというニーズから中古車は魅力的な選択肢となっている。保険も同様に少しでも安くとなるとネット保険が選択肢になる。この「少しでも安く買いたい」ニーズを満たしつつ、顧客に「買って安心な中古車」、「保険でトラブルでも安心して任せられる整備工場」とのブランディングを確立すれば長期的に見ても経営が安定していくと見ている。

### —特集でも紹介したドローンについて一定の知見をお持ちだと聞く。整備業にとって、ドローンはクルマに代わる整備・修理対象足り得るのか？

福島ロボットテストフィールドにオフィス置いて、この3年間ドローンのシステム開発に携わってきたが、現時点では判断が難しい。産業用ドローンの場合には販売価格が200万円以上と軽自動車と同水準なので魅力的な商材だが、問題は台数と使用年数。黎明期なので技術の進歩・陳腐化が早く2年で買い替えるユーザーも多く、修理需要が発生するか微妙だ。

しかし、自転車修理から始まって、バイク、自動車と時代の先を読んで商売の対象を変えてきて今日があるわけなので、ドローンやUGV等についてはどう転んでもいいように情報収集だけは続けていくのが良いだろう。

◎ **工場概要** ◎

**社長：磯崎拓紀**  
茨城県ひたちなか市柳沢 236-2

**設立：1972年**  
**スタッフ数：60人**

**敷地面積：2,640㎡（800坪）**  
**工場面積：1,584㎡（480坪）**

**事業内容：**カスズキアリーナ正規ディーラー、各種自動車の販売・リース・整備・钣金、保険代理店、レンタカー事業、レッカー事業

**加盟団体：**日本中古自動車販売店協会、自動車公正取引協議会、日本自動車査定協会、全日本ロータス同友会、TAX

◎ ◎



# 工場 **ルポタージュ** MAINTENANCE SHOP REPORTAGE

[茨城県ひたちなか市]

## 磯崎自動車工業

### 創業50年を機に本社屋をリニューアル 次の50年へ

茨城県内にアリーナ店含む7拠点を構える磯崎自動車工業。地元のスポーツチームをスポンサーするなど、地元愛にあふれる同社躍進の秘密に迫った。

#### トータルカーライフをサポートして50年

車販から整備、钣金はもちろん、レンタカーや保険販売まで、トータルカーライフをサポートする磯崎自動車工業は昨年で創業50年を迎え、本社屋をリニューアル。顧客にとってはもちろんのこと、社員にとっても快適な造りとなっている。

「クルマを通じてお客様の人生と一緒に歩ませていただき、地域の発展に貢献する」という同社の方針に沿うべく、钣金工場からスタートした同社も今や

アリーナ店3店舗を含む7拠点を構えるなど、意欲的な経営姿勢でも知られている。おかげでM&Aの話で声が掛かるのも多いという。

#### 車検台数の飛躍的な伸びはマッハ車検の加盟がきっかけ

同社ではマッハ車検を3店舗で運営しているが、3店舗目は実際にM&Aで同社に加わった店舗とのことである。このマッハ車検への加盟は同社飛躍のきっかけの1つとなったと磯崎拓紀社長は語る。

「マッハ車検を導入している、同じロ

ータス同友会の九州のメンバーを見学したのがきっかけ。もともと私は整備士資格もなく、一般の方に近い目線で車検自体をブラックボックスだと感じていただけに、マッハ車検のシステムは実に分かりやすく目からウロコが落ち、その場で加盟を即断した」ほど惚れ込んだ。

作業内容の分かりやすさは顧客だけでなく、作業工程の立てやすさにもつながる期待があり、作業の効率化、ムダな残業時間を減らせるとの狙いがあったの加盟だった。年間車検台数は3店舗合計で約6,000台、加盟前に比べて2倍になった。まさに効率化の極みと言える。

#### スポーツチームのスポンサーが自社ブランドの浸透、人員拡大に

同社では地域の発展に貢献するべく、地元のプロサッカーチームをはじめとして、アマチュアチームに至るまで様々なサポートを行う。

こうした活動がきっかけで自社のことを知り、入社してくる社員も増えたのだとか。これからも地域の発展を第一に考える同社の動向に注目したい。

(八木)



マッハ車検の胆「マッハタッチ」(イソザキ日立滑川店)



日差して明るいショールーム



# 情報

## BOX

information box

### 空研

各種セールを実施中



空研（中川禎之社長、本社＝大阪府羽曳野市）は、3月末日まで中型エアインパクトレンチ及び充電式インパクトレンチの下取りセールを実施している。

#### 中型エアインパクトレンチ下取りセール

期間中、対象機種を購入すると、3/4"SQ以上のエアインパクトレンチの下取りを条件に、一台当たり5,000円の値引きをする。また購入特典として、同社ロゴ入りのネックウォーマーが同梱。なお、下取りする機種のメーカーは問わない。対象となる10機種は次の通り。

KW-20P、20PI、20GI-6、230P、2000P、2000proI、2500pro、2800PA、L17G、L17GV。上記機種でアンビルタイプの異なるエアインパクトレンチもセールの対象となる。

#### 充電式インパクトレンチ下取りセール

期間中に対象機種を購入すると、電動インパクトレンチ（電動ドリルドライバーは除く）もしくは1/2"SQ以上のエアインパクトレンチの下取りを条件に、機種別に1台当たり3,000円もしくは5,000円を値引きする。販売台数は、対象機種合計で350台限り。

対象機種と値引き価格は以下の通り。KW-E160pro、KW-E190pro/pro-2は3,000円、KW-FE200pro、KW-E250pro/pro-3は5,000円。なおセール期間中、KW-FE200pro、KW-E250pro購入時には、工具ケースが付属する。

詳細は同社Webサイト（<https://www.kuken.co.jp/>）まで。

#### TRASAS Admin Android版不具合対応について



総合ハンドツールメーカー京都機械工具（KTC）（田中滋社長、京都府久世郡）が公開しているアプリ「TRASAS Admin」Android版 Ver.6.0.1（以下、本アプリ）において不具合が発生し、一部機種において本アプリが正常に動作しない事象が発生したため、本アプリのGoogle Playス

トアからのダウンロードを一時的に中断している。

本アプリの不具合を確認された方は、以下ページよりapkファイルをパソコンにてダウンロードの上、設定するよう呼びかけている。

<https://ktc.jp/files/TRASASAdmin.zip>

「TRASAS Admin」Android版ダウンロード再開確定次第、同社公式サイト（<https://ktc.jp/>）にて改めて発表するとしている。

#### あいおいニッセイ同和 R1 グランプリ2022を開催




あいおいニッセイ同和損害保険（新納啓介社長、東京都渋谷区）は2月14日、同社の聖蹟桜ヶ丘センター（東京都多摩市）にてロープレ全国大会「R1グランプリ2022」を開催した。

本大会は2022年に開催された大会と同名の保険販売キャンペーンで入賞した代理店から11人が出場し、日々の業務で実践している保険販売手法をロープレ形式で競うもの。

ショート10分、フリー20分の2つの競技の合計点上位3社が決勝に進出。決勝ではロープレ1000本ノックの発案者である、ありがとうミスター保険の高島健太氏が商談相手となり、競技をジャッジした。最優秀賞の荣誉に輝いたのは、ローダーサービスターの澤田千尋さん。



## 一般整備機器

 テールランプとボディを傷めずスピーディーに取り外し

### テールランプ取り外し ツールセット


ピンクリップ止めされているテールランプユニットを、吸盤の力を利用して引っ張って取り外すことで、バルブ交換作業などの時短と快適性を実現する。2本のテールランプリムーバーを用いて、様々な形状・サイズのテールランプに対応可能。付属の替吸盤2個を使って吸着力を強めることも可能となっている。



京都機械工具 TEL 0774-46-3700

京都府久世郡久御山町佐山新開地 128 <https://ktc.jp/>

## 一般整備機器

 自動車等のヘッドライトの光軸調整作業専用レンチ

### ヘッドライト光軸調整レンチ ショート・ボールポイントヘキサゴン


狭所で使用できるショートタイプのレンチで、ボンネット開口部が狭いバンタイプの軽自動車や普通車のフォグライト、カウル付きの二輪車など、従来品のADR10では使用できなかった車種に対応。欧州車に使用されている、六角穴のエーミングスクリューに対応したヘキサゴンタイプもラインアップ。



京都機械工具 TEL 0774-46-3700

京都府久世郡久御山町佐山新開地 128 <https://ktc.jp/>

## 一般整備機器

 ヘッドランプレンズ交換(分解・組付け)作業を時短、効率化

### ヘッドランプレンズ 交換ツールセット

自動車用ヘッドランプレンズの交換ツールを揃えた3点セット。

**ヘッドランプレンズリムーバー** … クロー先端の独自形状で滑らず確実に開きを保持。

**ヘッドランプウェッジ** … クサビとして使用し、再勘合防止や作業空間の確保が可能。


**ヘッドランプガasket用ヘラ** … ガasketがつきにくく、ハウジングへの入れ込み作業が容易に。



京都機械工具 TEL 0774-46-3700

京都府久世郡久御山町佐山新開地 128 <https://ktc.jp/>

## 自動車整備業システム

 点検・検査から見積書、請求書の作成まで

### フロントマスター V4 「BFS-V4」

検査証&顧客情報をもとに、見積書、納品請求書などの各種帳票発行、売掛管理をサポート。ホットラインサポートが標準搭載されているので、センターの担当者がユーザーと同じ画面を見ながら電話で操作説明が可能。車検手続きのDX化に関連する「電子保適」と「継続検査OSS申請」にも対応している。



バンザイ TEL 03-3769-6880

東京都港区芝 2-31-19 <https://www.banzai.co.jp/>

# EMC Fair2023、開催

大手部品商社のエンパイヤ自動車（上橋 敦社長、東京都中央区）は、同社仕入先の扱う補修部品やカー用品の数々を集めた「EMC Fair2023」を、2月15・16日の2日間、東京流通センター（東京都大

田区）で開催した。

同Fairは毎回、開催テーマを設けて開催しているが、今回のテーマは「変化の時代とともに進化する車社会へ」。4年目を迎え、雪解けムードのコロナ禍ではあるものの、日本展示

会協会の感染拡大予防ガイドラインに則った万全の対策を施した会場には同社をはじめ63社が出展。来場者はオンライン開催とは違ったリアル開催ならではの良さをかみしめながら、会場を回っていた。

## エンパイヤ自動車



アルコールチェッカーや電動キックボードなど新制度や道路交通法改正商品のほか、大型車用の特定整備機材やリビルトバッテリーなどを展示

## アドヴィックスセールス



ブレーキパッドやディスクローターなどを中心に展示。今春発売予定の強力な防錆処理と安定性、耐久性を両立させたタイロッドエンドを参考出品した

## イチネンケミカルズ



今年3月発売のクリンビュー PRIMEを全面にアピール。強密着の特殊ウェットング剤を配合し、曇り止め効果を1.5倍にしたほか、EV車にも効果を発揮

## エムケーカシヤマ



クラシックカー用ブレーキパッドのほか、受注生産から在庫化にリニューアルすることで納期短縮を実現した建機用ブレーキパッドをアピールした

## 大野ゴム工業



昨年発売されたホイールダンパーやフロントフォークブーツなどの二輪用のゴムパーツを展示したほか、用途に応じたリフト用ゴムパッドをPR

## コーヨーラドセールス



ジャパントクシーやヤリス、リーフに装着できるラジエーターやコンデンサーを展示したほか、クーラント用電解腐食防止剤を紹介

## 日東工業



活性炭を使用し、脱臭能力を強化したエアコンフィルターなど、ニーズの高まりを受け、高付加価値商品として開発された商品を多数展示

## 日本特殊陶業



OBDコネクタに差し込むことでサーバーと接続し、ユーザーと整備工場間でデータを連携する整備工場向け顧客管理ツール、ドクターリンクを紹介

## ミヤコ自動車工業



高い防錆効果とカジリ焼き付きの低減を發揮し、大型車のタイヤ脱輪を防ぐボルトプロテクトスプレーなど大型車向け製品を多数展示

## 第1回

# 笑顔で商売

コロナ禍というより一層厳しい環境だからこそ、会社を潰さないこと、後継者を育てることが経営者の務め。自身のマナーを率先して見直してみてもいい？

「女は愛敬 男も愛敬」この言葉を読者の皆様に贈ります。この講座の対象者は、『経営者とその参謀役となる方』です。企業なら「儲けたい」、「業績を伸ばしたい」、そう思うのが経営者の本音ではないでしょうか？ 私の友人の社長がボヤクのです。「どうして、社員も組織も変わらないのだろう……」って。社長、それは無理です。人は（そう簡単には）変わりません。企業体質を変えるには、まず社長自身がビジネスマナーを身につけることですね。

では、社長は何を意識すればいいのか。簡単です。「ニコニコしていること」=「愛敬」です。お金もかかりません。コストゼロ！愛嬌とは元々は仏教用語で「愛し敬う」ことを意味します。仏様の微笑みですね。また、能の指南書「風姿花伝」にも「衆人愛敬をもて、一座建立の壽福とせり」とあります。「愛敬」こそ「福」であり、完璧な芸より大事だとされていたのです。

「笑う顔に矢立たず」、「笑う顔は打たれぬ」ということわざもあるように、笑顔は災いをはねのけ、「笑う門には福来る」とされています。つまり、笑うは「吉」なのです。笑ってなどいたら馬鹿にされる」と思っていられないませんか？それでいいのです。経営者になると決めた時点で「馬鹿の領域」に飛び込んでいってしまうのですから。



やることは2つです。

- ① 上のまぶたを上げる…と意識する
- ② 唇を横に引っ張る…と意識する

そうです！社長、上手ですね!! 不二家のマスコット・ペコちゃんにソックリですよ! どうですか、簡単でしょう。形から入りましょう。心は後から付いてきます。「親の背中を見て子は育つ」とも言われています。

会社という組織では、社長は「親」と同じ立場です。まずは自ら「笑顔の花」を社内に広げてみませんか。社長の大輪の赤い花。お日様のように社内を見守る花。その周りに色とりどりの社員の花が咲いている。目を閉じてください。どのような景色が見えますか、どんな声が聞こえますか？

いいですね、社長のその笑顔。業績アップ間違いありません。ビジネスモデル設計図を書く前に、まずは鏡の前で「ニコッ!」

ビジネスマナーの第一歩は笑顔。相手を敬う心を添えた「愛敬」から。



筆者プロフィール

## 原田さとみ

自動車リサイクル業の社長を26年務めた後、その経験で培った社員教育に関するノウハウを地元高松市はもちろん、日本全国の中小企業に還元し、元気になってもらいたいと日々活躍中。マナー教育を入口とした手法は、母親が子供に諭すような語り口も相まって全国にファンが増殖中。



有限会社 早蕨 (さわらび)

**090-8281-6588**

受付時間/10:00~18:00

在宅・リモートワーク時代の新しい人財育成「リベラルアーツ教育」を展開中。リベラルアーツ(多様な知識を学ぶ)教育を行う目的は、広い視野で物事を判断できる力を養うことです。詳細はこちら↓

<http://sawarabi.biz>

OBD

ADAS

ミリ波レーダー

コネクティッドカー

LiDAR



ECU



エイミング

スキャンツール



# 電子制御 装置整備 の基礎知識

定価  
**3,520円**

(税込、送料無料)  
A4変形判 オールカラー  
120ページ

お問い合わせ・ご注文は、  
お近くの塗料・機械工具販売店  
もしくは弊社までお願い致します。



**PROTO RIOS**  
株式会社 プロトリオス

〒541-0046 大阪市中央区平野町 2-3-7  
TEL:06-6227-5661 FAX:06-6227-5664  
ホームページ <https://www.proto-rios.co.jp/>  
郵便振替口座番号 00950-2-314686



## 第1回 その方は本当にあなたの会社の顧客ですか？

プレ創刊号にて、今後の縮小市場の中で、我々整備業が生き残るための活路は顧客増大とLTVの最大化であると書いた。その明暗を分けるのは車販であり、整備工場にとって車販は、好むと好まざるとに関係なく、必ず取り組まなければならない。

その中で、何をにおいてもまず初めにやるべきは「自社客の代替促進」だ。コストをかけて新規客への車販に取り組む前に、車検や整備で長年付き合ってくれている顧客にこそ、自社で車を買って替えてもらいたい。

前回、「基盤代替率」の話をした。これは自社の基盤客の内、1年間で何%の顧客が自社にて代替しているかを示す数値で、「年間基盤客代替数÷総基盤数=基盤代替率」と算出することができる。一般的に7年代替が平均と考えれば、 $100\% \div 7 = 14.28\cdots\%$ が目指すべき基盤代替率となる。自社の基盤代替率は何%だろうか？この基盤代替率を高めるには「自店で代替してくれない理由」に真摯に向き合うことが必要だ。

ある整備工場にSさんという顧客がいるとする。Sさんは、フリードを

5年前から車検入庫して、まもなく3回目の車検満了日を迎える。

Sさんがこの車を購入したのは6年前だ。ネットで探していたクルマを郊外の中古車販売店で見つけ購入した。最初の車検はその販売店で受けたが、自宅から少し遠いこともあり、その後の2回の車検はこの整備工場に出している。半年ごとのオイル交換は、自宅から2kmの距離にある大手カー用品店だ。ちょっとした車内清掃のグッズを購入した際にオイル会員になったのがきっかけで、毎回このお店で済ませている。この用品店からは3ヶ月ほど前に車検の案内ハガキが届いた。また、キレイ好きなSさんは、月1回必ず洗車をしているが、自宅からほど近いガソリンスタンドで行うことが多い。先日の給油の際、仲良くなったスタッフから車検の見積りの提案を受けた。車検ステッカーを見たのがきっかけらしい。

さて、このSさん、今回の車検をどうしたかというところ……。新車のセレナを購入し、日産ディーラーの顧客となった。今のフリードが10万kmを超えたことに加え、3人目の子供

が生まれ、今のフリードでは手狭に感じられてのことだった。購入したディーラーでは、メンテナンスパックに入り、加入いただいていた自動車保険も切り替えたとのことで、この先しばらくの入庫は見込めそうにない。

これは例え話であるが、このSさんは、どのお店の顧客だったのだろうか？整備工場や用品店、ガソリンスタンドが、それぞれに自社の顧客と違ってアプローチしていても、流出するのは一瞬だ。それぞれの店舗が、「うちでもクルマ買えるのに……」と嘆くも、その声は顧客には届かない。

整備業の車販は一足飛びにはいかない。車検から車検までの2年間、できる限り多くの接点を持ち、顧客のクルマの状態を把握しながら面倒を見るだけでなく、顧客のライフスタイルやライフステージの変化に耳を傾けることが必要だ。顧客が乗り替えを検討するタイミングは様々だが、車検に限らず、多頻度に接点を持ち、顧客が「乗り替えたい」と思うタイミングを逃さないことが重要なのだ。この活動をやり続けられる整備工場こそ必ず成果を出せる！



### 筆者プロフィール

株式会社チームエル 取締役CMO。2006年に愛車広場カーリンクのチェーン展開開始と同時に、カーリンク基礎研修の開発に着手、その後も直営店の出張査定センターのマネジメントやディーラーコンサルティングなど、幅広く様々な仕事を経験、2014年からはCaSSの会員制度を立ち上げ、会員向けのサービスや企画を開発。

## 第1弾「車体の夜会 in Osaka」 - 全員極論忖度無の座談会

日時: 3月24日(金) 18:00 ~ 21:00  
場所: ATCコンベンションルーム1 (大阪市住之江区南港北2-1-10)  
聴講料: 7,700円(税込)

詳細及び  
参加申し込みは  
こちら



自動車車体整備業界と関係の深い識者をお招きし、各種業界の課題をテーマとした座談会を開催します。

### おもなトークテーマ(予定)

- ・車体整備業界の10年後 残存者利益論の正体に迫る
- ・保険修理の功罪~指数料金問題「対価」の深淵に迫る

## 第2弾「シン整備業界の夜明け in TOKYO」 - 整備業界シンポジウム

日時: 3月25日(土) 13:00 ~ 17:00  
開催形式: BSRwebのYouTubeチャンネル「BSRwebTV」にてライブ配信  
(視聴無料・事前チャンネル登録不要)

詳細はこちら



### 第1部 基調講演

自動車整備業界と関係の深い官公庁から担当者を招き、各省庁における取り組みや今後の計画についてお話しいただきます。

### 第2部 トークセッション

第1部でご講演いただいた各省庁担当者と業界団体の代表者・有識者にお集まりいただき、「自動車整備業界の課題と今後」をテーマとしたトークセッションを開催します。

## 第3弾 最強の経営幹部育成セミナー in Osaka

日時: 3月26日(日) 13:00 ~ 18:00  
場所: ATCホールB5会議室 (大阪市住之江区南港北2-1-10)  
参加費: 55,000円(税込)

詳細及び  
参加申し込みは  
こちら



厳しい時代に、会社の成長を牽引できる経営者となるための経営セミナーを開催します。  
経営者・経営幹部としての重要な『役割・責務』についての理解と、経営環境の構造的変化への『認識』を深め、仕事への問題意識を高めます。経営者として必要な会社経営の基礎知識と組織マネジメントの『効果的な仕事の進め方』を習得し、成果を出せるようにします。最新の心理学から人間の行動原理を学び、部下のやる気を引き出し、成果を出す実践的なマネジメント手法を学び、会社の成長を牽引できるようにします。

講師: 大塚 直義 (株式会社セントエイブル経営 代表取締役MBA)  
石本 貴幹 (株式会社プロトリオス 取締役/BSRweb編集長)

# いづみの車検予約やってみた

## ネット車検予約は 第1回 顧客のためなのか?



皆様こんにちは! 株式会社ヤマウチの人見です。プレ創刊号にて、自己紹介を兼ねたご挨拶をさせていただきましたので、今回は、すぐに本題に移りますね。「ちょwお前ww誰やねんwww」と、いぶかしく思われた方は、月刊メンテナンスショップレポート0号をご参照くださいませ。よろしく願いいたします!(編註: 宣伝サンクス!)

さて、今月号のテーマは【ネット予約の必要性】についてです。皆様におたずねします。「ネット予約」と聞いて、どんなことを思いますか? 「365日24時間、好きな時に予約できる」など、顧客の利便性が上がる施策と感じる方が多いのではありませんか? また、相反して「勝手に予約が入ると困るなあ」や「なんかドタキャンされそう」など、ネガティブに感じる方もいらっしゃるのではないかと思います。そして結局のところ「うーん。現場のみんな今の状態で困っているわけでもないしなあ。まあこのままでいいかなあ……」なんて思い、ネット予約という大海原に、漕ぎ出さずにとどまっている方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか?

私は、2014年10月に自社開発したクラウド型予約管理システム(現totoco(ととこ)のプロトタイプ)を現場にローンチし、約2週間程度で完全に紙での予約管理を撤廃した上、車検予約の60%以上をネット予約に切り替えたという、なかなかの経緯の持ち主です(こんなの自分で言うものではありませんよねw)。そんな私ですが、当時を思い起こしますと「顧客の利便性を向上させたい!」などという高尚な気持ちは1mmたりとも持ち合わせておらず、ただただ一途に「あああ……ラクしたい……」としか思っておりませんでしたw。

「おんなじ時間帯に複数のお客が来店するの、しんどいなあ……。受付もしなきゃだし、見積書も作らなきゃだし、精算業務もついて回るし、空気を読まない電話の野郎がリンリンリンうるさく鳴きまくるし、お客に『オレのクルマの作業進捗は?』ってたずねられたとて、アタシまったく分からんし! あああもうどないせえ言うんよ! ほんまに気が狂いそうやで! あああ……ラクしたい……」こんな感じですw。

そんな中で、こしらえたシステムですから、予約だけではなく、入庫車両の作業進捗もクラウドで管理できる仕様にいたしました。そうしますと、メカさんから「わざわざ事務所まで足を運ばなくてよくなった。めっちゃラクや」と、営業さんからは「細やかな申し送りなど一撃でマルっと共有できるのがエエ!」と、高評価をいただけることとなりました。

このように、クラウド管理はフロントもメカさんも営業さんも、みーんなラクになるんです。そして、クラウド管理に慣れた頃合いには、ネット予約への抵抗感はなくなっています。だって、データ入力をするのが、顧客になるだけで、特別なオペレーションの変更なんて一切不要ですもんね!

そんなわけで、私は、ネット予約の必要性は「顧客も私たちも、みーんなそろってラクになるから!」これだと断言いたします(当社調べ)。もちろんネット予約と入庫車両のクラウド管理は抱き合わせでなければ、みんなラクとは参りませんからね! ソコはご注意くださいませ!

ネット予約への挑戦に不安を感じている方、いつでも気軽にtotocoHPよりお問い合わせください! お待ちしております(ちゃっかり文末コマーシャルw テハッ!)



### 筆者プロフィール 人見いづみ

メカニック全員が退職するという、悪夢のような経験を経て、たった2名からオリジナルブランド「ラチェットモンキー」を立ち上げ、3店舗・年間のべ利用客数28,000人・車検台数6,000を実現。現在は自社開発した予約システム「totoco(ととこ)」を販売しながら、講演活動にも取り組む。

株式会社ヤマウチ

<https://totoco.biz/>



# BSRweb

BODY SHOP REPORT WEB

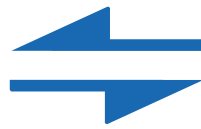
## で瞬時につながる

## アフターマーケット最新情報。

### BSR 本誌で掲載しきれない情報満載。

# BSR

For Body Repair Business



# BSRweb

BODY SHOP REPORT WEB

## BSR 本誌と連動

新製品、ニュース、  
インタビュー、トピックス、  
コラム、イベント、車販、特集など  
情報満載です。



YouTube

# BSRwebTV

BODY SHOP REPORT WEB TV



業界最新ニュースや技術動画など  
写真では伝えきれない情報を  
動画でより詳しく、楽しくお届けします。

チャンネル登録はこちら



# BSRweb

BODY SHOP REPORT WEB

PC・スマホで今すぐアクセス!

BSRweb





## 第1回

# 譲渡を決める時の社長の思い

## 実践M&A こんな時どうする？ 具体的なノウハウを伝授！

フォーバル 寺越基格

第0回では、「補助金の先にあるM&Aの選択肢」というテーマで、100年に一度の変革期にある自動車業界において、①自社だけで乗り切るなら補助金の活用を、②他社と組んで乗り切るならM&Aの活用をといった内容のことを書かせていただきました。M&Aはもはや特別なものではなく、多くの方が検討している選択肢の一つになっています。

今後は、M&Aが進むにつれて、譲渡企業、譲り受け企業がそれぞれどのような気持ちで決断をしていくのか、どのようなポイントに着目しているかについて書いていきたいと思えます。

第1回の本稿は、M&Aで譲渡することを決断する時のポイントについて書いていきます。

譲渡を決める時の社長の思いとしては、

- (1) 後継者がいない
- (2) 早く引退をしたい
- (3) 業績が厳しく経営が難しい
- (4) 創業者利益を得たい
- (5) 会社を成長させたい

などが上げられます。

- (1) 後継者がいないケースにおい

て、帝国データバンクの調査では、2022年の後継者不在率は全国で57.2%と初めて60%を切っており、M&Aなど事業承継メニューが全国的に整ったことが背景にあると言われていいます。親族や従業員などに引き継ぐことが難しく、後継者がいないと分かっているにもかかわらず、緊急性はないため、M&Aで譲渡する決断には何かきっかけがある場合が多いです。例えば、70歳までに引退したい、何か大きな病気にかかった、仲の良い経営者が急に亡くなってしまい、会社が混乱している様子を目の当たりにしたなどがあります。

加えて、(2)にあるような、友人が定年退職して伸び伸びと生活している様子を見て、羨ましくなった方もいます。また、(3)のような、業績が厳しくなってきた、自分のあるいは業績が厳しくなってからでは相手探しに苦勞するため、その前に手放したほうが良いと考える方もいらっしゃいます。このように複数の事象が重なって譲渡を決断する方が多いと思えます。

- (4)の創業者利益を得たい方は、初めからM&Aで譲渡する前提でビジ

ネスを始めた方（自分は現場に入らずにオーナーに徹する、マニュアル作りを徹底するなど）が多いと思います。また、様々なビジネスをやっており、別の事業への投資に回したいという方もいらっしゃいます。

これまでのM&Aのイメージは、(1)から(3)が多く、(4)は稀にいらっしゃるという印象でした。

ところが最近では、特に自動車業界において、(5)の会社を成長させる目的で譲渡する方が増えています。譲渡する経営者は40歳代、経営内容も順調であるにもかかわらず、意図的に大手の傘下に入って会社を成長させる方が増えています（「戦略型M&A」と呼んでいます）。

この戦略型M&Aについては、次号で書いていきたいと思えます。

M&Aが会社の存続と成長に向けた選択肢の一つとして、捉えていただければと思います。



### 筆者プロフィール

金融機関にて中小企業への融資や経営コンサル・M&A実行支援に従事。株式会社フォーバルへ入社後、自動車整備会社をはじめ多くの中小企業のM&A支援に携わり、企業の存続及び成長に貢献。中小企業の創業理念や従業員への想いを重視し、経営者にしっかりと寄り添うコンサルタントとして、経営者からも厚い信頼を受けている。

事業承継・M&Aのご相談はこちら

## 株式会社フォーバル

事業承継支援部

自動車アフターマーケットチーム責任者 寺越

TEL : 0120-37-4086

<https://forval-shoukei.jp/>



# 絶対に失敗できない 整備がそこにはある



## ハイブリッド車と 先進安全装置の 基礎知識

定価  
**3,520円**  
(税込、送料無料)  
A4変形判フルカラー  
120ページ



巻末資料  
プロトriosオリジナル  
ASV問診票

ハイブリッド車と  
先進安全装置の  
基礎知識

PROTO RIOS



取引先、直営客にも使える!  
コピーして繰り返し使える!

※「ハイブリッド車整備の基礎知識」「プラグインハイブリッド車電気自動車整備の基礎知識」はおかげさまで完売致しました。

お問い合わせ・ご注文は、  
お近くの塗料・機械工具販売店  
もしくは弊社までお願い致します。



**PROTO RIOS**  
株式会社 プロトrios

〒541-0046 大阪市中央区平野町 2-3-7  
TEL:06-6227-5661 FAX:06-6227-5664  
ホームページ <https://www.proto-rios.co.jp/>  
郵便振替口座番号 00950-2-314686

新刊

大好評発売中!!

# スキャンツールの 基礎知識

スキャンツールでできること  
空燃比制御信号を使用した  
エンジン診断方法

作業サポート機能で作業を楽に  
カスタマイズ機能で愛車を顧客の好みに

スキャン  
ツールとは

故障診断機能を活用した  
トラブルシューティング

# 故障診断 機能を活用する

なるほど!よくわかる!

## スキャンツール 活用講座

令和3年度施行 新点検基準対応 山岡丈夫 著



PROTO RIOS

## 『スキャンツール活用講座』

山岡丈夫 著 B5判/168ページ/フルカラー 定価3,080円 (税込・送料無料)

2017年からBSRで連載している

「先進技術の知識と整備」に

新しい項目を書き下して1冊にまとめました。

# 令和3年施行 新点検基準対応!!

# 実践編

スキャンツール活用

データ表示機能を活用したトラブルシューティング

## エアコン整備

## 自動ブレーキ車の 構造作動と車体整備

## ヘッドランプ整備・調整 フロントバンパー交換後の作業

# 先進技術 対応

# 故障診断

データ表示アクティブテスト作業サポート  
エンジンの診断

お問い合わせ・ご注文は、お近くの塗料・機械工具販売店  
もしくは弊社までお願い致します。

 **PROTO RIOS**  
株式会社 プロトリオス

〒541-0046 大阪市中央区平野町 2-3-7  
TEL : 06-6227-5661 FAX : 06-6227-5664  
ホームページ <https://www.proto-rios.co.jp/>  
郵便振替口座番号 00950-2-314686

## スタートまであと1年 まだ間に合うエイミング関連機器

2020年（令和2年）4月より施行されている特定整備認証制度。設備や人員の準備を想定した4年間の経過期間も残り約1年となった。まだまだ先だと思っていた方も多いだろうが、いよいよ待たなしの状況だと言える。

人によって捉え方は千差万別だが、まだあと1年「も」とあると見ることもできる。そこでここでは、特定整備の胆、電子制御装置整備（エイミング）関連に役立つ機器・製品たちをピックアップする。



### コスパに優れたスキャンツール

## モバイル対応型 スキャンツール スマートダイアグ 2

安全自動車 >> <https://www.anzen.co.jp>

車両のOBDIIコネクタに接続することで、手持ちのスマートフォンやタブレット端末をスキャンツールとして使用できる、モバイル対応型の高機能スキャンツール。

本体はOBDIIコネクタに直接接続するコンパクトタイプながら、無料の専用アプリ（iOS、Androidに対応）をスマートフォンやタブレット端末にインストールすることでスキャンツールとして使用できるすぐれもの。診断をはじめ、データモニタやアクティブテスト、作業サポートやカスタマイズにも対応するなど、スキャンツールとして充分に使える。もちろんエイミングにも対応

するので、特定整備認証ツールとしても活躍が期待できる。

従来機ゆずりのコストパフォーマンスのよさも継承しており、自社の入庫傾向に合わせて自動車メーカー1社対応パック¥59,400（税込）から気軽に導入できるのもうれしい（他に3社パック、8社パックをラインアップ、1社追加は¥11,000（税込））。

対応は国産乗用車8社、国産商用車4社、輸入車7社の合計19社。ソフトウェアのアップデートは本体購入から1年間は無料。



スキャンツール関連作業の効率化に貢献

### JATTO 認証取得機器

## エイミングサポートツール「ADAS MASTER」

ALTIA >> <https://www.toolplanet.jp>

（エーダスマスター）

日本技能研修機構（JATTO）の認証を取得した、エイミングサポートツール「ADAS MASTER」は、簡単・正確・迅速なカメラエイミング作業を実現する。

本製品は、視認性抜群のグリーンレーザーを「車両正対用」3つ、「ターゲット貼付ガイド用」1つを装備。照射された3本の「車両正対用」レーザーを基準に、パネルの角度・前後・左右の位置合わせをすることで、面倒なマーキング作業や位置合わせの為の車両の移動が不要となる。

パネル右側に搭載された「ターゲット貼付ガイド用」レーザーは高さを整備要領書

に従って固定し、レーザーラインを照射すると、位置間隔調整不要な一体型（国産乗用車7メーカー全12種類標準付属。一部車種を除く）ターゲットを貼りつけるだけでセッティングが完了する。



エイミングをより便利に

## エイミング作業支援アプリ「楽々エイミング」

イヤサカ » <https://www.iyasaka.co.jp>

iPad Proに搭載されたLiDARスキャナを利用することで、ターゲットスタンド設置位置の計測と設置にかかる時間を大幅に短縮できるアプリ。一人でも簡単にエイミング作業ができるようになる。

基本的に画面表示に従って操作するだけなのでエイミング初心者でも迷うことなく安心して使える。最初に車種と検査対象部位を選択。するとiPad標準搭載のカメラが起動し、対象車両を画像として取り込み、その取り込んだ画像に対して車両の中心位置やそこから導き出されるスタンド設置位置などを上書き表示する。しかもこの

画像はカメラを向けた方向をリアルタイムで表示するので、この表示に従って、ターゲットスタンドを設置すればOKという仕組みになっている。

収録車種情報は国内メーカー9社147車種(記事執筆時点)。契約するとIDが発行されるので、それを基にApp Storeからアプリをダウンロードする。対応するiPadは第2世代LiDARスキャナを搭載した2020年以降のモデルで、iOSは15.1以上に対応。iPadは別途用意する必要がある。直近で一部手順の自動化のためバージョンアップを予定。



バージョンアップにより一部操作が自動化され作業性がよりアップ

手間と時間を大幅に短縮!

## マグネットターゲットシートセット「ATT120」

KTC » <https://ktc.jp/>

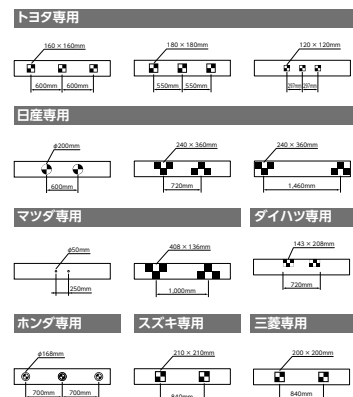
衝突被害軽減ブレーキのエイミング(校正)に必要なフロントカメラ用ターゲットシートのみを1セットにした商品。このセットで主要国産車7メーカー・12種類のターゲットシートが用意できる。本商品にスタンドは付属していないため、手持ちのマグネット対応スタンドと組み合わせて使用するか、別売りの「ターゲットスタンドセット」(ATT210、写真)も併せて検討したい。

ターゲットシート表面は光沢のないマット地仕上げ。素材は汚れに強いPVC仕様となっている。1台に使用するターゲットパターンを1枚に印刷しており、順次認識の際には、不要なターゲットは隠す必要がある。



使用イメージ  
(スタンドは別売り)

マグネットターゲット  
シートセット  
の詳細はこちら



コストに優れたスキャンツール

## 特定整備認証ツール「TPM-3」

ツールプラネット » <https://www.altia.co.jp>

ツールプラネットの主力スキャンツールであるTPMシリーズ。中でもTPM史上最高のコストパフォーマンスツールとして呼び声が高いのが「TPM-3」である。

2.8インチの液晶モニターを搭載したコンパクトなボデーにTPMならではの機能が満載。故障コードの読取&消去、データモニター、アクティブテスト、作業サポートなどのスキャンツールとしての基本機能に加えて、TPMならではの機能として以下を搭載している。

① **エイミングモード**：完了証明書(エビデンス)発行までの一連の作業の流れ

で行える。

- ② **簡易バッテリーテスト機能**：バッテリー診断を行う。
- ③ **メンテナンスモード**：車検や点検時の作業。
- ④ **DPFモード**：DPF関連の作業を簡素化させる。

対応自動車メーカーは国産乗用車8メーカー、国産トラック4メーカー、輸入車6メーカー。BlueTooth接続で自己診断結果や表示データなどを印刷できるミニプリンターなど、オプションも充実している。



基準値データを閲覧可能

## マルチサポートツール「MST-nano」

バンザイ » <https://www.banzai.co.jp>

Windows10搭載の10.1インチタブレットPCが標準で付属し、プリインストールされたソフトで車両診断が行える、拡張性の高いスキャンツール。

タブレットPCは、2024年から開始となるOBD車検時に必要となるOBD車検専用ソフトを、直接インストールできる予定となっており、拡張性の高さはもちろん、長く使える点も安心だ。

エイミング作業をサポートする機能も備わっており、さらに国産8メーカーに関してはエイミング作業に必要な基準値データも車種ごとに閲覧可能。

タブレットPCと、OBDコネクタに接続するVCIとの間ではBluetoothで通信を行うため、ケーブルを気にすることなく車両診断が可能。

また、VCIはLED照明及び外し忘れ防止ブザーを搭載していることに加えて、オリジナルデザインの採用で暗い車内でも視認性が高い。

国産乗用車、国産トラック・バス、輸入車合わせて23メーカーに標準で対応。車両データのアップデートが3年間、スキャンツールホットラインが1年間、無償で利用できる。



タブレットPCは耐衝撃・防塵・防滴にも優れている

機能性と操作性を両立

## ダイアグノスティックツール「HDM-9000」

日立 Astemo アフターマーケットジャパン

» [http://www.hdm.hitachi-autoparts.co.jp/hdm\\_usr/html/index.php](http://www.hdm.hitachi-autoparts.co.jp/hdm_usr/html/index.php)

新時代に対応した、機能性と操作性を両立したマスターモデルのスキャンツール。

国産乗用車8社、トラック4社、輸入車7社の診断ソフトを標準装備し、幅広い車両に対応する。バッテリー放電電流積算クリア、EPB整備モード、ADAS車エイミング、タイヤ空気圧センサー登録など、点検整備の機能も充実しており、エイミングについては専用のモードを搭載しているなど使い勝手も良い。

本体内蔵のソフト「Diag Printout」によって愛車診断レポートの作成も可能で、セイコーインスツル製のモバイルプリンタ

(MP-B20またはMP-30※)とBluetooth接続すると、故障コード等の点検結果を印刷することも可能となっている。

また、診断ソフトは1年間無料でアップデートを行うことは可能だが、故障診断サポートセンター（有料）に入会すれば、本機を使用した整備作業手順や点検要領の情報の提供が受けられるなど、より便利に活用できるというもの。本体の他にはOBDII接続ケーブル、USBケーブル、シガー電源ケーブル、キャリングケース、クイックスタートガイドなども付属する。

※Bluetooth接続モデルのみ対応



ミリ波レーダーエイミングの大敵不要反射電波を抑制

## エイミング作業用電波吸収パネル/シート「MA-Guardian」

マクセル » <https://biz.maxell.com/>

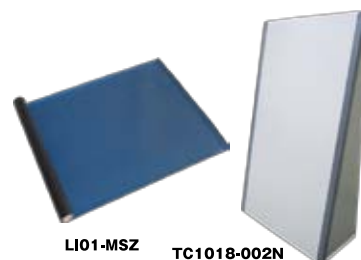
エイミング作業の一種、ミリ波レーダーの調整において、対象車両周囲の金属物を覆うことで、電波の不要反射を防ぎ、正確なエイミング作業をサポートする、パネル及びシート。

**電波吸収パネル** ミリ波レーダーの電波を約-15dB（入射電波の97%以上）減衰する性能を誇る。ヘッドライトテスターなど移動できない整備機器を囲むことが可能。ハニカム構造のPP（ポリプロピレン）製ボードを採用し軽量化を実現（同厚みのPP板の約24%）。折りたたみが可能でヒンジ部は10万回の開閉試験をクリア。

**電波吸収シート** ゴム製のフレキシブルなシート状で加工も容易。床面埋設式のリフトをはじめ、金属柱や壁面を覆うのにも適している。斜め方向での入射電波に対しても吸収性能を発揮する。



使用例  
シート（上）  
パネル（右）



電波吸収  
パネル/シートの  
詳細はこちら



## 中型・大型トラックでも ラクロスIIにお任せ

### Body Works 極

社長=増田拓海 所在地=大分県宇佐市宮熊2192-1  
使用ソフト=ラクロスII

#### 乗用車メインからトラックメインへ

大分県北部、国東半島の付け根に位置する宇佐市に工場を構えるBody Works 極。全国の八幡宮の総本宮である宇佐神宮で有名な地域である。

同社が現在地に移転したのは2020年2月。以前は同市内の別の場所で、違う社名で営業していたが、ふとしたきっかけで、中型及び大型トラックの入庫が増加。それまで主に乗用車を扱ってきたため、天井高が足りずに移転先を探していたところ、現在地のトラック整備工場が廃業すると聞き、そのまま工場を引き継ぐ格好で移転。時を同じくして、現社名に変更した。

現在は、増田社長と事務員1人に加え、仕事内容や作業用途によって3人の外部技術者の手を借りて、業務に当たっている。入庫台数は中型及び大型トラックを中心に月間平均20～30台で、作業内容としては钣金塗装とトラックの架装が多く、整備に関しては外注に作業を依頼する。入庫の内訳は、下請けが約7割で大型トラックディーラー3社からの仕事を請け負い、残りの約3割が直需客で構成される。

業務のメインとなるトラックの架装は、顧客からのオーダーメイドが多く、増田社長自らが足を運び、綿密な打ち合わせと実車の確認を納得がいくまで何度も繰り返す。まさに、社名の通り仕事を“極”めることを意識している。

そんな同社の噂を聞き、最近では市内に限らず、郊外からもトラック架装のオーダーが入るようになった。しかし、主に作業を増田社長一人でこなしているため、すべてのオーダーに応えきれないのが現在の悩みの種。「今後は、社員を3～4人ほど増やして体制を整えていき、これまで以上に顧客の期待に応え、新車の架装業務に力を注ぎたい」と目標を掲げた。

#### セットメニューが役に立つ

昨年12月にラクロスIIを導入。それまで他社システムを使用していたが、钣金見積りの仕様が変わり、使いづらくなったことが、切り替える動機の一つとなった。

また、「感覚的に私のやりたかったことが機能として備わっていたのが気



に入った」と、デモが導入の決め手となった。

現在は、入庫のメインがトラックのため、事故車見積り時には通常の钣金データを修正しながら使用し、架装の場合には整備メニューを利用して、よく使用する作業や装備、部品等をセットメニューとして登録し、使いこなす。「登録作業も難しくなく、非常に便利な機能」（増田社長）。

導入してから2カ月が経過したばかりだが、「分からないことは、サポートセンターが親切に教えてくれるし、担当営業も電話をすれば親身に対応してくれ、時には工場まで来て直接、操作を指導してくれる。システムだけでなく、アフターサポートにも非常に満足している」と賛辞を送る。

今はまだ、増田社長が一人で切り盛りする同社だが、これから人員を増やし、すべての顧客の要望に応えられる体制を築いた際には、新車架装の仕事も増え、セットメニューは今以上に充実していくに違いない。増田社長が顧客の期待に応えるのと同じように、ラクロスIIもまた同社の期待に応えられるよう進化を続けていく。



増田拓海社長



架装内容に合わせてセットメニューを作成



架装作業中のトラック



クルマの一生に寄り添う  
オールインワン管理システム

# 自動車業界の 変革期に対応!!

ラクロスII

# RACROS II

High performance management system

## 1 FAINES連携



## 2 特定整備確認



## 3 グレード検索



## 4 駐車違反照会



従来のラクロスIIに新たな連携機能を加え、これからの自動車業界の変革期に対応

- 1 FAINES連携…登録情報を連携し、作業点数・整備マニュアル・故障整備事例等参照
- 2 特定整備確認…特定整備の警告案内
- 3 グレード検索…自動車メーカーサイトによる正確なグレード検索
- 4 駐車違反照会
- 5 その他：輸入車諸元データ搭載

# MA-Guardian

Millimeter-wave radar Aiming

動かさない金属物の遮蔽用電波吸収体

## エーミング作業エリアの 確保をサポート



LI01-MSZ

TC1018-002N

### 電波吸収パネル／シートは 钣金工場にこそ必須の製品

関連機器・商品の販売から技術指導に至るまで钣金塗装工場をサポートするケンテックス（菊地宏忠社長、神奈川県横浜市）では、約1年前にエーミング作業場を設置。自らの作業経験から、電波吸収パネル／シートの導入を決めた。

### ミリ波レーダー調整作業の大敵は ムダな電波

エーミング作業のうちでも、ミリ波レーダーの調整には車両から発せられた電波が正しく反射されて、車両側がそれを正しく受け取っているかの確認こそが胆である。ただし、その電波を当てるターゲットと車両との間に他の金属

物が存在すると電波が乱反射してしまい、どの電波が車両から発せられたものなのか、正しく認識ができず、結果、調整作業がうまくいかない場合がある。

### 埋設リフト、シャッターの柱が 障害となりパネル及びシートを導入

「弊社でも作業場の床面にはリフトが埋まっていますし、シャッターはもちろん柱も金属製、加えて研修用にと各種機器を用意していますがこれらも金属製。逆に金属でないものを探すのが難しいぐらいです。これらはミリ波レーダーの調整作業においては当然障害となるため、どうしたものかと頭を悩ませていたところで見つけたのがマクセルさんの電波吸収パネル／シートだったのです」と菊地宏忠社長は語る。

同社の場合は研修施設でもあるため、たしかに数多くの金属製の機器を抱えているが、そうでなくとも一般の钣金塗装工場でもフレーム修正機、スライド用のレールなど金属製品は多い。それ故に、電波問題で頭を悩ませている事業者は多いだろうし、逆に電波問題の重要性に気づいていない事業者にも啓蒙する意味でも、「この電波吸収パネル／シートはカギを握る」と菊地社長は感じている。



金属だらけの作業場もこれでバッチリ



菊地宏忠社長と担当の宮崎泰志さん



# サービス入庫が増える整備工場のための DM発送代行サービス

Team-L



## キズナエール

入庫が増える! DM発送代行サービス

-  車検・点検の入庫が増える!
-  サービス入庫が増える!
-  車の販売が増える!
-  自動車保険が増える!



社長、  
**キズナエール**を使って  
みてはいかがですか?  
入庫が増えるみたいですよ。

車検や点検の入庫が  
なかなか増えないな  
何かいい手は  
ないものかな?

WEBで  
検索!

キズナエール DM



株式会社チームエル  
〒103-0021  
東京都中央区日本橋本石町 3-3-10 ダイワビル 9F  
代表電話 03-5201-8080

# エーミング用ターゲットの 設置位置の計測・設置時間を **AR技術** により 大幅に短縮 & 作業の効率化

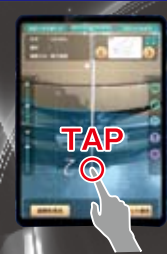
## エーミングサポート用アプリケーション楽々エーミング



国内メーカー **9社147車種** 分のカメラとレーダーの調整情報を格納

センタリングはマーカー設置図に従って、画面をタップするだけ

iPadの画面上にターゲット設置位置が表示



楽々エーミングアプリは iPad Pro のみ対応しています。 ※2020年モデル以降 第2世代 LIDAR スキャナ搭載・iOS15.1 以上 ※商標登録第 6559349 号

### ホイールアライメントシステム WA670



**70**秒でアライメント計測が可能

最新鋭のカメラシステム  
& 簡単セットアップ

2つのセンサータイプから選べます

ホークアイ カメラセンサー HE421

DSP708/706 無線センサー



### タッチレスインスペクション Quick Check Drive/Tread Edge



車両を**通過** させるだけで測定完了

ホイールアライメント &  
タイヤトレッド測定が可能

Quick Check Drive

カメラレーザーを使用した独自のシステムで  
車両通過時にトータルトゥとキャンバーを測定

Quick Tread Edge

車両の通過時、カメラレーザーが  
タイヤの異常摩耗と溝深さを瞬時に自動測定

