

[ 整備事業者のためのフリーペーパー ]

# MSR

月刊 [エムエスアール]

## 6月号

### メンテナンスショップレポート

令和5年5月5日発行(毎月5日発行)



## 特集 急げ!インボイス対応

### 特集 洗車関連機器・用品特集 車体ある限り洗車ニーズはどこまでも

[ 連載 ] エイミングを深く知るためのASVの基礎知識 / みんなの修理事例  
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 / いずみの車検予約やってみた

# BANZAI

## SMART

sustainable mobility actions realize tomorrow

## SMART

sustainable mobility actions realize tomorrow

### 第37回 オートサービスショー2023

2023 6.15 THU 17 SAT 東京ビッグサイト  
東1ホール・屋外展示場

バンザイブースは  
東1ホール・  
屋外展示場です



## SMART SERVICE

～ 自動車整備のみらいをデザイン ～

サステナブルな社会の実現へ、動き始めた世界。  
未来のモビリティへと進化するクルマ。  
新時代のサービス創造に向けて、求められるアクション…  
コンセプトは「SMART SERVICE」。  
安全で安心なモビリティ社会を実現する、  
明日のサービスのあり方をデザインします。



### 皆様のご来場を心よりお待ちしております!

## 事前登録をお願い致します

オートサービスショー2023へご来場の皆様につきましては、入場の際に**事前登録**が必要です。  
事前登録後に**来場者証**を**A4用紙に印刷**して当日ご持参ください。

来場者事前登録受付サイト▶<https://f-vr.jp/jasea/autoservice/>



来場者証イメージ

⚠ 安全に関するご注意 -ご使用の前に「取扱説明書」をよくお読みの上、正しくお使いください。(型式・仕様は予告なく変更することがあります。)



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: [eigyobanzai@banzai.co.jp](mailto:eigyobanzai@banzai.co.jp)



ISO9001 認証取得  
ISO14001 認証取得

バンザイは SDGs を推進する  
日本ユネスコ協会連盟の賛持  
会員として支援しています。

【入庫管理】と【ネット予約】を一元化！ 入庫予約管理はこれ一本！

# totoco

- ネット予約もできるクラウド型入庫管理システム

本日入庫予定のお車									
予約日	時刻	車名	車種	ネット予約	予約状況	予約内容	予約種別	予約理由	予約種別
2023/04/27	09:00	トヨタ自動車	アリア	予約済み	予約済み	予約内容	予約種別	予約理由	予約種別
2023/04/27	11:00	トヨタ自動車	アリア	予約済み	予約済み	予約内容	予約種別	予約理由	予約種別

預かり中のお車									
予約日	時刻	車名	車種	ネット予約	予約状況	予約内容	予約種別	予約理由	予約種別
2023/04/26	09:00	トヨタ自動車	アリア	予約済み	予約済み	予約内容	予約種別	予約理由	予約種別
2023/04/26	09:00	トヨタ自動車	アリア	予約済み	予約済み	予約内容	予約種別	予約理由	予約種別

- 各種システム連携可能



- 基幹システム連携



株式会社ヤマウチ

〒761-8057  
香川県高松市田村町397番地

087-867-6868

(平日 9:00 ~ 17:00)

<https://totoco.biz>



新刊

好評発売中

「整備」を制す!!!



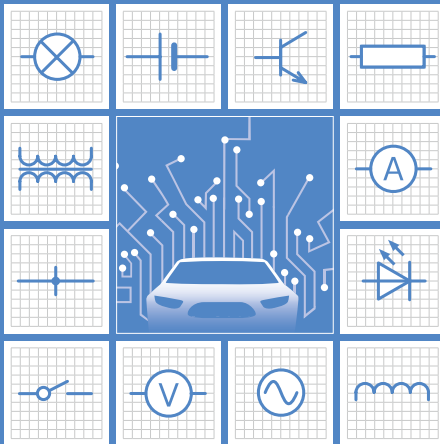
「電気」を制する者は

なるほど! よくわかる!

### 電動車整備のための 電気・電子の 基礎知識

電気を制するものは整備を制す!!!

山岡丈夫 著



PROTO RIOS

なるほど! よくわかる!

## 電動車整備のための 電気・電子の 基礎知識

山岡丈夫 著

B5判 / 204ページ / フルカラー

定価3,630円 (税込・送料無料)

2008年から連載の「車体整備士のための  
電気・電子と電装品の知識」を再編集し、  
新しい項目“電動車の構造と電気回路”を  
書き下ろしで1冊にまとめました。

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/>

[整備事業者のためのフリーペーパー]

MSR

月刊メンテナンスショップレポート  
令和5年5月5日発行 ¥0  
6月号



## [表紙写真]

彌生チーゼル工業・葛西工場で働く整備士の面々。外国人留学生も含む多国籍で質の高いサービス維持に努めている。

## Webで閲覧できます

MSRは全国の配布協力業者からお届けします。お近くに配布協力業者がない場合、下記より閲覧できます。

<https://bsrweb.jp/>
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 FAX03-5939-4135

[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 急げ！インボイス対応

本年10月1日からスタートするインボイス制度。制度対応に必要な申請期日が当初の予定より延長されたものの、適格請求書発行事業者の登録件数は伸びていない？ 今一度、制度のポイントを確認する。

30 洗車関連機器・用品特集  
車体ある限り洗車ニーズはどこまでも

自動車の動力が内燃機関からモーターに変わろうとも、車体がある限り存在するのは洗車のニーズ。規模の大小にかかわらず導入できる機器・用品の数々を紹介する。

## インタビュー

## 06 ツールプラネット 代表取締役 浅野 一信 氏

## 工場ルポ

## 29 彌生チーゼル工業（東京都江戸川区）

## 情報

## 20 情報BOX

## 21 新製品情報

## 連載記事

## 07 業界徒然草

## 18 エイミングを深く知るためのASVの基礎知識

寄稿 佐野 和昭

## 22 儲けるためのマナー講座

寄稿 早藤 原田さとみ

## 24 車販取り組みのための基礎工事

寄稿 チームエル 関友信

## 26 いづみの車検予約やってみた

寄稿 ヤマウチ 人見いづみ

## 27 みんなの修理事例

シー・プレイス（石川県金沢市）

## 28 実践M&amp;A こんな時どうする？

寄稿 フォーバル 寺越基格

## INTERVIEW インタビュー



故障診断機TPMシリーズで定評のあるツールプラネット。オートサービスショーを控えた同社の浅野一信社長に話を聞いた。

——自動車整備業からの転身で、1号機完成に至るまで苦労されたのでは？

前身の岐阜ミシマモーターズでは輸入車をメインに扱っていた。ちょうど社長に就任した80年代半ばころから輸入車にはコンピューターが搭載され始め、その整備には診断機が必要となり、海外の展示会をきっか



### 浅野 一信 氏

● ツールプラネット 代表取締役

前身の岐阜ミシマモーターズの2代目社長に就任。整備の必要上から、海外製の故障診断機に触れたことで、同機の輸入販売を開始。ローカライズの必要性を感じたのを機に、診断機メーカーへと転身を図り現在に至る。

けに購入。同業者にも必要とされることを見越して日本での販売代理権も取得した。

しかし、言葉の表示の問題や車両データのアップデートに時間を要するなど、海外製品をそのまま使い続けるにはハードルが高いと感じ、純国産の診断機が作れないか？と考えたのが転身のきっかけとなった。

ハードウェアとしての回路設計やソフトウェアの開発など、すべて手探りの状態からのスタートだったが、幸い日本で働きたいという外国人エンジニアとの縁に恵まれたのが大きかった。開発もさることながら、必要な材料を手配するために、質の良い信頼できる企業にたどり着くまでの苦労もあったが、1号機である「TPM1000」はわず

か1年という開発期間で完成した。

ある程度の台数を販売することも考慮すると、国産車への対応は必須で、当時、車検項目であるプリウスのブレーキのエア抜き作業に診断機が必要とされていたため、これをフォローするのも命題の1つだった。結果として、多くの整備事業者からの支持を得ることにつながった。

——その後、新型機のリリースが年々ハイペースになってきているが？

「TPM1000」の後はおよそ3～4年ごとに新型機を開発してきた。1台作り上げるとすぐに、「ここはもっとこうしておけば良かった」という改善点が自分たちからも出てくるが、何よりマーケットの要望が年々早く寄せられるようになってきていることも影響している。こうした要望に常に応えようと、当初は単機能だったTPMシリーズも様々な整備メニューに対応できるよう進化してきた。その結果、3月末に、シリーズ累計で約11万5,000台を生産するに至った。お客さまにとって本当に必要な機能は何か、価格は適正か、を常に念頭に置いて開発に当たったおかげだと思っている。

——オートサービスショーも近い。今後の注目製品は？

整備士の平均年齢も上がってきていることから、画面表示が大きいものが喜ばれるのでは？と思い、タブレット端末と組み合わせるタイプも開発したが、コンパクトで取り回しも良く1台で完結するハンドヘルドタイプも根強い人気があるようだ。

3月のIAAEでも一部披露したが、今後のキーワードとしてEVは外せない。EVバッテリーの劣化度合いを1つのセルごとにグラフで表示するなどの機能を付加した製品がお見せできるのではないかなと思う。こうした機能があれば、バッテリー交換時に役立つのはもちろん、買い取り査定でも役に立つのではないかと想定している。もちろん、OBD検査に向けても準備を進めている。

本当に必要な機能は何か  
価格は適正かを念頭に開発



## 君は一人じゃないさ

### 組織に所属するという意味

生まれたての子鹿か? というほど、まだよちよち歩きながらも、ようやく立ち上がった本誌、「MSR」。これまで钣金塗装業界を主戦場にしてきた弊社だけに社内外からの期待も大きい一方、筆者にかかるプレッシャーも大きいのもまた事実である。

このことを意気に感じて、良い意味で「自分が頑張らねば!」とプラスに働いているうちはまだ良いのだが、こうした状況は得てして「自分が頑張らねば!」→「自分だけが頑張れば!」→「自分にしかできない!」と何でも自分でやらないと気が済まなくなるなど、視野が狭くなりがちだ。

実際、筆者も一時的にこの状況に陥ってしまった。しかし、自分で言うのも何なのだが、一生懸命取り組んでいる姿勢や熱量は周りにも必ず伝わるもの。そうした姿を見た周りの人間は大概の場合、救いの手を差し伸べてくれる。そんな場面を経て5月号が完成。もちろんこの6月号もそうなる予定だ。こうした場면을体験して、組織で働くことの意義、すばらしさ、仲間の存在を改めて実感することになった。自分は一人じゃないんだと。

### 整備工場も1社じゃない!

そこで、はたと思ひ至るのが、自動車整備業界の現状。特定整備認証制度の経過措置終了=制度の本格スタートまで1年を切った。本年3月末の時点で、従来の分解整備に加えて電子制御装置整備の認証も取得する、いわゆるパターン3への変更申請をした事業者は約42,000社。まだ全認証工場の半数にも微妙に到達していないのである。

これだけ認証取得が進んでいないのは、「まだ対象車両の自社への入庫割合が高くないので、入庫が増えてから考える」か、認証取得の意思こそあるものの、「何を対策すればいいのかわからない」か「やることや負担が大き過ぎて途方に暮れている」などの理由が考えられる。

いずれの理由にしても、「整備工場は1社ではないこと」がカギを握っていると思う。すなわち、認証取得様子見の工場も現時点では、「ウチで修理できない対象車両はどこか他の工場で診てもらえばいいでしょ?」と他の工場を無意識のうちに当てにしている。

一方で、意思はありながらも認証取得を躊躇している工場は、逆に他の工場の手も積極的に借りに行くべきではないだろうか。整備專業工場ではあらゆるメーカーの車両が入庫する可能性がある。それらすべてに1社だけで対応しようとすれば、整備情報の入手や機器の導入など膨大なコストや手間がかかり、せっかく準備できたとしても年に1回も使わない情報や機器も出てくるはずで、非効率なこと極まりない。

であれば、まずは自社でできること・できないこと、どんな車両が入庫する傾向にあるのかを分析・把握した上で、自社でできないこと(車両)は他社にお願いする。制度上でも業務提携は認められているのだから、大いに活用すべきだろう。

これすなわち、自動車整備業界全体を1つの会社と見立てるならば、各整備工場は1つの事業部。それぞれ得意・不得意があって、お互いがお互いを補うことで自動車ユーザーの安全を守るといった共通の目標に向かっていくとは考えられないだろうか。あなたは一人じゃない、時には仲間の手も借りようではないか。



# 急げ! インボイス対応

本年10月1日よりインボイス制度が本格的にスタートする。インボイス制度については下記コラムに詳しいが、簡潔に言えば、業種によっては標準税率10%と軽減税率8%が混在して扱う事業者があり、その取引内容を明確化するために、それに対応した請求書（→適格請求書=インボイス）を発行できるようにするという仕組みである。

商品やサービスの提供に対して、その消費者が支払う消費税がある一方、商品やサービスを提供する業者が仕入れ先に支払う消費税もあるため、消費税の二重課税を避けるための仕入れ税額控除の際に役立つのがインボイスなのだ。

また、今回のインボイス制度は軽減税率商品を取扱っているか否かに関係なく一律で行われる上に、インボイスの発

行ができる（適格請求書発行事業者登録が必要）・できないで取引先を選別する法人客が出てくる可能性もあるだけに、整備事業者とて無視できない。とはいえ、すべての整備事業者が登録を済ませたかも甚だ疑問である。

## 姉妹誌「BSR」のアンケート調査 約33%がインボイス制度未登録

はたして、業界のインボイス制度対応状況はどうなっているのだろうか？ 直接自動車整備業界ではないが、弊社発行の車体修理事業者向けの情報誌「ボデーショップレポート（BSR）」の読者を対象に、Web回答にてインボイス制度に関するアンケート調査を実施したので、参考に紹介する。

グラフ1は、適格請求書（インボイ

ス）発行事業者の登録（3月時点）について質問した。62.2%が登録済み、32.9%が登録していないとの回答であった。工場規模別では従業員数が1.4人では全体平均とほぼ同様の回答率だったが、30人以上の工場は、登録済みが39.1%、登録していないが45.7%となり未登録がほぼ半数を占める結果となった。登録していない理由として最も多かったのが、「課税事業者だが様子を見てから登録する予定」であった。特例や修正案が相次ぐ中、制度自体の動向が落ち着いてから動くといったコメントも多く寄せられていた。

グラフ2では、登録済みと回答した工場に対し、その理由をたずねた結果である。「課税事業者のため」が最も多く、次いで「取引先との関係継続のため」が続いた。こちらも工場規模別では、

### 背景と制度

2019年10月より、消費税率は8%の軽減税率と10%の標準税率の2種類が適用されている。このため取引の合計金額だけでは、税額を把握するのが難しくなり、軽減税率と標準税率それぞれの取引の明確化が求められることとなった。

インボイスとは、正確な適用税率や消費税額等を伝える適格請求書などを指す用語であり、インボイス制度とは適格請求書に基づいて行われる仕入れ税額控除を行う方式である。従来の消費税の納税は取引相手が消費税の課税事業者か免税事業者かの区別ができず、免税事業者からの請求に対する支払いも仕入れ税額控除の対象となってきた。インボイス制度においては課税事業者が発行する適格請求書（インボイス）のみ仕入れ税額控除が認められることとなる。



従業員数が1～4人では全体平均と同様の回答率だったが、30人以上では2番目の理由として「電子インボイス導入を見据えて」が上位に挙げられた。

一方で、電子インボイスへの対応について、帳簿や請求書などが紙からデータ管理にシフトするにあたって、「技術者の平均年齢が上がっている自動車整備業界においては容易ではない」との声も散見された。

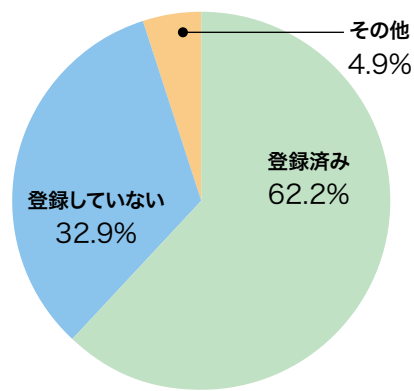
グラフ3は、登録していないと回答した工場に対し、課税事業者と免税事業者別にインボイスへの今後の対応を問うたもの。予想に反し課税、免税に関係なく各選択肢への回答率はほとんど同じ割合となった。課税事業者では、66.2%が「様子を見てから登録する予

定」、23.0%が「取引先からの要望などの対応に迫られれば登録する」、残り10.8%が「登録するつもりはない」との回答であった。しかし、約1割の登録の意志がない工場のコメントの多くが、インボイス制度への理解が足りないといったものであり、今後認知が広がれば登録数はさらに増えると予想される。

グラフ4は、インボイス制度への対応において、補助金による補助事業が活用できることを知っているかたずねたもの。「はい」が47.5%、「いいえ」が52.5%という回答だった。「はい」と答えた工場でも、「知ってはいるが、どの補助金を選べばいいか分からない」、「書類申請が通らない」といったコメントもあった。

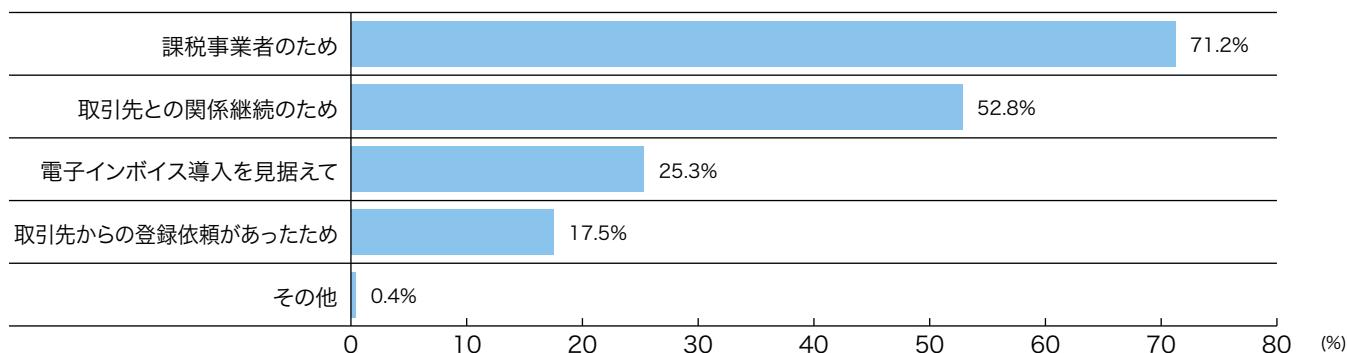
グラフ1

2023年10月1日より開始されるインボイス制度において、適格請求書発行事業者の登録をしましたか？（3月時点）

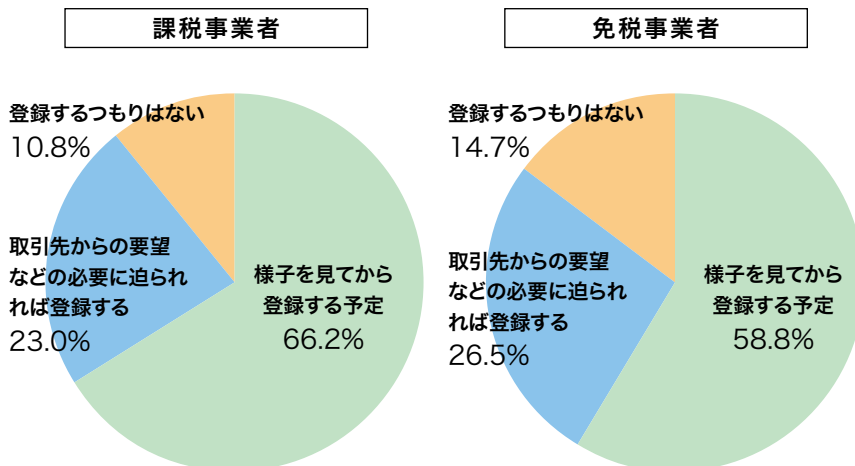


工場規模別で質問  
(1～4、5～9、10～14、15～19、20～24、25～29人、30人以上)

グラフ2 登録した理由（複数回答可）

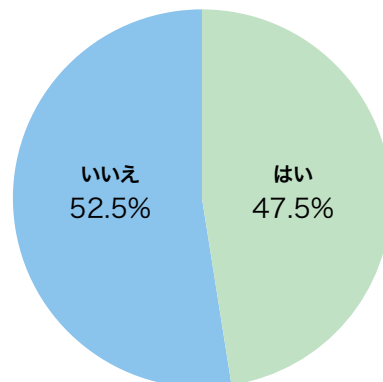


グラフ3 今後インボイス発行事業者に登録する予定はありますか？



グラフ4

インボイス制度対応に、小規模事業者持続課補助金やIT導入補助金を活用できることはご存知ですか？



# インボイス制度を正しく知る

## 適格請求書発行事業者申請は9月30日まで

本年10月1日よりスタートするインボイス制度。インボイス（適格請求書）の発行可能体制を10月1日までに間に合わせるためには当初、3月31日が申請リミットとされていたが、令和5年度の税制改正大綱により9月30日までに申請すればよいことになった。

### 非課税事業者の選択 取引先対応などを検証

本年10月1日にスタートするインボイス制度まであと半年足らずに迫ってきた。インボイス制度への対応は次頁に記載した3つの点である。そこで、問題になってくるのが、売り上げ1,000万円以下の非課税事業者の対応である。非課税事業者がインボイス制度に登録した場合、従来益税だった消費税を納税する必要があり、利益は減少する。しかしながら、登録しない場合、外注の依頼元が仕入れ税額の控除を受けられず、お客様から預かった消費税をまるまる納税しなければならないため、取引先の負担が増すことになる。また、部品商や塗料販売店など、仕入れ先が適格請求書発行事業者の未登録である場合、前述の例と同様、仕入れ税額の控除を受けられず、自社がまるまる消費税を納税することになる（表1）。

### インボイス制度への対応

#### 【 適格請求書発行事業者登録 】

インボイスの発行事業者となるには、税務署に「適格請求書発行事業者の登録申請書」を提出し、「適格請求書

発行事業者」となる必要がある。申請は「e-Taxソフト」などを使ってオンラインによる申請も可能である。

なお、これまではインボイス制度が開始される10月1日に登録されるには2023年3月末日までに申請する必要があったが、昨年12月に閣議決定した「令和5年度税制改正の大綱」により、9月30日までに申請すれば10月1日の登録開始日として登録されることになった。

#### 【 請求書の記載項目追加 】

仕入れ税額控除に対応するには、請求書・領収書・納品書・レシートが、適格請求書（インボイス）の要件を満たしている必要がある。その際は請求書発行者の登録番号に加え、税率ごとに区分した消費税額等を請求書などに記載するフォーマットの変更が求められる（右上図赤字部分が変更箇所）。

#### 【 請求書の保存義務 】

インボイス制度に基づいたインボイスは消費税法に従い7年間の保存が定められている。また、電子取引によって帳簿類を取得した場合は、後述する電子帳簿保存法（電帳法）に則った対応が求められる。

請求書	
株 BSR 御中	2023年5月5日 株 MSR 登録番号 T0000000000000
ご請求金額 請求書 164,000 円	
23年4月20日 品目1	100,000 円
23年4月25日 品目2 ※	50,000 円
※軽減税率対象品目	
小計	150,000 円
消費税	14,000 円
合計	164,000 円
内訳	
10% 対象	100,000 円
消費税	10,000 円
8% 対象	50,000 円
消費税	4,000 円

請求書サンプル

### 社内体制の対応

#### 【 会計システムの変更 】

適格請求書を発行するには、現在使用している会計システム（ソフト）、あるいは請求書発行システムの見直しが必要になる可能性がある。また、取引先ごとの適格請求書発行事業者か否かの識別機能は、自社が適格請求書発行事業者を選択しない場合でも、業務の効率性を高めてくれるはずだ。

後述する電帳法への対応も含め、現在利用しているシステム会社に相談することが望ましい。



## 【取引先のインボイス対応の確認】

既述した通り、様々な対応が求められるインボイス制度は、自社だけの問題ではなく、取引先にも影響する制度である。適格請求書発行事業者は取引先がインボイス制度に対応するか否かをあらかじめリサーチする必要がある。その上で、もし取引先が免税事業者を選択する場合、今後の金額設定についての協議を実施することが望ましい。ただし、取引先が免税事業者を選択したとしても、取引停止をすることは独占禁止法上問題となる恐れがある。

## 経過措置

インボイス制度には経過措置が設けられている。免税事業者等からの課税仕入れに係る経過措置区分記載請求書等と同様の事項が記載された請求書等を保存している場合は、表2に示す一定期間、仕入れ税額相当額の一定割合を仕入れ税額として控除できる経過措置が設けられている。

表1 適格請求書発行事業者の取引事例

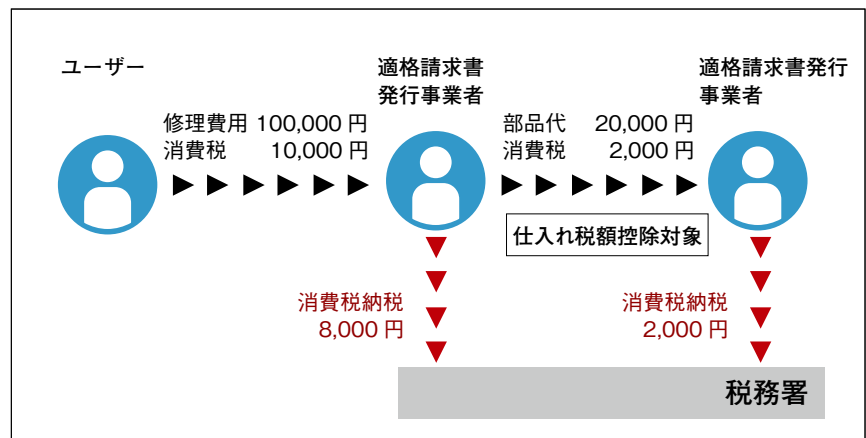
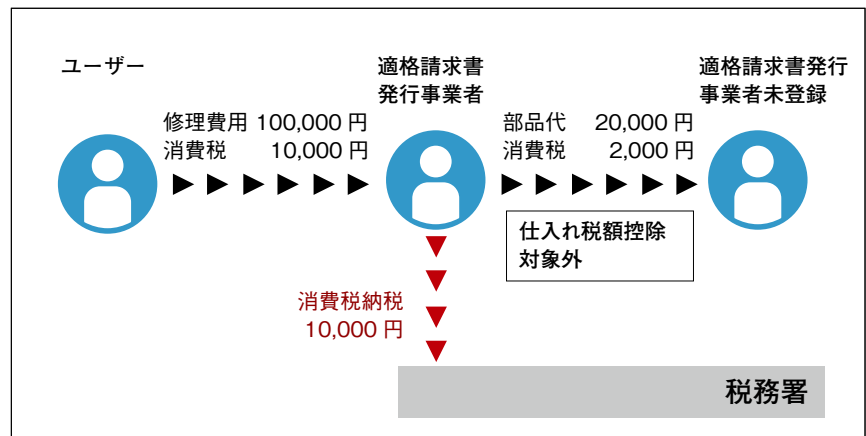


表2 開始日と経過措置

期 間	割 合
2023年10月1日から2026年9月30日まで	仕入れ税額相当額の80%
2026年10月1日から2029年9月30日まで	仕入れ税額相当額の50%

# 電子帳簿保存法を正しく知る 経過措置は2023年末で終了

インボイスが取り上げられる時、ともに言及されるのが改正電子帳簿保存法（以下、電帳法）である。経過措置が終了するのが、本年末。2024年1月からは本格運用されるため、対応できていない事業者はこの半年間が勝負になる。

## インボイス制度と 電子帳簿保存法

インボイス制度と同じ文脈で語られることの多い電帳法は、本来は両者異なる法律である。しかしながら、両者とも帳簿に関連するとともに、開始時期も近いためそれぞれリンクしていることは間違いない。インボイス制度で会計システムなどの変更を行うのであれば、電帳法への同時対応がベターだ。

## 経過措置と保存義務

電子データとしての保存義務は2022年1月より施行された改正電帳法から開始されたが、その際2年間の経過措置が設けられた。その経過措置は2023年末で終了し、2024年1月1日より本格運用が行われる。

なお、電帳法の対象者は法人、個人問わず、すべての事業者が対象である。

電帳法においては一定の条件を満たすことで、以下の3つの電子保存が認められている。

- ① 自社で作成した国税関係帳簿書類を電子データとして保存（電子帳簿等保存）
- ② 紙の国税関係書類をスキャナで電子化して保存（スキャナ保存）
- ③ 取引先との電子取引をデータとして保存（電子保存）

今般の改正電帳法では③の電子保存が義務化された。保存書類の範囲は電子取引によってやり取りをした契約書、見積書、発注書、請求書、領収書、送り状など、すべての取引情報がデータ保存の対象となる。

## 背景と制度

高度な情報通信時代を背景に会計分野でのペーパーレス化とその保存の機運が高まることで、電帳法は1998年7月に施行された。その後ICT「Information and Communication Technology」の高度化で様々なデバイスが登場するごとに改正が重ねられ、2022年1月に施行された改正で、オンラインによって取得した証憑書類については、電子データとしての保存が義務付けられた。

## 改正電帳法対応のポイント

### 【電子取引データの保存要件】

データの保存方法は記録された内容をすぐに確認できるよう見読性の確保、指定データをすぐに確認できるよう、電子記録の検索機能などの要件が定められている。ただ、フォルダに保存しておくだけでは電帳法でのデータ保存とはならないので注意が必要である。もし違反した場合は、過料などの罰則が適用される。

### 【タイムスタンプと検索要件】 (スキャナ保存)

帳簿類のスキャナ保存で用いられてきたタイムスタンプ付与期間は3営業日以内から最長2ヵ月+7営業日以内に、検索要件が「取引年月日」、「取引金額」、「取引先」の3つのみに変更された。

### 【データ保存対策が急務】

改正電帳法は様々な項目で緩和が行われている。その中で特に整備事業者がかかわってくるのが電子取引によるデータ保存であろう。会計システム会社と連携を図りながら自社にフィットする体制を構築していく必要がある。

## 識者に聞く インボイス対応に使える補助金

新しい取り組みを始めようとなると、手間や手続きはもちろん、物品の購入も必要になる場合がある。ここではインボイス対応に使える補助金について、本誌M&Aの連載でおなじみのフォーバル事業承継支援部の山田健一部長に話を聞いた。

——新しい取り組み=コストがかかる、を理由にインボイス対応に躊躇している事業者もあると思う。関連する補助金は？

インボイス対応のために利用できる補助金として、IT導入補助金と小規模事業者持続化補助金の2つが考えられる。IT導入補助金（サービス等生産性向上IT導入支援事業）は2017年から始まった制度で、中小企業や小規模事業者を対象とした、業務効率化を目的としたITツール導入のコストを一部支援してくれる制度。

この場合の「ITツール」とは、勤怠管理や業務効率の向上を推進するシステムやソフトウェア、クラウドサービスを指し、コストの問題でITツールの導入に踏み切れなかった企業にとっては、社内のIT化を推進する追い風となる。申請目的に応じて様々な枠があるが、今回のインボイス対応を機に社内の請求書発行システムを入れ換えようと検討している整備事業者にとってはまさに打ってつけと言える。もし、今回を機にパソコンの導入から取り組もうという場合でも、パソコン本体の導入に対して補助金が出るデジタル枠もあるので安心だ。ただし、申請手続きには、IT導入支援事業者の支援が必要で、たいてい

の場合、機器やシステムの販売元がこのIT導入支援事業者にもなっているので、導入する機器・システムの選定と合わせてどこから購入するのが適切かを検討いただきたい。

一方、小規模事業者持続化補助金は、小規模事業者等が今後複数年にわたり相次いで直面する制度変更等に対応するために取り組む、販路開拓等の経費の一部を補助することにより、地域の雇用や産業を支える小規模事業者等の生産性向上と持続的発展を図ることを目的とした補助金。こちらも様々な枠があるが、公表されている補助金額の上限に加えて、インボイス特例対象事業者となれば、通常の上限額に対して50万円の上乗せがあると明言されているように、インボイス対応に関する補助金としてはまさに打ってつけと言える。

ただし、自動車整備業の場合、常時雇用する従業員の数が5人以下の事業者が申請対象となる。また、申請は電子申請が原則（郵送申請も一応可能）なので、今回を機にIT環境を整えようとしている事業者は注意が必要だ。

——従業員6人以上の整備事業者が対象となる、小規模事業者持続化補助金に相当する補助金はあるのか？

全国規模で公募しているものという括



フォーバル  
事業承継支援部 部長 山田 健一

りで言えば、残念ながらそれに相当する補助金はない。※取材時点

ただし、たとえば高知県（高知県インボイス対応IT導入補助金）など、各地方自治体で独自の補助金を公募しているところもあり、またそれを検索するためのWebサイトもあるので、こちらで検索してみてもいいだろう。

<https://hojyokin-portal.jp/>

——補助金のみならず、インボイス対応を進める上での何かアドバイスがあれば

適格請求書発行事業者への申請登録は、10月1日の制度開始に間に合う申請期限が当初3月31日となっていたが、令和5年度の税制改正大綱により、9月30日までに登録申請すればよいことになった。

ただし、申請から登録完了までにはある程度の日数を要するため、仮に9月30日に登録申請をしたとしても、10月1日に適格請求書発行要請があった場合、間に合わない可能性がある。

そうでなくとも、申請期日終盤は駆け込み申請が殺到することは大いに予想され、登録完了までさらに時間を要すると想像に難くない。月並みではあるが、可能な限り早めの対応を心がけるべきだろう。

## インボイス対応に使える補助金

インボイス制度対応について様々な支援策があるが、その中でも使える補助金は以下の通り。その他、支援策については右記中小企業庁のページを参照のこと。

インボイス制度について詳しく知りたい方は国税庁ホームページの「インボイス制度特設サイト」を参照いただきたい。制度解説動画、インボイスコールセンター等を案内している。



特設サイト

### <IT導入補助金>

デジタル化による事務負担軽減

企業間取引のデジタル化を強力に推進する補助金。インボイス制度への対応も見据え、デジタル化基盤導入類型では、令和4年度第2次補正予算において、補助下限額を撤廃し、会計・受発注・決済・ECソフトに加え、PC・タブレット・レジ・券売機等のハードウェア導入費用も支援している。

#### [みらデジ]

みらデジ経営チェックにより、インボイス対応も含めた自社のデジタル化の進捗状況・経営課題の確認が可能。



現在の公募情報はこちら

### <小規模事業者持続化補助金>

課税転換に伴う販路開拓支援

小規模事業者等が経営計画を自ら策定し、商工会・商工会議所の支援を受けながら取り組む、販路開拓等の費用（税理士等への相談費用を含む）を支援する補助金。

免税事業者からインボイス発行事業者に転換する事業者（インボイス転換事業者）に対し、令和4年度第2次補正予算において、すべての申請枠で補助上限額を一律に50万円上乗せしている（最大250万円補助）。

類型名	デジタル化基盤導入枠（デジタル化基盤導入類型）			
ツール名	ITツール*		PC等	レジ等
補助額	～50万円以下 （下限を撤廃）	50万円超 ～350万円	～10万円	～20万円
補助率	3/4以内	2/3以内	1/2以内	
対象経費	ソフトウェア購入費、クラウド利用費（クラウド利用料最大2年分）、ハードウェア購入費			

\*会計ソフト、受発注システム、決済ソフト、ECソフト

問い合わせ先：サービス等生産性向上IT導入支援事業  
コールセンター 0570-666-424

申請類型	補助上限額	補助率
通常枠	100万円 (50万円)	2/3以内 (成長・分配強化枠の一部の類型において、赤字事業者は3/4以内)
成長・分配強化枠 (賃上げや事業規模拡大の取り組み)	250万円 (200万円)	
新陳代謝枠 (創業や後継ぎ候補者等の新たな取り組み)	250万円 (200万円)	

( )内の補助上限額は、インボイス転換事業者以外が申請した場合

#### 問い合わせ先：

<商工会地域の方>  
所在地によって異なるため右のQRコードを参照  
<商工会議所地域の方> 03-6632-1502



商工会地域  
お問い合わせ先



現在の公募情報  
はこちら

## 整備システム各社の対応

インボイス制度開始により適格請求書への記載事項が追加され、改正電子帳簿保存法により電子データでの保存が義務化される。ここでは自動車整備工場で使用される整備システムを開発・販売するメーカー各社の対応をまとめた。



### インボイス制度における請求書の記載内容変更へのシステム対応について

#### プロトリオス

「モレノンNEXT」や「ラクロスII」については、自社名情報に事業者登録番号欄の追加、合計欄に課税計と税率の印刷対応を外税及び内税にすることで対応している。インボイス制度開始前までに、適格請求書及び適格返還請求書の要件を満たす機能を提供する予定である。

#### ブロードリーフグループ

現在、インボイス制度へ対応した適格請求書の要件を満たす機能の開発を進めている。

#### システムジャパン

登録番号、税率ごとの対象金額、消費税額を入力することで、適格請求書、適格返還請求書、合計請求書を適格請求書として印刷できるようにしている。

### インボイス未導入工場や導入工場へのフォローアップ

#### プロトリオス

未対応の工場については、顧客の売上高や取引状況を確認した上で、インボイス制度のメリット・デメリットを説明している。加えて、弊社の発行する月刊誌「BSR」や「MSR」、BSRwebの記事掲載によってユーザーに最新の情報を提供している。

#### ブロードリーフグループ

適切な対応方法を検討している。

#### システムジャパン

インボイス未対応の理由としては、売上高1,000万円以下であることが考えられるが、現時点ではそういった顧客には、適格請求書発行事業者登録を勧める対応しかできない。売上高1,000万円以上の顧客へは仕入れ税額控除の観点からもインボイス制度への対応を勧めている。また、顧客事業者が適格請求書を発行できない場合の不利益の説明や、未対応の理由を顧客からヒアリングし、明確化することで今後の対応策の検討をユーザーとともに取り組んでいる。インボイス対応後は仕入れ税額控除の適用をするために、取引先を免税事業者と適格事業者に分けて管理、集計する体制を推奨するなど、取引先の取得状況確認の補助を行っている。

### 電子帳簿保存法の改正に伴うシステム変更

#### プロトリオス

納品書及び請求書をPDFファイルとして出力する機能を搭載している。

#### ブロードリーフグループ

2022年5月より、クラウドサービス「電帳.DX」の提供を開始した。既存のクラウドサービスとして運用している整備工場を対象とした「Maintenance.c」、钣金塗装工場ユーザー向けの「Repair.c」とデータ連携などが可能。また、他社システムを使用している事業者でも、単独のクラウドサービスとして使える仕様としている。

#### システムジャパン

納品書及び請求書のPDFファイルとしての保存を可能にしている。

### 上記に関するユーザーからの問い合わせ内容

#### プロトリオス

インボイス制度開始に備え、適格請求書発行事業者の登録をしたので登録番号を印字したい、という問い合わせが増えてきている。

#### ブロードリーフグループ

電子帳簿保存法の改正に伴い、電帳.DXに関する問い合わせが多く寄せられている。

#### システムジャパン

インボイス制度と改正電子帳簿保存法を混同してしまっている質問もあり、適格請求書の記載要件については、伝票作成の方法や消費税設定、記載内容の追加方法について多く寄せられている。

## 本年7月1日より

# 自動車の高度化に対応すべく定期点検7項目を見直し

近年、自動車技術の進化がめざましく、自動運転技術や電動車の普及が進むと同時に、車載式故障診断装置(OBD)が搭載される車両が増加していることなどを踏まえ、国土交通省ではOBDを活用した点検方法の導入等、自動車の定期点検の項目及び方法について改正を行うことを発表。本年7月1日より施行されることとなった。

### 1. 改正の概要

#### (1) 「自動車点検基準」(昭和26年運輸省令第70号)の一部改正

自動車の定期点検項目のうち「点火時期」及び「ディストリビュータ<sup>\*1</sup>のキャップの状態」について、点検を行わな

くともよいこととした。

※ただし、ディストリビュータを有する自動車及び二輪自動車については、今後も点検が必要

#### (2) 「自動車の点検及び整備に関する手引」(平成19年国土交通省告示第317号)の一部改正

以下の5つの定期点検項目(表)について、目視等により直接確認する従来の点検方法だけでなく、OBDを活用した点検方法等も認めることとした。

### 2. スケジュール

公 布：令和5年3月31日

施 行：令和5年7月1日

点検項目		点検の方法
駐車ブレーキ機構	引きしる	電動式駐車ブレーキ機構を装備した車両は、OBDを活用した確認を行うこととする
トランスミッション <sup>*2</sup> トランスファ <sup>*3</sup>	オイル漏れ オイル量	オイルのレベル・ゲージがない車両は、オイル漏れのみ確認でも可とする
燃料蒸発ガス 排出抑制装置	チャコール・キャニスタ <sup>*4</sup> の詰まりと損傷	インタンク式のチャコール・キャニスタを装備した車両は、メーカー指定の方法で確認することとする
	チェック・バルブ <sup>*5</sup> の機能	
タイヤ	空気圧	タイヤ空気圧監視装置を装備した車両は、OBDを活用した確認も可とする

※1 高電圧の電気を点火プラグに配電し、点火時期を制御する装置

※2 走行状態に応じてギヤ比を切り替える変速装置

※3 四輪駆動において、エンジンの動力を前輪と後輪に分配する装置

※4 燃料タンク等から放出される燃料蒸発ガスを一時的に貯蔵する装置

※5 燃料蒸発ガスのチャコール・キャニスタからの逆流を防止する装置



# 欧州主要カーメーカーの純正部品を検索・発注できる 輸入車純正部品ポータルサイト「パーツリンク 24」

パーツリンク24は、レックスコム・ジャパンが提供する自動車純正部品のポータルサイト。欧州主要カーメーカーをはじめとした全36ブランドの最新純正部品カタログを掲載しており、自動車の修理に必要な部品の調達を強力にサポートする。

単に純正部品カタログを掲載するだけにとどまらず、メーカーごとに異なる検索導線の差異をあらかじめシステム側で解消するなど、ユーザーフレンドリーな仕様が特徴で、掲載する全部品の部品番号をすべて同じ導線で検索でき、またイラスト上で部品の確認、そのまま発注することも可能となっている。

レックスコムは、ドイツ・ミュンヘンを本拠地とするパーツカタログのエキスパートで、Volkswagen AGへETKAを、三菱自動車工業へASAを提供している。ETKAとASAはともに、メーカー公式部品カタログとして、世界中を網羅する正規ディーラーネットワークで長年にわたって利用されている信頼性の高いものである。

## ポイント1 カーメーカー提供の最新データを掲載

パーツリンク24のカタログデータは、各カーメーカーから提供される最新の純正部品データである。データ更新も、メーカー公式カタログと同時（月に1回）。常に最新で正確な情報を掲載している。

## ポイント2 全メーカーのカタログに共通の検索導線

本来はカーメーカーごとに異なる検索導線だが、パーツリンク24では、メーカー間の差異を解消。ストレスフリーな検索が可能となっている。

## ポイント3 正確な発注とスピードアップに貢献

純正カタログのイラストとオンライン発注によって、正確かつスピーディーな発注が可能になる。

## 導入するメリット1 見積書を作成できる

パーツリンク24では、見積書作成機能を用意している。

多くのカーメーカーが掲載する標準小売価格を参考に、部品の価格を確認しでき上がったリストを、発注する前にそのまま印刷すれば見積書として使用でき、スムーズな商談につながる。

## 導入するメリット2 オンラインでスピード発注ができる

検索をかけた純正部品は、サイトに登録している国内の正規ディーラーに24時間・365日オンライン発注が可能。一部のディーラー・ブランドによっては在庫の有無まで確認できる。

## 導入するメリット3 保険金の支払いが早くなる

輸入車の部品情報を確認するため、損保各社でもパーツリンク24の利用が広がっている。保険金請求時のパーツリンク24を介した情報共有で、これまで長い時間を要していた輸入車の保険金支払い協定も、迅速に対応されるようになってきている。

詳しくは <https://www.partslink24.com>





# エイミングを深く知るための ASVの基礎知識

## 第2回 自動運行装置の認証はいつ取れば良いの？

### 自動運行装置の搭載車

ご存じの方も多いと思いますが、電子制御装置整備認証の対象は運行補助装置と自動運行装置の2種類があります。運行補助装置は自動運転レベル1及び2の車両に搭載されているもので、すでにAEBをはじめとする搭載車両は市場に広く普及しています。したがって、このような車両を整備するには、できるだけ早く運行補助装置の認証を取得する必要があります。

しかし、自動運行装置は自動運転レベル3以上の車両に搭載されているため、車両はまだ市場に広く普及していません。「いつごろ自動運行装置の認証を取得すれば良いか？」という問いに対する答えは、「いつごろ自動運転レベル3搭載車両が市場に普及するか？」への回答と等しいと言えるでし

よう。

### レベル3の ホンダ・レジェンドの発売

レベル3に関しては、2020年11月にホンダ・レジェンドが世界で初めて型式指定され、翌年3月に発売されました。当時は「いよいよ、本格的な自動運転時代の幕開けか！」と大々的に報道され、結構なインパクトがありました。

しかし、販売条件は非常に限られており、3年間のメンテナンスパックが付いたリース契約で100台のみが販売されました。したがって、通常の整備は販売したディーラーで行われ、特に自動運行装置に関しては、ホンダ本社で集中して整備されることになっています。レベル3搭載車両を確実に整備

東北大学 工学部卒業後、トヨタ自動車へ入社。アフターサービス部門に配属され、品質管理からサービス企画・改善、部品のマーケティングまで幅広い分野を担当。その後、自研センターの取締役に就任。新しいアルミ修理技法などの修理技術開発を担当し、国交省や国内カーメーカー、機械・工具メーカーなどと意見を交わした。現在は、車体整備をはじめとした整備関連業界において複数社の顧問を務めると同時に、セミナー講師やコンサルタントとしても活躍。



佐野 和昭  
SANO KAZUKI

するためのアフターサービス体制と推測されますが、それだけでなく、カーメーカーが確実に故障などの情報を収集・調査して、次のモデルの開発に反映したいという意図が見て取れます。

このような特別なアフターサービス体制のため、特定のディーラー以外の整備工場にレベル3のレジェンドが入庫することはありません。また、リース契約上、販売後3年経つと契約は延長できず、すべての車両は返却しなければいけません。このことから、もともと100台しか市場にないこれらの車両は、2024年以降、さらに数が減少していくことになります。

### ホンダ・レジェンドの レベル3相当の機能

レジェンドに装備されているレベル

図1 国際基準で定められた自動運転のイメージ 出典：国土交通省 自動運行装置の国際基準の概要より抜粋



3相当の機能は1つしかなく、それは高速道路での渋滞時の追従走行機能のみです。実は、今回搭載された機能は2019年6月に国連の分科会が国際基準として制定した機能で、ホンダが独自に機能や仕様を決定したわけではありません。

この機能の作動を詳しく見ていきましょう。国際基準によれば、「高速道路などでの渋滞時に車線維持システムが作動し、前の車両との追突などを防ぎながら、追従走行が開始される。その後、渋滞が解消されるか、高速道の出口に接近した時に自動運転が終わる」というような機能です（図1）。

国際基準を元に国交省が決めた渋滞時の追従走行機能の保安基準では、この機能の作動領域は中央分離帯のある自動車専用道路で速度60km/h以下に限定しています。レジェンドの場合は50km/hを超えると、この追従走行機能は自動的に解除されます。つまり、レベル3の機能は高速道路での渋滞時にしか働かないのです。

これでは都会のドライバーは少し恩恵を受ける機会があるかもしれませんが、地方のドライバーにとっては文字通り、宝の持ち腐れになりかねません。

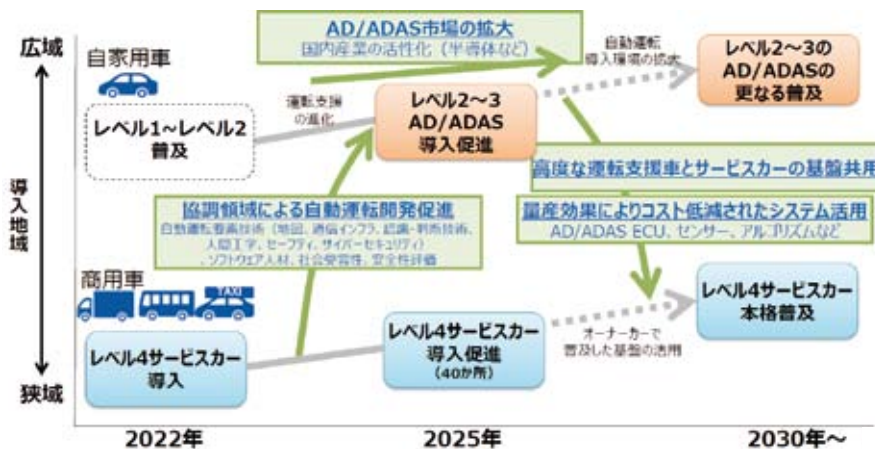
## 他社のレベル3搭載車両発売の動きとその理由

自動運転車に関しては、トヨタや日産などもホンダと同程度の技術レベルをすでに持っていると考えられます。また各社は、レベル3の渋滞時の追従走行機能が国際基準で制定されたことを当然知っています。しかし、ホンダ以外の国内カーメーカーからレベル3搭載車両を近く発売するといった動きはありません。

その理由として一番大きいのはコストパフォーマンスの判断です。追従走行機能搭載のレジェンドの販売価格は、同じグレード・装備のベース車両

図2 自動運転車の開発・市場流通に関するロードマップ

出典：経済産業省 自動走行ビジネス検討会報告書version6.0より抜粋



より375万円高く設定されています。しかし、前述のようにドライバーがありがたみを感じる機会は限定的です。もちろん、コストパフォーマンスの感じ方は個人の価値観によりましますし、このような車両を購入するような富裕層の価値観は、私には正直分かりません。ですが、市場が非常に限られていることだけは想像できます。

おそらく開発費を考えれば、収支が見合っていないことは容易に想像されます。ですが、ホンダはたとえ収支が見合わなくてもこの「世界初」という先進技術イメージを広告宣伝費ととらえ、開発を進めたのでしょう。

また、国連の分科会で国際標準となるレベル3に渋滞時追従走行機能以外の機能が近く合意されそうだという話も聞き及びません。したがって、国交省が近く新しいレベル3相当の機能の保安基準を制定することもないでしょう。

## レベル4搭載車両の動向

むしろレベル4搭載車両の開発の動きのほうが活発で、地域の乗り合いコミュニティとしての実証実験は全国数カ所で行われています。確かに過疎地におけるコミュニティの足としてのニーズは高いかもしれませんが、業務

用が主で、しかも台数は限られています。また、アフターサービスも前述のレジェンドと同様に開発メーカー中心の特別な体制が築かれ、一般整備工場に入庫することは例外を除けばありません。

今後の動向として国交省や経産省の資料によると、地域コミュニティーや自動追従隊列走行トラックなどが実証実験から実用化の段階に進む計画になっています。しかし、これらを除けば2020年代にレベル4搭載車両がオーナーカーにまで拡大する計画はありません（図2）。したがって、それに先立ってレベル4搭載車両の普及が、市場で進むとは考えられないのです。

## 今回の疑問に対する回答

以上から2020年代にレベル3及び4の車両が、特定ディーラー以外の整備工場に入庫する可能性はほとんどないと見て良いでしょう。したがって、早期に自動運行装置の認証を取得する必要はまったくないと言えます。

なお、自動運転の進化の見込みについては、私が講師を務めるオンラインセミナーの「管理編」の中で方向性を分かりやすく解説しています。受講いただくとう理解が深まることでしょう。（つづく）

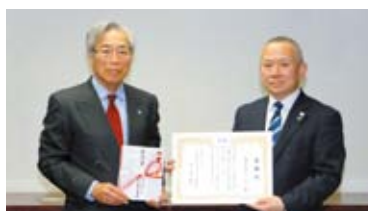
# 情報

## BOX

information box

### バンザイ

#### 日本ユネスコ協会連盟に寄付金贈呈



バンザイは3月20日、日本ユネスコ協会連盟へ寄附金を贈呈した。昨年度に引き続き2回目となる同連盟への寄付金の贈呈は、同社が基本方針としている「ESG活動への取り組み推進」の一環であり、SDGsの目標達成の一助になることを願い、日本ユネスコ協会連盟の維持会員としての立場から継続的な支援を行うものである。

バンザイの柳田昌宏社長は「この寄付が、戦争によって苦しんでいる人々の人道支援や、子供たちの未来が少しでも豊かになる活動につながることを心より願っております」と話し、同連盟の鈴木理事長へ寄付金の目録を贈呈した。

また、寄付に伴い鈴木佑司理事長から柳田社長に感謝状が授与された。これからも、バンザイは、事業活動を通じて地域・社会への貢献と責任を果たす活動に積極的に取り組んでいくとともに、社員が自発的に社会貢献活動に参加する企業風土の醸成を目指す。

### アルティア

#### ベストセレクション2023を発行



アルティアはこのほど、総合カタログ「ベストセレクション2023」を発行した。本カタログではリフトや検査機器の定番アイテムをはじめ、コンピューター式検査システム「Smart-VIS（スマート-ヴィス）」や「車両画像撮影・保存システム」、大型・小型アライメントテスター、樹脂溶接機などのオリジナル商品、話題の特定整備・エイミング・スキャンツール、R-1234yf対応機器、作業効率化・省力化機器・水性塗料対応機器などを多数掲載している。

また、継続検査やEV（電気自動車）整備の設備機器・整備機器を安全に使用するためのコラム記事も掲載している。さらに商品画像にスマートフォンをかざすと関連情報を表示する「Googleレンズ」で関連商品情報へ素早くアクセスできるようになっている。

### TONE

#### 本社VRショールーム公開



TONEは、同社の本社にあるショールームをVRにて公開した。

このショールームには、85年前の設



立当初の製品から新製品、特殊品まで、総数4,000点以上のTONE製品が展示されている。

#### ■ 特徴

- ・ 普段は見ることのできないTONEのショールーム全体を閲覧・体験可能
- ・ TONEの4,000点以上ある製品すべてを展示
- ・ 主要製品はVRショールーム内で説明文もしくは動画の閲覧が可能

#### 「さらば、銃よ 警視庁特別銃装班」にKTC製品が登場



京都機械工具の製品が、ドコモが提供する定額制の映像配信サービス「Lemino」で、4月14日より配信開始のドラマ「さらば、銃よ 警視庁特別銃装班」に登場する。

本作の舞台は銃がまん延し、治安が著しく悪化した日本。その危機に立ち向かうべく警視庁特別銃装班、通称SGU（Special Gun Unit）が発足。超法規的措置として、銃火器及び爆薬の使用が許可された部隊には、警視庁内部だけでなく、民間からもメンバーを登用。前代未聞の少数精鋭チームが、銃、特殊車両、最新技術を駆使し、凶悪犯に立ち向かうという内容。

ローラーキャビネットを中心とした工具一式（ローラーキャビネット〈5段5引き出し〉、ネブロス neXT ナローベース〈3段2引き出し〉、サービスクリーパー フラットタイプなど）が、特殊車両の整備ガレージにて使用された。





## 車検整備機器

多様化するランプに幅広く対応

### 手動ヘッドライトテスター 画像処理方式「HLI-223」

多様化するランプに幅広く対応し、実用性と作業性をさらに向上させた、カラー画像処理方式・手動ヘッドライトテスター。

車両位置はカメラでモニターに表示。正対・測定結果が1つの画面で完結できる。また、モニターは従来機の17インチから21.5インチにサイズアップ。どの角度からでも見やすく、ストレスフリーに測定できる。



**安全自動車** TEL 03-5441-3411  
東京都港区芝浦 4-16-25 <https://www.anzen.co.jp>

## 車検整備機器

視認性・作業性がさらに向上

### 手動ヘッドライトテスター スクリーン方式「HL-223S」

視認性・作業性がさらに向上し、スタンダードながらも機能が充実した、スクリーン方式のヘッドライトテスター。

本体のスリム化により、作業スペースを確保。より見やすくなったスクリーンへの目盛り記載と操作性抜群の操作レバーに変更されたことで、照射方向の読み取りがより簡単に行えるようになった。



**安全自動車** TEL 03-5441-3411  
東京都港区芝浦 4-16-25 <https://www.anzen.co.jp>

## 一般整備機器

ヘッド幅をシェイプアップし狭所作業を効率化

### 「ネプロス9.5sq ラチェット ハンドル」(ロング・ショート)

ヘッドの小型化、軽量化、バランスの最適化で、より使いやすくなったラチェットハンドル。従来品(NBR390シリーズ)のヘッド幅30mmを4mmシェイプアップし、狭所作業の効率化、使い良さを向上。使いやすさをさらに深化させた。精密8段クロウの採用で、小型ながら従来品と同等の強度を実現。ショートタイプとロングタイプの2種をラインアップ。



**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>

## 車検整備機器

オバシメーターのエントリーモデル

### ディーゼル車排ガス測定器 「GSM-210」・「GSM-210R」

ディーゼル車の排気ガスの粒子状物質 (PM) を光透過方式で計測するテスター。「GSM-210」は計測部と表示部が一体構造で、「GSM-210」に判定機能付きワイヤレスリモコンが付属するモデルが「GSM-210R」。オプションでワイヤレスミニプリンター「GSM-A202PR」に接続可能な他、車検システム(ネットワークシステム)との接続にも対応している。



**バンザイ** TEL 03-3769-6880  
東京都港区芝 2-31-19 <https://www.banzai.co.jp>

### 第3回

## 座敷での作法

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のでは？

昨日、久しぶりに料亭でのお食事会が開催されました。お昼は女性会の皆様と、夜はある団体の男女混合メンバーの方々と一緒にいただきました。

さて、お昼の会場でのビックリ。一番若い女性の方が「床の間」の前にちょこんとお座りになりました。諸先輩方がいらっしゃる会合なので、慌てて彼女を入口に近い私の隣の席に呼び寄せました。

若い女性「奥の真ん中から座ったほうが、後から見える方が座りやすいと思ってあの席に座ったのですが、何かいけなかったのでしょうか？」

原田「はい、この会合において、あなたが床の間の前に座るのは礼儀に欠けていますよ。」

昨今、年上・年下、男性・女性などを意識する必要はないという声を耳にいたします。これは「自由・平等」をはき違えているように私には思えます。

日本文化の上座・下座というしきたりは、人間関係を良好に保つためにも心得ておくことが必要です。和室においての基本は、床の間がある部屋ではその「床の間」の前が上座になります。

上座とは大切な人に座っていただくお席です。そこが決まれば次席の方の場所が決まります。床の間のない部屋に通された場合は入口から遠いところが上座と心得ているとほぼ間違いがないです。

「床の間」とは本来神仏にお供えするものを置くところで神聖な場であり、家の中で一番大切な場所です。お正月の鏡餅もここに飾ります。普段も掛け軸を掛けたりお花を飾ったりします。ゆえに、この場所に荷物を置いたり、腰かけたりしないでください。そして、この床の間には造りに3種類あります。

- ①正式床・・・床の間の左右に違い棚がある。床の間の正面が上座。向かって右側が2番、左側が3番です
- ②本勝手・・・向かって右に床の間、左に違い棚がある造り
- ③逆勝手・・・向かって左に床の間、右に違い棚がある造り

造りによって、お席を決めるのもなかなか面倒です。しかし、知らなかったという無作法では、経営者はビジネスにも影響が出るかもしれません。まずは身近なことから始めてみましょう。



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3回 車販の一步は声掛けから その対象を見極めよ

車検でも代替でも、アプローチ状況が「曖昧」になっている顧客はいないだろうか。

たとえば、車検案内のコール。車検3カ月前のタイミングで担当者が連絡をしたものの、「少し早いと言われました」、「まだ予約はしないそうです」との報告を受けた。

「少し早いはともかく、今回の車検は通すのか？ 通さないのか？」、「予約しないというのは、今回は車検を通さずに代替をするのか？」という疑問が湧いてくる。顧客の状況や意向が極めて曖昧だ。車検の予約を取ることだけをゴールに、コールをしてしまうと、このようになってしまう。

よく考えてみると、いつも電話1本で予約してくれる人は、数カ月前からコールしなくても入庫いただける人である。つまり、車検コール活動は、入庫確定できない曖昧な顧客を明確にする活動でもある。

そこでぜひ取り入れてほしいのが「ステータス管理」である。予約をしてくれなかった人、入庫確定できない人にもいくつかの状況がある。

大きくは、「車検意向」、「代替意向」、「未定（車検か代替か迷っている）」の3種類に分けられる。さらに「車検意向」は「自社車検予定」、「他社車検予定」、「まだどこに出すのか未定」に分かれる。そこま

で分かると、それぞれの顧客への対応方法が見えてくるはずだ。

- ・「自社車検予定」、「どこに出すか未定」であれば再予約アプローチ
- ・「他社車検予定」であれば、理由を確認の上、逆転可能なオファーの提示
- ・「代替予定」なら現有車の査定での来店誘致
- ・「未定」であれば車検見積りと査定金額との比較検討提案

大事なことは、顧客の状況、ステータスをはっきりさせ、次取るべきアクションを明確にし、管理することだ。

車検の例を挙げたが、これは代替



活動でも同じである。車検の1年前の点検や半年前のオイル交換の入庫時に次の車検の意向をお聞きしておけば、「車検意向」、「代替意向」、「未定」のステータスに分類できる。

後はこのステータスごとに、顧客にどのようなアクションを起こすのか決めておきさえすれば、自ずと代替は進むはずだ。

どのような声掛けをすべきかは、その顧客のステータスを基に決定すべきである。

提案のターゲットが見えてくれば、提案内容もはっきりし、提案の効果性も高くなるはずだ。まずは口説く相手をはっきりさせよ、さすれば道は開けてくるのである。



### 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。



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



## 『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3,630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

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  
先進技術対応

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。



〒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/>

# いづみの車検予約やってみた



## 緊急特番 第3回 SMSの活用について



みなさまこんにちは! ヤマウチの人見です。今月号もWeb集客について書く予定だったのですが「SMSの活用について書いて!」というリクエストが来たので、ちょい脇道に逸れて、そちらにお応えいたします。

SMSとはShort Message Serviceの略です。読んで字のごとくショートメッセージを送ることができるサービスで、携帯電話の番号さえ分かればメッセージを送ることができるシロモノです。「ん? 知ってる、何をいまさら?」って思ったソコのあなた! SMSをあなどってはいけません! 今って、ひとり1台スマホを持ってる時代でしょう? しかし、「互いが同じアプリを持ってなきゃ使えない!」なんていう制約もなく文字情報をお届けできる手段なんて、そうそうありません。「フロントの手間をなくす第一歩はSMS活用!」、これです。

そんなわけで、まだSMSを活用されていない方がいらっしゃいましたら、まずはパソコンから顧客へ送信できる仕組みを導入いたしましょう (totocoも対応! まあ有料ですけどね……)。定型文をこしらえておけば、ポチポチとスマホで文章を作らずとも良くなります。

また、SMS送信ができる仕組みを導入する場合に、外してはならないのが「送信元をケータイ番号ではなく名前で表記できる仕様にする」ということです。アルファベット表記にはなりますが、店名を記すことで受け取る側の信頼度がグッと上がります。信頼度の高さは、メッセージの開封率に直結しますので、必ず送信元がアルファベットのものを選定いたしましょう!

次に費用についても記しますね。SMSってシステム販売

元さまの価格設定にもよるのですが、だいたいのところ1通当たり「全角で70文字まで」15円前後で送れるのが主流です。1文字でも超過しますと、なんと倍額かかります。ですから、なるべく短文で送りましょう!

最後にSMSの活用方法です。ラチェットモンキーでは、車の仕上がり報告や部品入荷の連絡にSMSを活用しています。先方が電話に出てくださらなかった場合って、「ああ! かけ直さなきゃ!」ってヤツをアタマの片隅に置いておかなきゃなんないし、折り返しの電話が来ても「誰!? 誰が電話したん!？」と工場内を探し回んなきゃなんないじゃないですか。こんなことが毎日起こるわけでしょ? ホント地味にしんどくて魂を蝕むんですよ。ですから顧客に「SMSで報告しますね!」、この一言を前もってお話しておいて、あとは定型文ポチリで終了という運用をしています。

また、SMSはアンケート送信にも活用しています。アンケートをWeb上でこしらえておいて、短縮URLを本文に張り付けて送信する手法です。車検をご利用された方すべてに送信していますが、回答率は約15%ですので、なかなかのモンだと思います。

もちろんオイル交換などの定期案内にも活用しているのですが顧客からは「ハガキよりも便利」と好評です。だってハガキを破いて捨てる手間から解放される上、ポチっと操作すればWeb予約もできるとあらば、便利以外の何ものでもないでしょう? 「ハガキ案内をSMSに変更するなんて!」という方もいらっしゃいますが、顧客の利便性の高さが一番大切なんじゃないでしょうか?



### 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 (とっこ)」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/>

ジーネットピット加盟工場に寄せられる多くの修理事例から人気の高い事例を紹介！

その他作業実績が盛りだくさん→<https://www.goo-net.com/pit/>

## シー・プレイス (石川県金沢市)

**症状** 自動再生後チェックランプ点灯 (再生できない)

**原因** アディションインジェクタの噴射口の煤溜まり

**対象車両** トヨタ H29 年式 KDH206 ハイエースバン 4 型



### 診断作業

現状を確認するとメーターにエンジンチェックランプが点灯しています。この手のダイアグコードは診断機では削除できないため、バッテリーを外し強制的にダイアグコードを削除して再度「PM強制再生」を行います。

PM強制再生終了後、エンジンチェックランプが点灯しました。この時、診断機にてDPF（ディーゼルパティキュレートフィルター）温度も確認します。結果MAX温度が400度ほどでした。

ハイエースは3型以降、PM再生時にターボ後ろに装着されているフューエルアディションインジェクタによって排ガス中に燃料を噴射し、排気温度を上昇させています。

この時、正常作動している場合は排気温度は約600~800度ほどになります。今回は、400度ほどだったので、燃料が噴射されていない可能性が高いです。

部品商に部品を問い合わせたところ品番変更があるようで、対策部品が供給されていました。

### 作業

部品を手配し、さっそくタービンアウトレットエルボ&アディションインジェクタを取り外していきます。

タービンアウトレットエルボを取り外し、アディションインジェクタの噴射口を確認します。見事に煤が蓄積しインジェクタを塞いでいます。これじゃ燃料添加できないので、再生なんてできませんね。

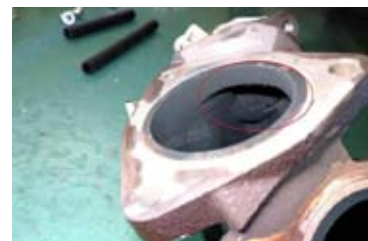
新品と旧品です（右写真）。ぱっと見で部品点数が大幅に減っています。特にインジェクタの噴射口が小さくされており、詰まりにくくなっているようです。対策品を取り付けていきます。

新品のエルボを装着後冷却水等の補充をし、再度PM強制再生をします。再生中は排気温度をしっかりとチェックし、DPF差圧等もしっかりと確認します。交換後の排気温度は600度を超えていましたので、燃料添加はしっかりとできています。

PM再生終了後、エンジンチェックランプの点灯もなく、無事完了しました。最後に冷却水漏れ、燃料漏れ、排気漏れをしっかりと確認し、作業完了です。



PM強制再生終了後  
チェックランプが点灯



アディションインジェクタの  
噴射口に煤を確認



部品点数が大幅に異なる  
新品と旧品の比較



新品のエルボを装着後に  
再度PM強制再生



## 第3回

# M&Aで譲渡する際の条件設定

## 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

今回は、M&Aで譲渡する際の条件設定についてお話したいと思います。条件といっても様々なものがあります。大きな項目としては、①譲渡金額、②M&A後の社長の処遇や引き継ぎ期間、③従業員の処遇、④会社名・店舗名の存続などが多いかと思えます。

### ① 譲渡金額について

M&Aにおける企業価値の算定方法として、①純資産に着目した方法、②対象会社と類似する上場企業などと比較して算定する方法、③将来の収益予測に基づいて算定する方法などがあります。細かい計算方法は省略しますが、会社の実態などに合わせてどの方法が適切なのかを判断して算定します。ただ、共通して言えることは、企業の正しい状態を把握することです。たとえば、無駄な経費を使用していることや、不動産などを時価評価することが大切です。

先日、お手伝いさせていただいた方は、銀行にも評価を依頼していたのですが、結果は、私が算出したほうが銀行よりも1億円高かったそう

で、私が算出した金額で無事に成約しています。なお、銀行も当然M&Aを前提として評価していますが、大きな差を生んだ理由は業界知識と譲渡会社の事業内容の理解だと思えます。

### ② M&A後の社長の処遇や引き継ぎ期間について

早く引退したい方、引退は考えていない方など社長の希望は様々です。その条件を前もって決めることが大切であり、またできる限り契約書に盛り込む必要があります。

以前、40代の経営者のM&Aをお手伝いしたことがあります。会社の成長のために傘下に入ることを決断したため、しっかりと社長が社長のまま残ることを条件としています。なお、この方は今でも変わらず社長でいらっやいます。

### ③ 従業員の処遇について

一般的には、現在勤務する従業員全員が今の条件を下回らないといった内容が契約書に盛り込まれることが多いです。

よく、「従業員がリストラされるのでは？」と不安になる方もいらっや

いますが、譲り受けた企業にとっても、従業員がいないと会社が成り立たないため、特に不利益な条件はないケースが多いです。

### ④ 会社名や店舗名の存続について

譲渡企業の社長とお会いすると、こだわりのない方が圧倒的に多いと感じます。ただ、その地域ではその名前が浸透しているため、結果的に変えないことが多いです。

何を残したいのか、譲れない条件は何かを早い段階からアドバイザーに伝えておくことが大切です。

ただ、時々、譲渡金額についてかなり無理な条件を希望される方がいます。そういう方は成約しません。この場合、希望条件まで会社の価値を高めるため何年も時間をかけて、もっと儲かる会社にする必要があります。そのため、早く引退したい経営者は難しくなります。

あなたが何十年も関わった会社です。誰のために何を残したいのかということに向き合う必要があります。



#### 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/>



**工場概要**

**社長：細田 健**  
東京都江戸川区臨海町 4-3-1  
(葛西トラックターミナル内)

**設立：1946年**

**スタッフ数：34人**

**指定・協力工場：**  
警視庁指定工場、ボルボトラック  
スジャパン、現代自動車ジャパン、  
東京日野自動車、UDトラックス、  
日本フルハーフ、日本トレクス、東  
邦車輛、新明和オートエンジニア  
リング、ワブコジャパン



# 工場ルポタージュ

MAINTENANCE SHOP REPORTAGE

[東京都江戸川区]

# 彌生ディーゼル工業

## 大型車整備に強く 外国人スタッフの採用と健康経営に積極的

葛西トラックターミナル内及び東京貨物ターミナル内の 2 拠点を構える彌生ディーゼル工業（細田 健社長）。大型車整備に特化し、外国人スタッフの採用や健康経営にも取り組むなど意欲的な経営が特徴だ。

### 若手の労働力を求めて外国人スタッフを積極採用

同社の創業は終戦の翌年、1946年に遡る。当然のことながらまだ国産車の影も形もないころであり、それから70有余年、現在はその名にもある通り大型車の整備に特化し、ニーズの増えた物流を縁の下から支えている。

大型車整備は法人客が多いため、経営の安定性が図りやすい反面、単純に対象物が大きいだけにメカニックの体力勝負になるため、乗用車にも増してできるだけ若いスタッフが欲しいところだ。

そこで同社では、保険会社の勤めもあって5年前にベトナム人技能実習生を3人採用。その3年後には特定技能制度の利用に切り替え、さらに現在は日本の整備士専門学校を卒業するなど

した留学生を採用する体制を整え、ベトナム、スリランカに加えてこの春からはネパールからの留学生を採用するなど、合計7人を抱えるにまで至った。

### 社員の健康あってこそその工場運営 健康経営で全国500社の1社に

新たな人材を確保するのはもちろん大事だが、今いる人材をいかに自社につなぎ止めるかも安定的な工場運営には大事なこと。さらに言えば、「(社員が)健康でないと良い仕事はできない。社員の健康管理＝健康経営も会社として重要な取り組みだ」と細田 健社長は力

説する。

たとえば同社では、会社負担で社員に対しがん保険に加入している。万が一がんと診断されれば、本人に保険金が下り、再び働ける状態になれば職場復帰も認められている。

「健康経営優良法人の仕組みとして規模的に当社は対象外なのだが、社員のストレスチェックも行っている」など、実に手厚い。

こうした努力の甲斐もあって、健康経営優良法人 中小規模法人部門の認定を受けた全国1万4,000社あるという企業の中でも、上位500社に与えられる「ブライツ500」の称号を江戸川区で唯一授与された。御社の社員は健康だろうか？



数々の改革を実行した細田 健社長



ブライツ500の認定証

## 〈洗車関連機器・用品特集〉 車体ある限り洗車ニーズはどこまでも

6月は梅雨の時期ということも相まって安全運転のために視界を確保すべく、6月6日のワイパーの日になんで、ワイパーの交換が啓蒙されている。視界確保はもちろん大事だが、雨で汚れた車体もまた気になるもの。SSの減少で洗車の場所を失っている顧客のためにも、御社でその環境を整えてみてはいかがでしょうか？

### 負荷のかかる洗車作業を省力化

事業規模に関係なく施工できる手洗い洗車。しかし、近年では比較的大きな乗用車が増えてきたことも相まって、手洗い洗車は身体的負担を伴ったり、手が届かなくて作業効率が悪かったりと、作業には敬遠されがち。そうしたマイナス要因を排除し、楽で早く高品質な洗車サービスを実現できるのが、洗車作業省力化ツール「ウォッシュマンシリーズ」である。

**内窓ラクラクワイパー**…手で拭きにくい先端部分まで清掃が可能な、車内清掃用の

### 洗車作業省力化ツール「ウォッシュマンシリーズ」

安全自動車 » <https://www.anzen.co.jp>

作業動画はこちら →



ツール。

**ウォッシュマン・ザ・クロス**…2枚の布を合わせた、吸水性の高い手袋状のクロス。後述のウォッシュマン・ザ・スリーパーで拭き取りきれない細かな部分の拭き上げに最適。

**ウォッシュマン・ザ・スリーパー**…外板拭き取り専用ツール。長い柄付きのため、身体に負担をかけずに広範囲の拭き取りが可能。車両を傷つけにくい柔らかな素材でできている。



内窓ラクラクワイパー



ウォッシュマン・ザ・スリーパー



ウォッシュマン・ザ・クロス

### 全塗装色対応 簡単撥水洗車!

全塗装色に対応し、特殊シリコンポリマー配合で強力な撥水効果を発揮する撥水シャンプー。1液で洗浄→撥水→光沢まで簡単に施工できる。使用方法は簡単3ステップで、①水で10倍に希釈→②希釈した液を十分に泡立てながらスポンジに含ませ、洗車→③水で流して拭き上げる、だけ。環境対応もしている（PRTR法、労働安全衛生法、消防法には非該当）。

柔らかいシャンプーの泡の中に、強力な洗浄成分と撥水成分が分散している。強力な洗浄成分が汚れを抱き込み、塗装表面の汚れを取り去

### 撥水シャンプー「153」

石原ケミカル » <https://www.unicon.co.jp/>

っていく。そして汚れが取れた部分に、撥水成分が吸着する。強力な撥水成分は均一な膜を形成し、水を弾き、塗装面を保護するという仕組みになっている。

撥水効果は配合した特殊シリコンポリマーによるもので、撥水角は約100°（初期の撥水角度）、撥水期間は約3ヵ月持続する（保管場所、保管条件によって持続期間は異なる）。

容量は4リットル。1台の洗浄に約70ccが使用の目安なので約60台分洗浄可能。ボトルが2本と洗車スポンジがセットになっている。



特殊シリコンポリマー配合で強力な撥水効果を発揮する

効率的な管理と  
満足度の高い仕上がり

## 集中管理システム高圧洗浄機「オートウォッシャー AW-8000」

イヤサカ » <https://www.iyasaka.co.jp>

機器室に最大6基のポンプユニットを設置でき、集中管理システムで制御することができる高圧洗浄機。

洗車機ごとに料金や時間設定、収益管理やメンテナンス管理が行えるコントロールボードがシステムに組み込まれているため、複数の洗車ブースでも効率的な運用ができる（ボイラー及び集中管理機器を置く小屋は別途用意する必要あり）。

また、洗車コースを自由に使用頻度の高いメニューへ組み合わせができ、最大10コースのおまかせ洗車が設定可能。1本ガンで発泡した泡と水

洗いをこなす万能型など、3種類の洗浄ガンを選択可能（1本ガン〈泡あり〉タイプはオプション対応）。同社の門型洗車機でもおなじみのガラス系コーティング「ティアラコートロイヤル」にもオプションで対応することができ、満足度の高い仕上がりを実現可能。

料金の支払い方法も標準でコイン・お札・プリペイドカードから選択できる他、オプションの電子決済ユニットを搭載すれば、QRコードや電子マネー、タッチ決済対応クレジットカードなど様々なキャッシュレス決済にも対応できる。



業界初第6のブラシを  
搭載した洗車機

## 門型洗車機「エminentレボリューション」

バンザイ » <https://www.banzai.co.jp>

洗車業界に大革命！業界初、第6のブラシ「フロントサイドブラシ」を前方に装備することで、短縮装置なしでレール長6.7mを実現した門型洗車機。都市部などで、狭い設置スペースを理由に今まで導入を諦めていた作業現場にも設置可能に。※標準タンク使用時は奥行8×幅4.7mとなる。

新たに22対の多軸光電センサーと電流検知制御の異なる2種類のセンサー、ダブルセーフティセンサーを標準搭

載。センサーで車形を認識しつつ、実際にブラシで洗いながら、回転電流によって補正を行うことで、今までにない安全洗車を実現した。

また、トップノズルが車両の形状に合わせて接近しながら乾燥させるため、高い乾燥力を発揮。さらに、従来のフロント部だけでなく、リア部についてもルーフ部から水の重力に逆らわずにポデーに追従して、上から下へ吹き下ろすグラビティドライにより乾燥力が大きく

アップ。拭き上げ時間を短縮できる。固定式のサイドノズルも従来より高さ100mmアップし、側面の乾燥も強化している。



## 高まる洗車ニーズ 有償化するのは今！

近年、車両の平均使用年数が年々長期化の傾向にあることはご存知の方も多だろう。自動車検査登録情報協会によると、乗用車の平均使用年数は令和4年で13.84年、貨物車はさらに2年長く15.84年、乗合車（バス）に至っては19.74年と20年に届きそうな勢いである。

加えて直近ではコロナ禍の長期化も相まって密を避けながら移動できる手段として自動車の価値が見直される一

方、やはりコロナ禍に起因する半導体不足で新車の納期もいまだ遅延傾向にあり、「今日の前にある同じクルマに長く乗る」傾向にますます拍車がかかりそうだ。

となれば、長期間の機能維持に努める必要があるのはもちろんのこと、できるだけきれいに使いたい・乗りたいというニーズもまた生まれることは必至であり、今こそ自社における洗車のあり方を見直すよい機会と言える。

というのも、ハイブリッド車の普及も影響してか、SSの減少は留まることを知らず、年々減少している。すなわち、SSで給油のついでに洗車も……と考えていた層の洗車ニーズをフォローする場所も減少していることになり、そのニーズを自社で補完できれば、それがきっかけで長いお付き合いにという可能性も大いに考えられるからである。



## 地域密着型の工場として 成長していく

### トミヤマオートサービス

社長=富山豊信 所在地=大阪府豊中市勝部3-8-43  
使用ソフト=PIT3 NEXT

### 他社に負けない 地域への密着

大阪府の北部に位置し、府内4番目の人口を擁する中核都市である豊中市に工場を構えるトミヤマオートサービス。1988年に現在地で開業。整備士でもある富山豊信社長は、大阪市内の整備工場で働きながら見よう見まねで钣金塗装の技術を覚え、33歳の時に独立した。

現在、钣金塗装、車検・整備を合わせて月間平均30～40台の入庫を富山社長と片山昇工場長の2人で処理している。その多くが钣金塗装の入庫で、直需客が約7割を占めており、同社の強みである地域密着型というコンセプトが周辺地域に行き渡っている証拠とも言える。事実、保険会社からの紹介で入庫したカーオーナーが富山社長を信頼し、再訪するケースは絶たない。

これには富山社長の人柄が関係している。「事故車修理は、よほどの大破車でない限り、すべて自社で作業を完結させることを心掛けている」そう、多少の無理は承知の上で、可能な

限りカーオーナーの要望に応える。このような地域に根差した地道な活動が、信頼を勝ち得ている要因だろう。

今後のことをたずねると、「これからも地域密着型の工場として、今以上にユーザーの細かな要望に応えた親切、ていねいな仕事を心掛けたい。あわよくば、近隣に良い立地の場所があれば移転したい」と目標を語った。

### 担当営業との つながりを大切に

同社のコンピューターシステム導入の歴史は古く、コンピューター草創期の時代に、知り合いに依頼して製作したオリジナルシステムを導入。顧客や車両管理、売り上げ業務にかかわる経理業務まで、そのシステムで処理していた。

その後、他社システムの利用をささみ、2001年に販売店からの紹介で現システムの前身であるPIT Winを導入。当社との付き合いが始まった。当時の担当営業との関係性はいまだ良好で、20年以上経った今でもお互い連絡を取り合う仲だと言う。富山社長は「彼とのつながりがなければ、今のシ



ステムの導入はなかった」とまで言い切る。

現在は、2019年に導入したPIT3 NEXTを利用。整備がメインのシステムだが、主に顧客、車両管理及び売り上げにかかわるリスト印刷や伝票発行を効率的に行うために使用している。基本的に富山社長が事務作業を担当し、限られた人数及び時間の中でいかに手間のかかる事務処理を効率的に行うかが重要になってくるため、「PIT3 NEXTが本当に役立っている」とうれしい言葉をいただいた。

また、何かあればサポートセンターではなく、今でも担当営業に電話して解決してもらうことが多く、時には工場に来て対応してもらうこともしばしば。「これからも、このような人や地域とのつながりを大切にしていきたい」と話す富山社長。導入当時から担当者は変わっても、システムを介して今後も良好な関係が継続されていくだろう。



富山豊信社長(左)と片山昇工場長



慣れた手つきで操作する富山社長



珍しい車両を塗装中の塗装ブース



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

磨き作業の哲学的思考



好評  
発売中

磨きに悩む  
技術者必見の書

# 塗膜研磨の 科学的 アプローチ

金子幸嗣

磨きの本質が分かれば  
作業がキレイで速くなる

磨き作業とは  
傷の置き換えの  
連続である

解説動画  
付き

過去3回にわたる連載に  
「メンテナンス編」を追加

PROTO RIOS

磨きの本質が分かれば

キレイで  
速くなる



磨き作業の哲学的思考

# 「塗膜研磨の科学的 アプローチ」

金子幸嗣 著

B5判 / 172ページ / フルカラー / 定価5,940円 (税込・送料別)

2017年からBSRで連載している人気寄稿に  
新たにポリッシャーやバフの「メンテナンス編」を  
書き下ろしで加え、1冊にまとめました。

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/>

購入者限定

本文中のQRコードを  
読み取ると  
解説動画が視聴  
できます



「ちょっとだけお見せします!!!」

# Diagnostic Tool TPM-3

## 特定整備認証ツール

TPM史上最高の  
コストパフォーマンスツール誕生

液晶 2.8 インチの  
コンパクトボディに  
TPM ならではの機能を網羅

TFT2.8 インチ

全長 176.6mm・  
全幅 93.6mm・  
奥行 44.5mm の  
コンパクトボディ



TPM-3 の診断機能	
故障コード読取 & 消去	✓
データモニター	✓
アクティブテスト	✓
作業サポート	✓
カスタマイズ機能	✓

### TPM ならではの特殊機能

- 完了証明書（エビデンス）発行まで一連の作業の流れで行える **エーミングモード**
- バッテリー診断を行う **簡易バッテリーテスト機能**
- 車検や点検時の作業 **メンテナンスモード**
- DPF 作業を簡素化させる **DPF モード**

### 対応メーカー

- |        |                                  |
|--------|----------------------------------|
| 国産乗用車  | トヨタ・日産・ホンダ・マツダ・スバル・三菱・ダイハツ・スズキ   |
| 国産トラック | 日野・いすゞ・三菱ふそう・UDトラック              |
| 輸入車    | メルセデス・BMW・VW・アウディ・BMW ミニ・アルファロメオ |

# 洗車場洗浄機 集中管理システム オートウォッシャーAW-8000

効率的な管理と集客力のある  
洗車場づくりをサポート



こだわり派も満足  
最大10コース設定可能

機器室設置イメージ

選べる3つの洗浄ガン



1本ガン  
泡ムースなし

2本ガン  
泡ムースあり

2本ガン  
泡ムースあり

最大6洗車ブース対応

オプション 電子決済ユニット



キャッシュレスで多彩な支払方法に対応

## ホイールアライメントシステム PA260

コストパフォーマンスに特化した  
スタンダードモデル



キャビネットと  
カメラセンサー  
一体型移動式



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

タイヤトレッドを測定

車両を通過するだけで  
アライメントやタイヤトレッドを測定

ホイールアライメントを測定

車両通過時にカメラで  
ナンバープレートを認識

驚きの自動測定の様子をご覧ください

