

[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]

9月号

メンテナンスショップレポート

令和5年8月5日発行(毎月5日発行)

特集 完成! オールリサイクルパーツネットワーク
リサイクルパーツの未来はどちらだ?

特集 整備士の安全あってこそその自動車整備



[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

整備業・钣金業 経営戦略システム

Strategic Management System
For Autoshop and Repairshop

TOMCAT

自動車整備・钣金業のためのIT。

自動車整備・钣金業様の売上アップのお手伝いをします。

AUTOSHOP REPAIRSHOP

このようなお悩みはありませんか？

- 🔧 法改正等で増え続ける日常業務
- 🔧 手間増加 / 単価減少の対策
- 🔧 リース車両の管理手間
- 🔧 インボイス対応
- 🔧 事務効率アップ
- 🔧 人材に対する課題

- 🔧 顧客対応力の強化
- 🔧 顧客満足の上昇
- 🔧 顧客の固定化
- 🔧 在庫促進と固定
- 🔧 競合他社との比較
- 🔧 単価下落への対策

システムの差が企業力の差として表れる時代です。

フロントの対応力や営業力を向上させて効率アップ

時代の変化にあわせた最新のシステムプログラムの提供

TOMCAT
IMPACT
【インパクト】

TOMCAT
SCOPE
【スコープ】



TOMCAT
SMASH+
【スマッシュ】

TOMCAT
DASH+
【ダッシュ】

ANNIVERSARY
40th
SYSTEM JAPAN
SINCE 1983

札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・福岡

株式会社システムジャパン

www.systemjapan.co.jp

〒455-0001 名古屋市港区七番町5丁目1番地16

TEL. (052)654-5711 FAX. (052)654-5712

お問い合わせ・資料請求
デモ体験のご相談など

ト ム ニ キ ク



0120-106299

売上どうする？

タイヤピットなら

プラン別1店舗あたり

年間平均送客

基本プラン：約20件

シルバー：約25件!!

ゴールド：約45件!!

サテライト：約130件!!

※2022年度全国平均実績

イメージキャラクター
博多華丸さん

イメージキャラクター
博多大吉さん

広告費は
なるべく
抑えたい

今の事業に
リンクする
新事業って



タイヤピットを通じて
新規顧客の獲得!!

リピーターを
獲得!!

タイヤ交換・取付工賃収入以外の
車検・整備などで **増収増益!!**

詳しくは
こちら▶



基本プラン

●登録更新費用/年額 6,050円 (税込)

●プラン利用料/月額 0円

シルバープラン

●登録更新費用/年額 6,050円 (税込)

●プラン利用料/月額 2,750円 (税込)

ゴールドプラン

●登録更新費用/年額 6,050円 (税込)

●プラン利用料/月額 4,950円 (税込)

低コストでカーユーザー様からのタイヤ交換・取付工賃収入が見込めます!!



タイヤピット

加盟公開店舗数全国 **3,400** 店舗突破! ※2023年4月当社実績

タイヤピット加盟に関する詳細は、オートウェイ **タイヤピット事業部** へ。

093-435-5500

受付時間 / 平日[月~金] 9:00 ~ 18:00

新刊

好評発売中

「整備」を制す!!!

「電気」を制する者は

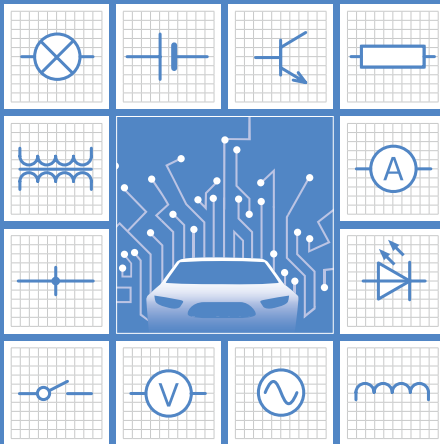


なるほど! よくわかる!

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8月5日発行

¥0

9月号



[表紙写真]

墨田区では唯一、指定整備工場と保険会社指定の钣金塗装工場を同じエリアに構える松田自動車整備工場。仕組み化が進んだ同社はどんな困難にも負けない。

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 完成！オールリサイクルパーツネットワーク
リサイクルパーツの未来はどっちだ？

輸送費の高騰、輸送日数の長期化というリサイクルパーツ利用のネックとなる問題を解決すべく、国内のリサイクルパーツ販売ネットワークが1つにまとまった！ネットワークの概要と、主要団体や関連企業の直近の取り組みを紹介する。

10 インタビュー

12 関連事業者の取り組み NGP・ビッグウェブ・JARA・ユーパーツ

18 整備士の安全あってこそその自動車整備

点検の励行と安全啓蒙の両面でフォローするも、なかなか撲滅には至らない整備機器に関する事故。中でも生死に直結するリフトについて、事故発生時の状況を把握するとともに、最新商品による安全確保に迫る。

16 Topics 明治産業がSSSキックオフミーティングを開催

インタビュー

06 ハンター アジア営業部長 シュミット・フランク 氏

工場ルポ

21 松田自動車整備工場（東京都墨田区）

情報

28 新製品情報

29 情報BOX

連載記事

07 業界徒然草

22 儲けるためのマナー講座

寄稿 早藤 原田さとみ

23 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&A こんな時どうする？

寄稿 フォーバル 寺越基格

27 みんなの修理事例

オートギャラリー乙姫（熊本県阿蘇市）

32 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

INTERVIEW インタビュー



6月に開催されたオートサービスショーにタイヤ整備関連機器でおなじみの米国ハンター社のシュミット・フランク アジア営業部長が来場。話を聞いた。

——オートサービスショー（イヤサカブース）では、車両を通すわずか数秒でホイールアライメントが計測できるクイックチェックドライブ（QCD）を出品していたが、来場者の反応は？

実際にご覧になった方からは、「これだ



車の電動化の進展とともに ホイールアライメントの 重要性は増す

シュミット・フランク 氏

●ハンター アジア営業部長

日本、台湾、中国、韓国など、アジアを担当するエリアマネージャー。中国在住。米国・ハンター社はタイヤ整備関連機器メーカーとして北米、カナダでNo.1の実績を誇る。イヤサカとは60年に及ぶ強固なパートナーシップを結び、信頼性の高い機器を提供し続けている。

とお客に簡単に話せることができるよね」という声を寄せられている。まだ日本での導入事例は少ないので、これがどれだけ、新しい商売として広がるか楽しみだという話をイヤサカ関係者ともしている。

QCDは、限られたお客ではなく、ショップに来店された方すべての車両のチェックができるということが強みだ。ちなみにアメリカでは、QCDで計測した車の60%はホイールアライメント調整が必要という結果が出てきている。

ドライブしていて自分で感じるほどの不調（レッド）はもちろんだが、感じないレベルの不調（イエロー）までをいかにサービスにつなげるかというのが課題となる。

——アメリカでは、こういった業態が、残溝を測るクイックレッドエッジ（QTE）とセットでQCDを導入しているのか？

ほとんどのタイヤショップで使っている。車のディーラーも同様だ。しかも、ほとんどのタイヤショップで、ホイールアライメントテスターを2台以上導入しているが、それをフルに使うためには、やはりQCDが必要になってくると思う。

ご存知のように、車の電動化が進み、たとえばオイル交換だとか、今まで必要だった色々なサービスの部門がなくなっていくことが予想できる。中国では、車の電動化がかなり進んでおり、ショップ自体も、ホイールアライメントを重視する方向に向かっている。日本ではどれほどのスピードで電動化が進んでいるか分からないが、将来的にやはり重要な部分になると思う。

——アメリカではQCDで検査した車両の60%がアライメント調整が必要とのことだった。日本でも同じような数字が出ると思うか？

道路の状態にもよるし、ユーザーがどれだけ車のケアをしているかということにもよると思う。これはジョークだが、アメリカの車は、日本やドイツの車ほど性能が良いかわからないので、日本ではもっと数字が良いかもしれない（笑）。

ただ、日本市場ではホイールアライメントは、車検でも不要なため個人レベルまであまり降りてきておらず、アライメントという言葉自体を知っている人もあまりいないと聞いている。それでもタイヤに関しては、溝が減ってくると車検に通らないので、気にされている方は多いと思う。

アライメントに関しては日本ではこれからということで、逆に個人ユーザーに認知させるために、QTE及びQCDを通すことによって、こういったホイールアライメントというものがあるんだと知ってもらい、いいきっかけになればと考えている。

何事もコンセプトが大事！

雑誌にも編集方針がある

本稿を執筆したまさにこの日、本誌MSRの内容について、出版部以外の他部署のメンバーから広く意見・感想を聞く機会があった。

出版部の人間では編集に精通しているが故に、「出版物とはこういうものだ」という概念が良くも悪くもでき上がっていて、それはそのまま「こう作ることが当たり前」となってしまう、実ははたから見たらおかしなことをやっても自分たちだけでは気づかないこともあるかもしれないからである。

さて話を戻して、MSRに対する意見交換会。実に様々な意見を聞くことができた。中には製作上の都合でそういった構成にせざるを得ない作りになっているページについて、「もっとこうすべき（＝本来やりたかった姿）なんじゃないですか？」などという指摘も受けた。読者としては至極まっとうな意見だと思う。製作側の都合など、読者には知ったことではないからだ。

まとめるならば、「この雑誌のコンセプトは何ですか？」という意見が多かったように思う。そう言われて、今まで本誌のコンセプトを伝え（続け）てきたつもりだったのに、（社内には）伝わってなかったのかーと少々落胆した。しかしはたと考えた。編集長を務める自分の中には、こういう雑誌であるというコンセプトはある（つもりだ）。とはいえ、口頭で伝えたことはメモでも取らなければ、よほどの内容でもない限り忘れてしまう。

ということはやはり、「この雑誌はこういう雑誌です！」と言えるだけのコンセプト＝編集方針を明文化すべきなのだと思う。特集にせよ、連載記事にせよ、「はたしてこの内容はMSRに載せるにふさわしい内容なのだろう

か？」と考えるシーンは必ずある。最終的には編集長が採用・不採用を決めるにしても、編集方針という指針が明文化されていれば、それに照らし合わせることで編集員の誰もが採用・不採用の目途はつけられるはずだ。

よくよく考えてみれば、前職の某媒体でもオーナーから「この編集方針を毎号掲載しておくように」と言われていたことを思い出す。当時はあまり深い意味も考えずに従っていたが、今になってそういうことだったのか！と気づいた次第である（お恥ずかしい）。

企業にも行動指針の作成と実践が必要！

さて奇しくもこのような出来事に前後して、某フランチャイズの全国大会でこんな話を聞いた。特に組織として新しい取り組みを始める時にこそ必要なのだが、そうでなくても普通の営業活動においても目標達成のためにスタッフ全員を同じ方向に向かせようとするならば、行動方針を作って明文化し、なおかつ、トップや幹部自らも実践が必要。ゆくゆくはそれが企業文化として定着し、企業文化は意図的に作ることができるという内容だった。

なんだ、雑誌の編集方針と同じではないか。一時期、「経営理念を作ることが大事です」というブームがあり、今や多くの整備工場で経営理念や経営方針を設定していることだろう。ただし、その経営理念を日々の行動指針にまで落とし込んでいる整備工場はどれだけのだろうか？

そしてどれだけ実践できているだろうか？ 同じ全国大会では、行動指針まで作っていたものの、幹部がそれを実践できていないがために、せっかく入社した社員がそのことに不安を感じて、退職が止まらないなどという事例紹介もあった（→今は当然改善されている）。御社では行動指針、全員が実践できているだろうか？



完成！ オールリサイクルパーツネットワーク リサイクルパーツの未来はどっちだ？

梅雨明け前から各地で猛暑が頻発したり、九州・中部・東海地方は豪雨に見舞われ、北関東では突風が吹き荒れるなど、地球温暖化の影響を感じずにはいられない日本列島。

CO₂排出を少しでも抑えるべく、自動車整備業界としてできることの一つにリサイクル部品の積極活用が挙げられる。今、市場にある部品を有効活用すれば、新たに部品を作る必要もなく、その生産に伴って発生するであろうCO₂を削減できるからだ。

グラフは日本自動車リサイクル部品協議会が、同会に所属する部品販売団体、そこに加盟する各部品販売業者に対して行った、部品売り上げに関するアンケート結果をまとめたものである。

各年4～5割の回答率のため、総売り上げは参考という形になるが、年々減少傾向にあることが分かる（2020年はやはりコロナ禍の影響が大きいと見て取れる）。

正確性を期すべく、回答会社における1社当たりの平均売り上げを見てみると、2018年の約3.1億円から2021年には約2.8億円と3,000万円減少している。3,000万円といえば、ほぼ1ヵ月分に相当する。

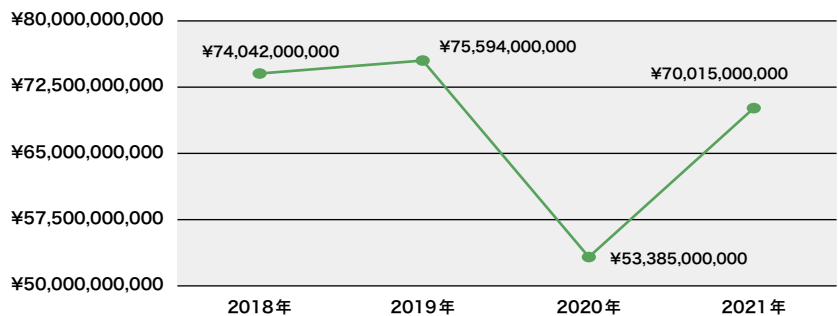
ここまで減少した原因は、先進安全自動車が普及したことによる事故減少→修理機会の損失もあるだろうが、輸送にまつわる諸問題がリサイクル部品活用を妨げている面もあると多くのリサイクル事業者が口をそろえる。

それは輸送費の高騰であったり、輸送日数の長期化傾向といった問題であ

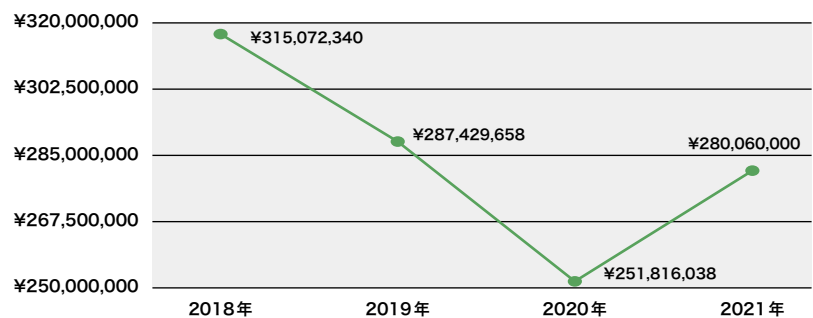
る。言うなれば、そうした理由でリサイクル部品が敬遠されているのは実にモットイナイ話である。

こうした事態を解決すべく、リサイクル部品業界の各社、各団体が一丸となって、このほど、リサイクル部品流通のための一大ネットワークが誕生したのである。

■ 国内リサイクル部品総売り上げ



■ 1社当たり売り上げ



日本国内最大級の自動車リサイクル部品の 在庫共有ネットワークが誕生！

～流通活性化によるカーボンニュートラルに貢献～

日本自動車リサイクル部品協議会（佐藤 幸雄代表理事、東京都港区）に所属する自動車リサイクル部品流通団体及び各団体の所属会員が利用する自動車リサイクル部品在庫共有システム会社が、互いの部品共有システム同士をデータ連携することで、団体・流通システムの垣根を越えた自動車リサイクル部品の相互流通を開始する。

相互流通は、同協議会に加盟するエス・エス・ジー、シーライオンズクラブ、システムオートパーツ、自動車補修部品研究会、テクルスネットワーク、ビッグウェーブ、部友会、リビルド工業会全国連 合 会、ARN、JARA グル ー プ、NGP日本自動車リサイクル事業協同組合及びSPNの計12団体が使用している6つの自動車リサイクル部品共有システム同士がデータ連携することにより実現する。これにより、在庫点数は400万点を超え、全品保証付き自動車リサイクル部品の国内最大級の在庫共有ネットワークが誕生する。

システム運営会社はアールイーシー、ジャブラ、ビッグウェーブ、BBF、JARA、NGPの計6社。

【背景】

自動車リサイクル部品は、新品部品の利用と比較して、CO₂削減効果があり、なおかつ安価に修理ができるという利点から利用されているが、昨今の配送費用の高騰により、遠方にある部品を取り寄せる場合、運賃がかさみ、全



体の費用が上がってしまうことから、近隣地域から部品を調達する必要性が高まってきた。

しかしながら、これまでは各団体が利用する在庫共有システムのデータ連携ができていない部分があったことから、近隣にある他団体の商品を提案できず自動車リサイクル部品業界最大の顧客である自動車修理工場や、自動車を環境面、経済面からリサイクル部品を活用したいカーユーザーの選択肢が限定されるという課題があった。

このような課題を解決するべく、各自動車リサイクル部品団体同士が協力し、互いの在庫を公開し合い、近隣地域の供給量を増やすことが必要だという想いを共有することで、今回の相互流通の仕組みが実現したのである。

本取り組みにより、整備工場・車体修理工場・部品商等へのリサイクル部品の納品率が向上、商品を届ける納期

の短縮が実現し、整備钣金業のコスト削減、作業時間短縮、ひいてはカーユーザーの満足度向上につながると考えている。

【今後について】

この新たに構築された流通ネットワークを整備钣金業・カーユーザー・カーメーカー・その他関係者にも広く認識してもらうため、本取り組みの呼称をこれまでの「オールジャパン構想」から「オールリサイクルパーツネットワーク」に変更し、各業界に周知活動を実施していく。

この取り組みによって、リサイクル部品業界のさらなる発展を目指すとともに、使用によってCO₂削減効果の期待できるリサイクル部品の流通拡大を行うことで、カーボンニュートラルやSDGs、サーキュラーエコノミーの実現に向けて貢献していく考え。

インタビュー

送料と配達日数を極力安く、短く リサイクル部品市場の活性化を促す オールリサイクルパーツネットワーク

リサイクル部品市場の活性化に向けて大きな期待が寄せられるオールリサイクルパーツネットワーク。その発起人と言べきビッグウェーブの服部厚司社長に話を聞いた。



ビッグウェーブ 服部厚司 社長

——ネットワークの構想は、いつ・何がきっかけで始まったのか？

4、5年ぐらい前に、我々、ビッグウェーブとNGPで何かできないか？たとえば、部品の相互流通ができれば良いのでは？という話を、雑談混じりに先方の理事長や専務理事をはじめ、役員の方々としたのがきっかけ。

それを受けて、どうせなら2団体だけではなく、業界全体として何かできないか？せっかくだったら、みんなでやろうと考えて、コロナ禍前、3年半ぐらい前に、私から、すべてのリサイクルパーツネットワークに、「こういうことを考えているが、どうだろうか？」ということで声がけして、集まっていたが、現在に至ったという次第である。

——各団体とも、自社・自グループのシステムのみでは、顧客である修理業者のニーズに応えきれていないという危機感があったのか？

そのあたりは皆、ほぼ考え方は一致している。まず1つは、昨今の物流費の高騰。たとえば、同じ部品が目の前、隣町の同業者（A社）にあるのに、A社は自社と同じシステムにつながっていないから在庫としても見ることができない

し、注文もできない。具体的に言えば、九州の加盟業者が北海道の加盟業者、すなわちわざわざ遠方から買うというケースが往々にして存在する。

仮に部品が同じ値段であれば、自社から近い業者から取り寄せるほうがどう考えても送料は安い。にもかかわらず現状では、送料が高いものを顧客に提供せざるを得ず、申し訳ない気持ちを抱えている業者が多い。結果的に、顧客である修理工場から寄せられる第一声は「最近、いつも高いね」となってしまう。

もう1つは同じく輸送にかかわる問題、輸送にかかる期間が長期化している問題である。特に我々の扱う商品は、大きいものだったり、重いものもあるため、一般の物品に比べてどうしても遅れがちになる。結果として顧客である修理業者から、「今日頼んだら明日来ると思ったのに、明後日にしか届かないなら、作業が詰まってしまうじゃないか!」とお叱りを受けることになってしまう。

そういうことも含めて、やはり近くであれば、すぐに届けることができるし、送料にしても安く済む。すなわち地産地消で、物流費のことも輸送時間の短縮という部分が、各ネットワークシステムをつなぐことによって解消できるのではないか？というのが一番のメリットであり、もうそれしかないだろうというのが今回

の取り組みの狙いである。

我々 BESTリサイクラーズアライアンスのネットワークでも、300万点近い在庫があり、NGPもおそらく100万点以上あると思う。これだけでも、だいたいの部品はカバーできると想定でき、ここにその他のネットワーク分も加わればさらに心強い。互いに部品を融通し合うという部分は、地産地消はもちろん、我々の業界が取り組んでいるCO₂削減にも当てはまってくる。

——当初、オールジャパン構想の名称だったが、現在の名前に落ち着いた経緯は？

オールジャパン構想とあるように、あくまでも構想なので、正式に決まったら、もう構想ではないわけで、ある程度形が見えた段階で、各組織及びその会員各社に正式名称を公募した。

全部で200点ほどアイデアが寄せられたが、票が割れて決まらないことを考慮して、各組織で2つか3つぐらいに絞ってもらい、その中で選ばれたのが、このオールリサイクルパーツネットワークという名称である。

皆、積極的に考えていただいたようで、1社で10数個出していたいただいているところもあったと聞いている。それだ

け会員各社も関心がある、このネットワークに対して期待を寄せている表れだと言える。

——ここまでの苦労、どんな課題があったか？

我々は元々、ビッグウェーブ、スーパーライン（現JARA）、エコラインの3社で相互流通に取り組み、10数年前から流通している。現在も当初からは若干顔ぶれが変わったものの、複数システム間での相互流通は引き続き行っている。その中でもシステムごとに若干のルールが違うなどの課題はあるため、そのルールをお互い理解しつつ、何かあった時は各本部が課題解決に入ることになっているが、十数年続けてきて、大きなトラブルはほぼ何もなくここまで順調にきている。

今回のネットワーク構築について、大きな括りで考えるならば、ビッグウェーブやJARAが参画しているBESTリサイクルアライアンスとしてつながった一連のネットワークシステムがある。

一方、今回のネットワークにも参画しているジャプラも、当初は独自の流通システムであるジャプラシステムを持っていたが、ある時、2年後ぐらいに、システムの更新時期を迎えるということで、新

しいシステムを作るのか、どこか他の既存のシステムを使うのか議論を重ねた結果、JARAグループでも採用しているATRS、これをベースとしたシステムの採用が決まった。

すなわち、大きなとらえ方をすれば、ATRSとNGPシステムをいかにつなげるかが今回のネットワークのカギとなると言って良い。これまでの相互流通の手順通り、NGPのルールをきちんと理解するとともに、我々のルールを理解してもらう必要がある。

6月下旬に、参加する会員企業をある程度絞って、本番の環境、実取引の環境でテスト運用を行った。現在、そこで抽出された課題をフィードバックし、正式稼働に向けて検証中だ。当初の予定より遅れてしまっており、大変申し訳ない。なるべく早い正式稼働に向けて準備を進めている。

——ネットワークへの期待のコメントを

先述のように直近で、リサイクル部品流通システムに関する大きな動きとしては、ジャプラがATRSベースのシステムを次期ジャプラシステムとして採用したトピックがある。

あれから1年半ぐらいになるが、同システムを採用しているシステムオートパー

ツ、部友会などの各組織において、いずれの組織も売り上げが伸びていることが分かっている。それも、5%や10%アップというレベルではなく、すごく伸びていると聞いている。

すなわち、単純にシステムをつなげば当然、部品の在庫量は増えるし、在庫量が増えれば、取引件数も自ずと増えることを如実に表している。100万点より200万点、200万点より300万点、我々リサイクル業者は、やはり在庫を持っていなければ話にならない。それが直接の顧客である修理業者の役に立ち、さらにその先のエンドユーザーのためにもなる。

今回のネットワーク構築によって、リサイクル部品市場がより活性化し、またリサイクル部品がより一層活用されることでSDGsが実現できることを期待したい。



NGPの取り組み

整備工場のSDGsに向けた活動を支援

自動車リサイクル事業者の全国組織として、リサイクル部品の品質管理及び安定供給を通じて自動車整備工場を支援してきたNGP日本自動車リサイクル事業協同組合（小林信夫理事長）。近年は環境負荷軽減に向けた活動や情報発信を強化しており、顧客工場などの自動車関連事業者に向けたSDGs取り組み支援サービスも展開している。



小林信夫理事長

リサイクル部品の品質管理を徹底

NGPは商品一点ごとに登録基準を設定し、基準をクリアした商品のみ顧客に提供している。この基準を統一するためにNGPが重要視しているのが教育であり、組合員は研修を受講しなければ、商品が登録できないなど、厳格な基準を持って商品の登録を行っている。

また、NGPは組合員各社に対し、「品質マネジメントシステム（ISO 9001）」、「環境マネジメントシステム（ISO14001）」、「情報セキュリティマネジメントシステム（ISO27001）」、「労働安全衛生マネジメントシステム（ISO45001）」の取得を推進することで、自動車リサイクル部品の品質管理、労働環境改善、情報セキュリティの強化などに取り組んできた。また、2015年には次世代自動車への対応として組合員全社がスキャンツールを導入しており、リサイクル部品の品質向上に活用している。

商品化基準をクリアしたNGPのリサイクル部品には、その証である「ギャランティシール」を貼付し、顧客工場へ発送している。なお同シールには、2012年より協賛会社として活動を支援するベルマーク教育助成財団のベルマークがついている。

産学連携でリサイクル部品使用によるCO₂削減効果を研究

2013年には、富山県立大学及び明治大学と「自動車リサイクル部品産学共同研究会」を立ち上げ、自動車リサイクル部品を活用した場合のCO₂削減効果に関する研究を開始。その結果、2016年にCO₂削減効果の定量化に成功し、専用のWebサイト「NGPエコプロジェクト」（<https://www.nepp.jp>）で研究成果を公開している。また、それら研究開発と結果の公表を通じた啓蒙活動などが評価され、第5回エコプロアワードの経済産業大臣賞のほか、各賞を受賞した。

さらに2022年には、その研究成果などを活用して自動車関連事業者のカーボンニュートラル・SDGsの取り組みを支援するサービスを開始。整備・修理作業で使用した自動車リユース部品のCO₂削減量を数値化し、書面とデータで提供している。

現在、産学共同研究会は調査対象部品を増やし、販売する自動車リサイクル部品すべてのCO₂削減効果が算出できるように活動を続けている。さらに自動車のライフサイクル全体におけるCO₂排出量評価方法の確立に向けて、研究を拡大していく方針である。

豊島の環境保全をはじめとした社会貢献活動

NGPは2019年にSDGs宣言を発表し、社会課題の解決に向けた各種活動を展開している。

その活動の一つに、香川県・豊島の環境保全・再生活動がある。豊島は、1990年に国内戦後最大級と言われる不法投棄事件「豊島事件」が起きた場所である。不法投棄された廃棄物の多くは使用済み自動車の破碎くず（シュレッダーダスト）であり、この事件が自動車リサイクル法制定のきっかけの一つとなった。NGPは自動車リサイクルにかかわる事業者として、豊島の環境再生に積極的に携わる責務があると考え、瀬戸内オーリーブ基金の「豊島・ゆたかなふるさとプロジェクト（国立公園原状回復事業）」に参加。豊島本来の植生回復を目指した活動や、海岸ゴミの回収活動などに取り組んでいる。

その他にも、大雨による被害を受けた車両の引き取りによる被災地復興支援、使用済み自動車の取扱説明書をノートなどに生まれ変わらせるアップサイクルプロジェクト、工場見学会の開催やエコプロ出展による教育支援など幅広い活動を展開。各種取り組みを通じて、社会貢献を果たしていく考えである。

ビッグウェーブの取り組み

リサイクル部品販売団体のパイオニア



リサイクル部品販売の全国組織は数あれど、そのうち創立が最も古い組織がビッグウェーブ（服部厚司社長）である。創立から40年を経過した同社ではビッグウェーブSDGsチャレンジと題して大きく4つの項目に取り組んでいる。その中でも特徴的な2つの取り組みに迫った。

You Tuberによる加盟店取材

取り組みその1は、昨年末より始まったYou Tuberによる加盟店取材&紹介動画の公開だ。現在でこそ持続可能型社会やSDGsが叫ばれるなど、自動車に限らずリサイクル関連企業が注目を集めるようになった。とはいえ、自動車リサイクル業（自動車解体業、リサイクル部品販売業）は、残念ながら一般認知度はさほど高くないのが現状である。

そこで、もっと自動車リサイクル業を一般の方に知ってもらいたい、しかも今後の広がりを考えて特に若い人たちに知ってもらいたいという思いから始まったのが、このYou Tuberによる加盟店取材&紹介動画公開なのである。

一般の方に加盟店を知ってもらって、修理の際に「〇〇(社名)の部品を使ってほしい」と整備工場に加盟店の利用を促したいとしている。

取材を担当するのは、自動車整備業界ではおなじみのメカドルのゆきさん。



最新公開の動画では田所商店を紹介

執筆時点では提携企業を含めた6社・9種類の動画が同社Webサイトにて公開されている。全加盟店制覇が当面の目標。

SDGsチャレンジ第一弾 クリーンビーチ活動を開催

ビッグウェーブのロゴマークはズバリ、クジラである。そのわけは、「使えるものは無駄なく使う!」ということで、自動車リサイクルの考え方にマッチすることから採用された。そのクジラが暮らす沖縄の環境保護に取り組む一環として、ビッグウェーブSDGsチャレンジ第一弾のクリーンビーチ活動が6月24日、しおさい公園海岸（沖縄県豊見城市）で開催された。

海洋プラスチックごみは今、世界中で問題視されており、海を汚染するだけでなく、そこに住む生き物の生態系に影響を及ぼしている。海に流れ込むプラスチックごみは年間500万~1,300万トンとも言われており、今後もごみが増え続ければ、2050年には海洋プラスチックごみは魚の量を上回ると予測されている。



クリーンビーチ活動

こうした事態を知り、同社では、ロゴマークのクジラが住む海の環境保護に取り組むことにした。当日は加盟店、ボランティア団体（ハイサイクリーン隊）を含む48人が参加した。

テトラポットの隙間などを入念に回収作業を行い、ごみ袋133袋分、総重量446キロものごみを回収することができた。美しい海を守っていくために、継続的な清掃活動が必要だと強く感じた同社は、限りある地球資源の有効活用と地球環境の保全のために前進していく。

SDGs Challenge 自動車リサイクル部品の活用は未来の地球環境を明るく照らし続けます。

「地球と車社会の明日のために・・・」

- 1 CO2削減**
自動車リサイクル部品の活用とリサイクル処理によりCO2削減に貢献。
- 2 リサイクル製品の積極使用**
リサイクル段ボールや素材を再製した商品化・梱包用品を利用する取組を進めています。
- 3 資源節約・リサイクル推進**
ビッグウェーブ加盟店でも資源節約やリサイクルを推進しています。
（廃材から出るごみの再資源化、排水の適正処理、太陽光発電パネル利用等による省エネルギー）
- 4 全国加盟店によるクリーンビーチ活動**
ビッグウェーブのロゴクジラのわけは「使えるものは無駄なく使う!」という発想で考案。そのクジラが暮らす海の環境保護に貢献しています。

2050年カーボンニュートラル、脱炭素社会実現に向けて・・・
ビッグウェーブは資源を有効利用する循環型社会を目指しています。

ビッグウェーブSDGsチャレンジの4項目

JARAの取り組み

自動車の変化をとらえた教育・研修とシステム改良でニーズに応える

自動車リサイクル事業者の全国組織であるJARAグループと、同グループなどへリサイクル部品共有システムを提供するシステム開発・運用会社のJARA。両者は連携して、リサイクル部品の認知度向上及び活用促進に向けた各種取り組みを進めている。

自動車整備技術の変化を捉える

JARAグループでは、顧客である自動車整備・钣金塗装工場の変化を認識することなどを目的として、各種研修会を展開している。今年7月には西日本（愛媛県）と東日本（宮城県）でそれぞれ、フロント及び生産担当者を対象とする「全国実務者例会」を開催した。同研修では、特定整備認証制度の施行を受けた整備・钣金塗装工場それぞれの作業現場におけるスキル活用方法や、エイミング作業の流れなどを確認。さらに参加者同士のディスカッションを通じて、クレームの実例や現場作業における注意点を共有した。

コロナ禍によりこの数年は集合形式の研修が開催できず、各種研修をオンラインで実施してきた。JARAグループでは研修会において、情報提供だけでなく情報共有が重要だと考えているが、オンラインでは情報が一方通行になることが多かったという。また会員企業の実務者が集まる研修などでは、各社の社員同士のつながりが生まれることで、社外にも相談相手ができ、離職率の低下にもつながると考えている。コロナ禍を経て、直接顔を合わせる機会の重要性を再認識しており、今後も各種研修を積極的に開催する方針である。

また、研修会場にはJARAグループ会員が使用するリサイクル部品共有システムの開発・運用会社であるJARAのメンバーも参加している。自動車リサイクル事業者の現場で起きていることをシステム開発会社が把握することで、より実務に応じた開発・改修に活かしている。

JARAではリサイクル部品販売における機会損失のケースとして、①カーオーナーがリサイクル部品を知らないなどリサイクル部品自体の認知度不足を原因としたもの、②共有システム内に在庫はあるが担当者が見つけれられない検索性を原因としたもの、③将来的な需要があるにもかかわらずリサイクル部品として生産せずに処理してしまう事業者の市場ニーズ誤認によるもの、の3つがあると考えている。このうち検索性と市場ニーズの誤認については、検索性の改良やニーズを把握及び分析するツールの開発・提供で解消を目指している。一方、一般カーオーナーに向けたリサイクル部品の認知度向上に向けた取り組みは、JARAグループと連携して進めている。SNSを通じた情報発信もその一つで、顧客である整備・修理工場やその先のカーオーナーに向けて、リサイクル部品の品質や業界の取り組みを紹介している。



右：JARAグループ・川島準一郎理事長
左：JARA・矢島健一郎社長

SDGsの取り組み

JARAグループは、加盟する日本自動車リサイクル部品協議会の取り組みに賛同し、同協議会が早稲田大学と共同開発した「グリーンポイントシステム」を活用している。同システムは自動車リサイクル部品によるCO₂削減効果を換算・数値化するもので、その利活用を通じて、リサイクル部品の利用による環境貢献を広く社会へ発信している。

その他にも、JARAグループ及びJARAは2007年より、リサイクル部品の売り上げの一部をNPO法人へ寄付することで、世界の子どもたちにワクチンを届ける活動を開始。また2013年からは、グループ企業各社及びJARAが毎月第1水曜日に自社周辺を清掃する活動を継続している。

今後も各種取り組みを通じて、持続可能な循環型社会の構築につなげていく考えである。



今年7月に開催された東日本実務者例会の様子

ユーパーツの取り組み

独自の再生技術と徹底した検査で 高性能な再生バッテリーを供給

本社工場でリサイクルパーツの生産及び使用済み自動車の適正処理を行うとともに、東京都、埼玉県、群馬県、栃木県、愛知県に販売拠点を構え、自動車整備・修理工場に向けてリサイクル部品を販売するユーパーツ（清水道悦社長、本社＝埼玉県熊谷市）。同社は2005年ころより、各種バッテリーの再生技術の研究開発に取り組んでいる。



清水道悦社長

バッテリー再生技術を開発

引き取った使用済み自動車から利用可能な部品を取り外し、リサイクル部品として販売することが自動車リサイクル事業者の主要業務であるが、バッテリーはその状態判断が難しく、以前は再生資源回収事業者などに回収を依頼していた。そこで同社は2005年ごろから鉛バッテリーの品質検査及び再生技術についての研究を開始。2008年から自動車用鉛バッテリー、2011年からフォークリフト用鉛バッテリー、それぞれ再生したリサイクルバッテリーの販売へとつなげている（現在は鉛バッテリーの再生及び販売は行っていない）。

その後、ハイブリッドカーの駆動用バッテリーとして使用されているニッケル水素バッテリーの再生技術に関する研究を開始。鉛バッテリーなどに関する研究を重ねてきたこともあり、2012年にはニッケル水素バッテリーの再生に成

功し、同年より販売を開始した。

厳しい検査と商品化基準で高品質な再生バッテリーを供給

同社の再生ニッケル水素バッテリーは外観検査やスキャンツール等による確認に加えて、モジュールの容量を再生させるリビルド作業を施すとともに、劣化しやすい部品は再利用せずに新品へ交換している。さらに再生バッテリーの性能検査では、自然放電の影響を考慮して放電検査を行うなど、ていねいかつ厳しい試験を課しており、新品に対して80%以上の容量を確保していること、バッテリーを構成している各モジュールの偏差値などの基準を満たしたのみを商品として販売することで、再生バッテリーの品質管理を徹底。また、出荷時にはボルテージセンサーやジャンクションボックスなどの付帯部品を装着した状態で供給しており、購入した工場における交換作業の効率化に配慮している。

現在はリチウムイオンバッテリーに関する研究を進めており、車両用バッテリーからの二次利用を目的として、バッテリーの状態を検査する技術の開発に取り組んでいるという。

これまでの研究開発を通じて、ユーパーツは自動車用バッテリーの検査など

に関する特許を2件取得してきた。「特許を取得することで、技術を独占したいと考えているわけではない。自動車電動化技術の開発が進む中、バッテリーの再利用は我々自動車リサイクル業界が継続して取り組むべき課題だと考えている。バッテリーの検査・再生に向けた研究を進めていく上で、業界外の企業等が関連技術の特許権を所有していると、業界内での研究開発がスムーズに進められなくなるおそれがある。当社が率先して特許を取得することで、自動車リサイクル業界がそれら技術を活用して、バッテリーリサイクルに関する研究開発をリードしていくことが可能となる」（清水道悦社長）。

再生バッテリーの供給で整備工場の顧客提案を支援するとともに、使用済み自動車搭載バッテリーの価値向上によるアフターマーケット全体の市場拡大をも視野に入れ、今後もバッテリー再生技術の研究開発を進めていく。

ニッケル水素バッテリーのリビルド作業では、モジュール一つひとつの状態を確認。各モジュールの放電容量の差が大きいと、故障の原因となる



ユーパーツ本社

明治産業

Seiken Service Shop
キックオフミーティングを開催

部品専門商社として今年で創業90周年を迎えた明治産業（竹内眞哉社長、東京都港区）は、「Seiken Service Shop」を立ち上げ、6月14日には加盟店及び取引部品商向けにキックオフミーティングを東京ベイ有明ワシントンホテル（同江東区）で開催した。

Seiken Service Shopとは、車の高度化、特定整備時代に対応する確かな整備技術と事業基盤を有する整備工場ネットワークである。同社では自動車整備業界にまつわる2つの問題を憂慮している。1つは不正車検や、修理することなく安易に部品交換に走ってしまう過剰請求など、コンプライアンス、モラルの問題。もう1つは若いメカニックの自動車整備業界離れである。

こうした2点の課題に対して、若いメカニックが学習しやすい環境を作り、そこで習得した知識をサービス提供に活用して顧客満足度を上げるとともに、その積み重ねがひいては給与アッ

プにもつながり継続して学習を重ねなくなる、仕事に対するモチベーションのアップを提供したいというのが、同ネットワークである。

同ネットワークで学べるサービスメニューは下表にある11コース。各コース修了後

には、それぞれのサービスメニューを自社で顧客に対して提供できるという仕組みとなっている。

1つのコースはまず基礎内容を自社にてeラーニングで学習する。教材のシステムはヨーロッパやアメリカで定評のある「Electude（エレクトュード）」。合格ラインに達すれば、次に研修施設である「Seiken e-Garage」（神奈川県大和市）での実地トレーニングへと移る。実地トレーニングは半日の座学と半日の実習で構成され、併せて各コースに関連するテスターの使い方についても学ぶ。

趣旨に賛同し立ち上げに集まったのは55社（ミーティング参加は35



社)。組織が大きくなればスケールメリットも生じるため、個社では仕入れにくかった部品を仕入れやすくなるというメリットもあり、何より加盟店同士の情報交換が活発に行われることを同社では期待しており、加盟店500社が当面の目標となる（各県に10社以上を想定）。

なお、初年度の実地トレーニングはeラーニングによる学習期間も考慮して、9月にスタート。4日間で3コース開催するスケジュールを1つの単位として、12月を除き月2回ペースで開催し、3月までに11種類のサービスメニューをカバーする予定となっている。

トレーニング内容

コース	サービスメニュー	eラーニング	実地トレーニング	テスター
ADAS	ADASサービス	ADAS	ADASキャリブレーション	ADAS機器、スキャンツール
BK	ブレーキサービス	ブレーキ、ESP	ブレーキの診断とメンテナンス	ブレーキフルードチェンジャー
INJ	インジェクションサービス	ガソリン、ディーゼル	インジェクション診断とメンテナンス	Liquimoly Jetclean
OIL	オイルサービス	潤滑油、冷却	オイル点検と交換方法	冷却水チェンジャー
ECU	ECUサービス	エレクトロニクス、ネットワーク	ECU診断とトラブルシューティング	スキャンツール
BAT	バッテリーサービス	電機の基礎、始動・充電	バッテリー診断とメンテナンス	マルチメーター、バッテリーテスター
AC	エアコンサービス	エアコン	エアコンガスチャージと診断	エアコンサービス機器
TIRE	タイヤサービス	ホイール、タイヤ	タイヤ交換とホイールバランス	タイヤチェンジャー、バルンサー
SUS	サスペンションサービス	ホイール及びサスペンション	サスペンション診断	サスペンションテスター
ALI	アライメントサービス	4輪アライメント理論	アライメント調整	アライメントテスター
EV	EVサービス	高電圧システム	高電圧診断とメンテナンス	高電圧テスター

先進整備工場ネットワークの実現へ

モビリティ社会の未来を高品質な先進整備によって支える

Seiken Service Shop



部品、設備、トレーニング、情報・ノウハウ共有、販売支援、広告宣伝など
あらゆる面で整備工場をサポートします。

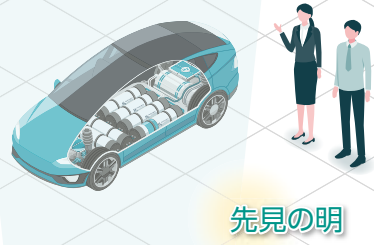


知識



経験

効率



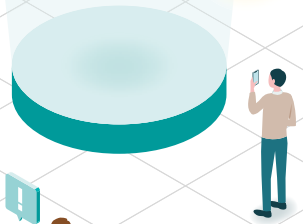
先見の明



戦略



モチベーション



インスピレーション



信頼

明治産業は、クルマの高度化・特定整備時代に対応する確かな診断技術・整備技術を有する
整備工場ネットワーク「Seiken Service Shop」を全国に構築してまいります。



明治産業 (株) Seiken e-Garage トレーニングセンター ① 046-265-1902

〒242-0018 神奈川県大和市深見西6丁目7-5 [ホームページ](#) www.seiken-e-garage.com





【リフト特集】整備士の安全あってこそその自動車整備

自動車検査用機械器具の校正業務を行う日本自動車機械工具協会（柳田昌宏会長）は5月17日、「整備機器の事故撲滅を目指して（2023ver.）」と題した安全啓蒙動画を同協会のWebサイトで公開した。同協会では安全な自動車整備環境の維持のため、各整備機器の安全な使用や定期的な点検の励行を呼びかけているが、残念ながら事故撲滅には至っていない。ここでは改めて整備機器に関する事故について、同協会に話を聞いた。また後半では特に安全性が重視されるリフトについて最新商品を紹介する。

—最新の事故件数（機器全般、リフトのみ）と近年の増減傾向は？

当協会が会員会社に調査した令和4年の事故発生件数は、自動車整備用リフト以外の機器13件、自動車整備用リフト（以下「リフト」という）8件の事故が発生している。

リフト以外の機器については、各機器で事故発生件数は減少傾向にあるが、発生件数の多い機器（門型洗車機、タイヤチェンジャー、塗装乾燥ブース）の傾向に大きな変化はない。発生原因についても大きな変化はないが、門型洗車機の事故については、近年スライドドアや後部ドアがセンサーにより自動開閉する車両で発生しやすい傾向となっている。

また、リフトの事故については、リフト以外の機器と同様に減少傾向にある。これは点検資格者によるリフトの定期点検を事業場が認知し、適切な時期に点検を実施したことで、点検不履行による

事故が減少したことや定期点検時に点検資格者が事業場の方に適切な使用方法をアドバイスした結果ではないかと考えている。

※平成25年リフト点検台数20,162台、令和4年リフト点検台数24,336台

—事故撲滅に向けての協会としての取り組みは？

リフト等の整備用機器の事故の調査結果を分析して、その結果をホームページ、協会情報紙、業界紙等で公表するとともに、引き続き整備事業者等に対しポスター及びリーフレット等を活用してリフト、門型洗車機、タイヤチェンジャー等、各種整備用機器の適切な使用方法や点検の重要性について啓発活動を行っている。

また、リフトの事故防止啓発用動画を改訂するとともに、当該動画をスマートフォン等で読み込むためのQRコードを追加するなど、事故防止リーフレットの

改訂作業を行った。

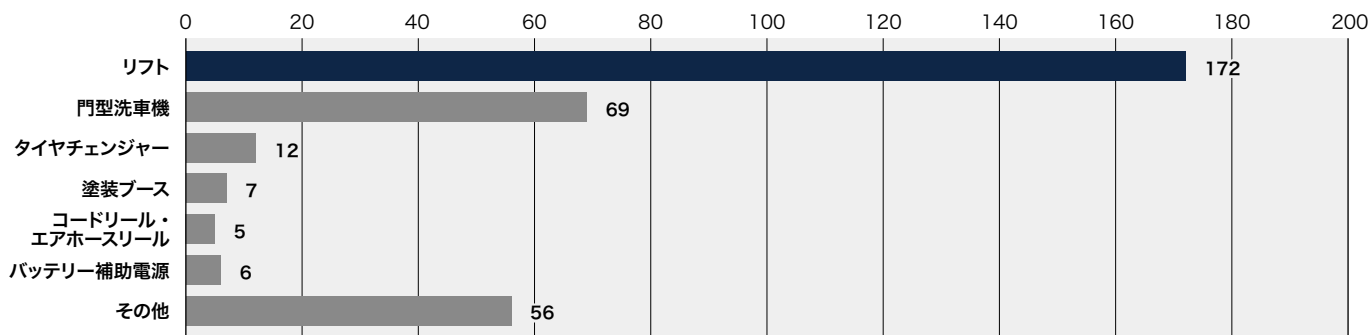
なお、当該リーフレットはオートサービスショー2023にて配布するとともに日整連経由で全国の整備工場に配布することとした。

—事故撲滅に向けて各整備事業者が励行すべきことは？

リフトや整備機器で発生している事故の大きな原因は、点検不履行と取扱不良となっている。点検不履行については、使用前に各部の日常点検を行うとともに定期的に点検資格者等の点検を受けることで事故撲滅につながると考えている。

また、取扱不良については、設置時にメーカーから取扱方法を確認するとともに取扱説明書を熟読して理解してから操作することや操作時の安全確認を適切に行うことで事故撲滅につながると考えている。

過去10年間の整備機器別の累計事故件数



リフトの事故件数及び人身事故件数の推移 (件数)

	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
事故	25	28	19	16	17	23	11	17	8	8
うち人身事故 (負傷)	9	7	5	5	5	5	2	6	4	1
うち人身事故 (死亡)	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0

リフトの事故原因の推移 (件数)

	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
取扱い不良	19	13	11	7	8	16	6	10	4	5
点検不履行	7	15	9	7	9	9	6	6	3	3
リフト不良	0	1	0	1	0	0	0	0	1	1
設置不良	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1
その他	1	1	0	1	1	0	1	2	0	0

点検資格者によるリフトの点検実施台数の推移 (件数)

2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
20,162	18,789	18,626	20,657	22,705	21,901	22,201	22,418	23,974	24,336

大型車用

「キャタピラ式ツインリフト 油圧拡縮受台 +クロスレーザーアタッチメント」

アルティア » <https://altia.co.jp/>



大型車用「キャタピラ式ツインリフト」は、リフトの位置によらず床面は常にフラットな「FLAT&FLAT」機構を採用。段差なしの安全な作業空間を確保し、オイルドレインなどを段差に落とす心配もない。

能力は1ポストあたり16tで、大型車整備に対応するツイン(2ポスト)から、フルトレーラーや連節バス、前後2台同時整備に対応する3~5ポストまで幅広くラインアップしている。

さらに、アルティア独自の「油圧拡縮受台」(特許第6656116号・第6902126号)ではリモコン操作で受台

を拡縮できるため、作業員が車両の下に潜り込み重量のある受台を手動で引き出し、リフトアップポイントを合わせる必要がない。さらに「クロスレーザーアタッチメント」を組み合わせることで、アタッチメントから照射されるクロスレーザーがリフトアップポイントの目印となり、目視では確認しにくいリフトアップポイントを容易に合わせることができる。低床車が増える中、狭い車両の下での危険で重労働なリフト受台セッティングの煩わしさを改善する、リフトアップ時の安全性の確保・時間短縮・作業効率化を実現する至極の商品である。

小型トラックから
独立懸架式大型車両まで



キャタピラターン方式

「ツインパワーリフト」

安全自動車 » <https://www.anzen.co.jp>

変わりゆく車両に対応するため、受台やアタッチメントの改良、作業効率化を図るオプションの追加で大型車整備の生産性を高めたツインパワーリフト(TWPF30N)。すべてのシリンダーを移動させることで、フロントアクスル以外のリフティングポイントへのセットが、「より確実に」「よりスピーディーに」行うことが可能に。従来品と比較して薄型になったスライドアームは最低位70mmで受台のスライドを可能にした。また、拡張幅をワイド化することにより、対応可能車両が拡大。低床車や路線バスにも対応できる。さらに、スライドアームの伸

縮を電動で行える、電動スライドアームタイプ(TWPF30ND)もラインアップ。床面は上昇時・下降時ともにフラットなため、作業員の安全面にも配慮。他にも万が一の事故を防止する安全装置として、押すと全機能が停止する非常停止スイッチ、未使用時には10分で自動的に電源が落ちるオートパワーオフなど、万全の装備で作業環境をサポートする。

新機能オプションとして、リフトの水平を保って昇降できるリフト昇降同調機能や、タイヤ脱着時に役立つフリーホイール高さでの一旦自動停止機能も準備している。

厚さ580mmで
多層階にも設置可能



特許取得済みアームリフト

「イーグルアドバンスリフト」

バンザイ » <https://www.banzai.co.jp>

リフト本体の厚さが580mmとなり、都市部に多い多層階の工場にも設置可能な能力4tのパンタグラフ構造のアームリフト。

調光式LEDを標準装備しており、車両下回りを照らすことで、受け金のセットや整備時の視認性が向上。3段スライドアームにより、軽トラックから小型トラックまで幅広い車種に対応できる。アームにはセッティングが容易なクイックアタッチメントが標準装備され、高さ合わせが簡単・スピーディーに行える。

また、前後対称設計になっているので、前後どちらからでもリフトアップが可

能。前後方向が1,970mmと全長が短く、設置レイアウトの自由度も高い。

また、リフトアップ時のリフト間距離は十分に確保されているため、重整備など車両下部での作業も楽々。EVバッテリーへのアクセスも抜群で、脱着作業も容易に行える。

最新型の制御盤には小型モニターを備えており、液晶タッチパネルが採用されている。リフトの使用時間や使用回数、使用電力やCO₂排出量、リフト異常時の警告など様々な情報が表示でき、リフト自体の定期点検案内も表示される。

◎ **工場概要** ◎

社長：松田 翔
東京都墨田区文花2-14-7

設立：1956年

スタッフ数：16人

事業内容：自動車修理、車検、
車両買い取り、新車・中古車販売、
保険販売、レンタカー

加盟：東京都自動車車体整備協
同組合、東京都自動車整備振興
会、日本損害保険代理業協会、
AIRオートクラブ、DRPネット
ワーク

◎ ◎



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

[東京都墨田区]

松田自動車整備工場

ピンチをチャンスに変えて社内の仕組み化に成功 地域密着経営を地で行き3年後には創業70年を迎える

墨田区で唯一、指定整備工場と钣金塗装工場を近隣に併せ持つ松田自動車整備工場（松田 翔社長）。長らく地域密着経営を続けてきて、3年後には創業70年を迎える同社に話を聞いた。

間もなく創業70年 トータルソリューションの原点は 40年前にあり

視界に大きなスカイツリーが飛び込んでくるほど、距離が近いと感じさせる墨田区の一角に松田自動車整備工場はある。

現社長の松田 翔氏の祖父が1956年に創業し、その後、認証工場資格、指定工場資格と順調に資格を取得。今から40年前の1983年には钣金塗装部門を立ち上げた。2018年に現在地に移転した本社の指定工場と併せて、隣接地に指定工場と钣金塗装工場がある、墨田区では唯一の自動車整備事業者となっているだけに、先見の明があるとともに、一体で任せられるということで地域顧客の安心にもつながっている。

話をうかがった松田社長は2012年に入社し、その3年後の2015年社長に就任した。異業種から家業を継ぐべくして入社したとはいえ、入社3年後の事業承継は想定外の事態によるものだった。

「先代社長である父が急逝し、家族として悲しむ間もなく会社を継がなければならなくなった。準備もなく継ぐことになりただでさえ大変だというのに、さらに不測の事態が重なって……」と松田社長。相続問題は揉めるというが、まさにそれが起こったのだ。

ピンチはチャンス！家業から 事業への仕組み化を果たす

事業承継トラブルの解消と事業経営、二足のわらじで当時は大変だったと思うが、今振り返れば良いきっかけだったと松田社長は語る。

「社長が（急に）いなくなったら残された人たちが困る。いつまた当社が同じ状況に陥らないとも限らないので、これを機に社内の仕組み化に着手。私がいなくても会社が回るようにすでに仕組み化できている」とのことだ。

一方で、「地域で一番お客様に感謝され喜ばれる存在」をビジョンとしている同社。独自ブランドで始めたレンタカーも、所有していないタイプの車（たとえば2トン車やハイエースなど）を借りたいニーズの発掘に成功。今後は自社での車販の取扱いに対する認知度を上げたいとする同社。地道に真摯に顧客と向き合う同社からすれば、達成の日は近いだろう。（八木 正純）



お客様の「困った」解消に余念がない松田 翔社長

第6回

会食の場において

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？

この3年あまりの間、大きな会場での会食&懇談会が行われませんでした。昨日久しぶりに200人出席の会場に出向きました。この開催時間内において、2つのことが気になりました。まず1つ目、周りの状況が目に入っていない。経営者の集まる会合で、県知事や市長そして議員の方々も参列しています。

最初は着座されていましたが、乾杯の後にはあちこちで挨拶や名刺交換等が活発に行われ始めました。この時、Aさんのお席の近くにナガ〜イ人の列ができています。

なにに？と見ていますと、一人の方がズ〜と話し込んでいました。それもお知り合いの方のようです。話しかけているBさんは、Aさんと親しいことが自慢なのでしょうね。名刺交換を待っている後ろの人たちに対する気配りがまったく感じられません。その姿は、さもしい行為と感じました。

2つ目、SDGsと高らかに企業目標に掲げている経営者の皆さんたちが、テーブルの上にたくさんの食べ物を残しています。苦手な物、体に不具合があるもの等の理由もあることと思います。

しかし、それ以外で中途半端な食べ残しはなさらないようにすることが大事だと思います。

食べないことが美德のように意識していらっしゃるのかもしれませんが、それは決して美しい所作とは思えません。

動物であれ植物であれ、それらの命をいただいているのです。

きれいに食べることが大人の品格ではないでしょうか。食べられないのであれば、最初から箸を付けないことです。食事のなさり方には、その方の生活を垣間見ることになるようです。

別の日の懇親会場で耳にしたこと。ホテルのスタッフの方に対して、「この会場で一番美味しいワインを持ってきて」、「このホテルは『パンだけは』美味しいわね(´ω´)」。

同じテーブルに座っている方々は、「この方、私の友人ではありませんから……」という表情で、苦笑い。

この場に、もし社員さんが同席されたら、どう思うでしょうか？ 何気なく発する言葉にも、もっともっと意識をする必要がありますね。

ふとした時の言葉に、素の自分が出てしまいます。口から出た言葉は、人の意識からはなかなか消えません。どうぞ場をわきまえて行動をなさってください。



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材育成「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>



第6回 下取りや買い取りの利益を4倍増する

今回は、買い取りのアプローチを紹介させていただいた。車販認知が弱い整備工場にとって、「整備工場だからこそ高く買い取れる」という買い取りの切り口が車販案件の発掘にとっても有効であるという話だった。

一方で、「買い取りは苦手」、「査定や買取車の売却に自信がない」といった方も多い。しかし、買い取りや下取りで在庫した車両の販売力を身に付けることは非常に有効である。事実、車販でなかなか収益が上がらないとお悩みの企業が、買い取り・下取りに取り組んで高収益を上げた例は多い。今回紹介する、とある整備工場も同様だ。

古くから地元密着で運営しているこの工場、車検台数は800台/年、車販は120台/年ほどである。2008年ごろから残価クレジットやマイカーリースを導入し、新車販売を推進してきたが、こここのころ、販売台数は頭打ちとなっていた。そこで、もっと販売台数を増やしたいと相談をいただいたが、販売台数よりも気になることがあった。販売台数のわりに車販の利益が少ないのである。

詳しく分析してみると下取車の利益が全く取れていなかった。下取りで在庫した車両をオークションを利用せず、近隣業者に全て業販していたのである。平均の業販粗利は3万円程度しか取れていなかった。

利用しない理由は、「オークションに苦手意識がある」、「査定ができず不安」、「相場が分からず下取りや買い取りの価格を判断できない」だったが、実はこの苦手意識で大きく利益を逃してしまっているのだ。

たとえば、この工場では、「10年落ちで走行距離10万km以上」「外装や内装の状態が悪い車両」などは、無条件に近隣業者に流してしまっていたが、一台一台、相場や最適販路を調べてみると、輸出の需要がありオークションで高額取引されている車両も多かった。また、小売りの需要が高くオークションで競り合っても仕入れたい車両もあった。

そこで、下取り・買い取りの収益増大法を身に付けていただくことにした。まずは、社長と社員様には、査定研修を受講いただいた。これにより、正確な評価点の基準を学び、修復歴を見逃さない自信をつけていた

だいた。保険会社などが開催する査定研修は大いに活用できる。また、下取りや買い取りで在庫した車両を、自社でオークションに出品するようにした。しかも車両の特性に合わせて出品する会場やコーナーを選定した。

たとえば、輸出に強い車両、国内の販売需要が大きい車両、雪道向けの4WD、バンやトラックなど、これらの特性に合わせ、最適な販路を選び出品した。どうしても販路が分からない車両は、チームエルの会員制度のオークションサポートを利用いただくこともあった。

さて、この取り組みの後、わずか半年足らずで、平均台粗利は13万円になった。1台10万円の増加、利益は4倍増である。これが年間100台なら1,000万円の利益改善になる。これには、実際に取り組んだ社長や社員一同が一番驚かされていた。

「低年式で多走行の下取車が多く、どうせ儲からない」「オークションなんて面倒だから業販で充分」と考えている経営者様こそ、ぜひお試しください。車販集客の改善より、収益向上の近道となるはずだ。



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。

いづみの車検予約やってみた

第6回 ネット集客の告知④

→ 自社WebサイトでのPR方法について実例を交えて解説



みなさまこんにちは! ヤマウチの人見です。今月号では、「自社WebサイトでのPR方法」についてご案内させていただきます。

さて、少し脳の中で遊んでみましょう! あなたは高松に転職になりました。引っ越しなどバタバタしている中、車検が来月に切れることに気がつきます。

アナタは「車検□高松」とか「車検□高松□安い」とか「車検□高松□評判」などスマホをポチポチと操作して検索しているのではありませんか? そして「『広告』は、エエことばっか書いているから、避けてと……」なんてブツブツつぶやいているのではありませんか?

車検に限らず、お店を選ぶ時って「少しでも安いトコがいい!」とか「ちゃんと信用がおけるトコはどこ!?」など、いろいろと考えながら検索しますよね? ですから「広告」はもちろん目に入るけれど、広告以外の情報も見たいはずです。

さて、アナタは、ちょっと気になるお店を見つけたようです。「お、この店は手ごろだし、良さそうやな!」とか言いつつ予約をしようとするも、ネット予約の入口がありません。時計をフと見ると、深夜0時を回りそうです。どうやらお店を選ぶのに1時間ほどスマホを操作してみたいです。「ええ! なんで今の時代にネット予約がでんのか! 明日も忙しいのに……。ってか、この検索した時間がもったいないやないか!」、なんてことを言ってるんじゃないですか? (笑)

予約を決めてしまいたいあなたは、2番目に気に入ったお店のWebサイトを開いてネット予約をタップするわけですが、そこでまた壁にぶち当たります。「えええ! なんで車検希望日をみっつも入力せなあかんのや……。『予約取れたかど

うかは明日連絡します』とか言われても、明日は大切な予定があるから電話がかかってくるのはやだなあ……」。

そんなこんなで、あなたは、3番目に気に入ったお店のWebサイトを開くことにしました。もう一度Webサイトをサラッと見て「うーん。いほどこカッコイイWebサイトではないけれど、分かりやすいし、新しい情報も出てるしココにしようかな?」ネット予約を試しにタップしてみると、在庫日時をズバッと選択できる上、一気に通貫で予約が完了する仕様です。「そうそう、コレコレ!! オレが求めてたのはコレなんだよ!!」時計をフと見ますと、もう深夜1時前です。「ああ。車検予約するのに2時間近くも経ってんじゃないん……。もう悩まんぞ! ココに決定じゃッ!!」あなたは無事、車検予約を完了させて、満足して眠りに落ちていきましたとさ。

ね。スマホを操作する方の立場になると何が一番大切で、どこをどうすれば一番結果が出るのかが見えてくるでしょう? 今の時代は、カッコ良いWebサイトやていねいな電話対応よりも、お客さまの利便性が高いことが求められている時代なんだと思います。来月号では、分かりやすい自社Webサイトの組み立て方と、SNSなどが発達している中で、なぜ自社Webサイトが必要なのかについてご案内しますね! 乞うご期待です!!

《コマーシャル》

2023年8月1日を皮切りに、全国19か所にて整備工場様向けの懇意にしている会社様と共に、合同カンファレンスを開催します! 是非遊びにいらしてください



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/>



自動車整備 工場向け 合同 カンファレンス

参加者
募集

2023

参加
無料

私たちの輝く整備工場の姿がここにある ～未来への扉を開く合同カンファレンス～

新しい技術への対応、活躍する人材の獲得、何よりお客様の満足のためには何を変えていかなければならないか。
業界の各スペシャリストと共に解決策を見つけましょう。

参画企業

株式会社アプティ / エイジス北海道株式会社 / エイジスリサーチ&コンサルティング株式会社 / コグニビジョン株式会社 / 株式会社ゼンリンデータコム /
ディーアイシージャパン株式会社 / 日本特殊陶業株式会社 / 株式会社バンザイ / 株式会社ブロードリーフ / 株式会社ロカオブ (5音順)

開催日程・会場

8月22日(火)

岡山県岡山市内

【会場】岡山シティホテル桑田町 別館
会議室205
【時間】14:00～17:00(受付は13:30より)
【参加費用】無料

- 1 日本特殊陶業株式会社
テーマ:整備工場向け後付けコネクティッド
サービス ドクターリンクのご紹介
時間:14:00～14:40
- 2 株式会社ゼンリンデータコム
テーマ:顧客囲い込み支援ツールのご提案
時間:14:50～15:30
- 3 コグニビジョン株式会社
テーマ:コグニの力
～整備工場の競争力を高める秘訣～
時間:15:40～16:10
- 4 株式会社ヤマウチ
テーマ:現場がラクになるDX化がココにあります!
時間:16:20～17:00

エントリー
はこちら



8月23日(水)

兵庫県神戸市内

【会場】貸会議室レンタルスペースジェム
3F大会議室 A-1
【時間】14:00～17:00(受付は13:30より)
【参加費用】無料

- 1 株式会社アプティ
テーマ:自動車業界人材に関する講演
(採用や定着など)
時間:14:00～14:40
- 2 ディーアイシージャパン株式会社
テーマ:今すぐ出来る脱炭素への取組み
「グリーン車検」
時間:14:50～15:30
- 3 コグニビジョン株式会社
テーマ:コグニの力
～整備工場の競争力を高める秘訣～
時間:15:40～16:10
- 4 株式会社ヤマウチ
テーマ:現場がラクになるDX化がココにあります!
時間:16:20～17:00

エントリー
はこちら



8月24日(木)

大阪府大阪市内

【会場】大阪国際交流センター
2階 C・D
【時間】14:00～17:00(受付は13:30より)
【参加費用】無料

- 1 株式会社ロカオブ
テーマ:整備工場の集客方法が大きく変わった!
～新規のお客さんが途絶えない整備工場が
しているGoogleマップ対策とは～
時間:14:00～14:40
- 2 株式会社ブロードリーフ
テーマ:バックオフィスの省力化について
時間:14:50～15:30
- 3 株式会社ゼンリンデータコム
テーマ:顧客囲い込み支援ツールのご提案
時間:15:40～16:10
- 4 株式会社ヤマウチ
テーマ:現場がラクになるDX化がココにあります!
時間:16:20～17:00

エントリー
はこちら



この他、現在予定している
開催日程・会場

- 9月12日(火) 愛知県名古屋市内
- 9月13日(水) 愛知県豊橋市内
- 9月14日(木) 静岡県静岡市内
- 10月2日(月) 栃木県内
- 10月3日(火) 埼玉県内
- 10月4日(水) 千葉県内
- 10月5日(木) 北海道函館市内
- 10月6日(金) 北海道苫小牧市内
- 11月13日(月) 長崎県内
- 11月14日(火) 佐賀県内
- 11月15日(水) 熊本県内
- 12月7日(木) 新潟県内
- 12月15日(金) 石川県金沢市内

詳細はこちら



※講演内容は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

本カンファレンスに関するお問い合わせ **totoco**自動車整備工場向け合同カンファレンス運営事務局
TEL:050-1807-5354(10:00～17:00 土日祝は除く) FAX:082-569-7650 MAIL:info@totoco-ams-jc-2023.jp

主催 **totoco** (株式会社 ヤマウチ)





第6回

開示すべき情報・ 開示すべきでない情報

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

これまで、M&Aで譲渡する場合において、買い手への提案の仕方などを書いてきました。その中で、秘密裏に進めることが重要であることを前回書きました。

今回は、提案を進める中で、開示すべき情報、開示すべきでない情報を書いていきたいと思います。

M&Aは秘密裏に進めることが大切です。一方で情報を開示していかないことには、何も検討が始まりません。ということで、何を開示して、何を開示すべきでないかを判断することが重要です。

なお、我々が作成する企業概要書には、会社名、取引先情報、財務情報、従業員情報（個人名は伏せています）、不動産に関する情報などを載せています。

その内容について、何を開示すべきなのかという点ですが、会社の強みは当然開示すべきです、ただ、それがノウハウの流出につながることは避けるべきです。

具体的には、飲食店で言うレシピのようなものは避けるべきです。資料を見て真似されてしまいます。自動車業界ではさほど多くはないと思います

が、自社の独自技術で非公開にしているものは現時点では当然非公開にすべきです。

また、私個人としては、特殊要因や違法性に関するものはあらかじめ開示したほうが良いと思っています。

特殊要因とは、従業員とトラブルになっていることや、取引先と訴訟になっていることなどです。デューデリジェンスの質問でも、これらの内容は聞かれますが、自ら先に伝えておくことが重要です。M&Aは終わりではなく始まりですから、当然、信頼関係を損ねることは避けるべきです。

違法性とは、自動車業界で多いのは用途地域の問題でしょうか。

たとえば、後で塗装ブースを設置した際、本来は用途地域としては設置できないエリアであること、消防の許可が得られていないことなどがあるかもしれません。

また、工場建築時は、準工業地帯であっても、いつの間にか周りに住宅が増え、住居地域になっているケースが、かなりあります。この場合は、既存不適格といい、違法ではないのですが、建て替えを検討する場合に工場が建てられないことや面積を小

さくしなければならないなどの制約を受ける場合があります。

ただし、不動産に関しては、経営者の方々が気がついていないケースが多いため、買い手に伝えるのは難しいかもしれません。他には、サービス残業が多いことなども違法性の問題になり得ます。それが理由で買い手が見つからないこともあります。知っているなら先に伝えることが大切です。

また、誰に開示すべきではないのかという点も検討しなければなりません。イメージが湧くのは自社のライバル会社ではないでしょうか、自社が譲渡を検討しているという情報を知られたくはありません。

仮にM&Aのお相手が見つからない場合は、自社で経営を継続することになります。その際、ライバルに情報が入るのは避けたいところです。また、M&Aのことが知られると困る、苦手な社長にも、情報が行かないようにする必要があります。開示するかしないかの判断は重要なのです。



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/>



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/>

オートギャラリー乙姫 (熊本県阿蘇市)

症状 エアコンから冷風が出ない

原因 ガスパイプフィルターの詰まり

対象車両 200系ハイゼットトラック



診断作業

今シーズン初のエアコン不具合車両が入庫しました。ダイハツさんのところの200系ハイゼット君です。

症状としては、「エアコンのスイッチを押しても出てくる風が冷たくない」、「エンジンルームからカチカチ音がする」といった具合です。

ハイゼットはクーラートラブルの多い車種のうちの1台で症状から見て圧力異常によるコンプレッションスイッチのオン・オフの繰り返しかなーと思いました。

経験上この200系ハイゼットはクーラーのガスの通り道のフィルターがよく詰まり、最悪なのがコンプレッサーから鉄粉が出て、それがコンデンサーやフィルターやエキスパンションバルブを詰まらせてしまってクーラーシステムの部品全交換というケースが多いです。

とりあえずガスを抜く前にコンプレッションスイッチを直結して強制的にマグネットスイッチをONにしてみたところ、Loはガンガン下がり、Hiはガンガン上がる。コンプレッサーはちゃんと仕事してそうです。

ガスを抜いてフィルターの入ってるパイプを外して鉄粉が出てないかチ

ェックしていきます。よし、キレイだ！

このパイプの中に鉄粉が回っていたらクーラー系統全交換でしたが、とりあえずフィルターの入っているこのパイプの交換だけしてみることにしました。

作業

交換して真空引きします。ゲージが変なところを指していますが(右下写真)、ちゃんと真空引きできています。ガスを入れてエンジンスタート！

「カソン！」(コンプレッサーのマグネットスイッチの音)、「ブーーーーン」(電動ファンの音)、直りました。冷たい風が出てきました！コレで夏も快適に乗れそうです。コンプレッサーがカチカチ鳴る時はフィルター詰まりによるケースが多いので、ガスから鉄粉が出ていなかったらとりあえずこのパイプを換えて見るのもありかと思えます。お疲れ様でした。



ガスを抜きパイプを外して鉄粉をチェック



パイプの中に鉄粉はなし



フィルターの付くパイプのみを交換



交換して真空引き



一般整備機器

🔧 抜き取りから注入までオイル交換を自動化 エンジンオイルオートチェンジャー 「EAC-81/82」

リフトなし、簡単操作で安全かつスピーディーにエンジンオイルを自動交換できるオイルチェンジャー。

高精度な計量機能により、抜き取り量と同量のオイルを自動注入するため、ホースをセットしたらボタン操作のみという簡単操作を実現。オイルの運搬やジョッキでの注入時の腰への負担もゼロ。1油種対応のEAC-81と2油種対応のEAC-82の2機種をラインアップ。



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

🔧 低い位置で安全に正確なホイールの装着を実現 ホイール balanサー 「Circuit330」

エア昇降式主軸ユニットにより、低い位置で安全に正確なホイールの装着を行えるホイール balanサー。

モーターの回転信号をロスなくダイレクトに受け取り、移送検出し、演算処理を行う最新の測定システムであるパーチャル・ダイレクト・ドライブ (VDD) システムを採用。ホイールの回転から測定までの時間を大幅に短縮できる。



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

🔧 検査用スキャンツールの認定2号機

OBD検査対応キャンツール 「G-SCAN Z」

1台で整備用スキャンツールと (OBD) 検査用スキャンツール両方の機能を兼ね備えた、スキャンツール。検査用スキャンツールとしては2番目の早さで日本自動車機械工具協会の型式認定を受けた。整備用スキャンツールとしても診断ソフトが国産11社、トラック・バス11社、輸入車33社と圧倒的なカバー率を誇る。



イヤサカ TEL 03-3833-6111
東京都文京区湯島 3-26-9 <https://www.iyasaka.co.jp>

車検整備機器

🔧 作業者の安全確保に役立つ逸品

サイドスリップ セーフティロック 「ABST-OP-SSL」

販売中のトリプルテスター (ABST (M) -180C) のオプション品で、エアシリンダーによる自動ロックが行えるようになる後付け機器。サイドスリップの検査ごとに行う踏板ロックピンのロック/フリー作業を自動化することで、ロックピンの取り外し忘れやロック解除時に踏み板に乗っての転倒防止に役立つ。



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

情報

BOX

information box

日整連、整商連 総会を開催



日本自動車整備振興会連合会（日整連）及び日本自動車整備商工組合連合会（整商連）は6月23日、第一ホテル東京（東京都港区）で第115回定時総会及び第98回通常総会を開催した。日整連定時総会では2022年度の事業・決算報告、公益目的支出計画実施報告書などを審議し、いずれも承認可決された。整商連通常総会では2022年度事業計画・収支予算、剰余金処分案、役員報酬額などを審議し、すべて承認可決された。

バンザイ 昨年度の報告と本年度見通し



バンザイ（柳田昌宏社長）は6月

28日、株主総会後に記者会見を開き、2022年度の事業報告及び2023年度の事業方針を発表。2022年度の売上高は342億8,000万円（前期比20億6,800万円増）、営業利益10億6,000万円（同7,200万円減）、経常利益11億1,200万円（同4,600万円減）、純利益7億5,100万円（同1,200万円減）で増収減益となった。

2023年度の計画については、売上高318億円、営業利益8億円、経常利益8億円に設定した。

空研 下取りセールを実施中



空研は9月30日まで、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。期間中、対象機種を購入の際、手持ちの電動インパクトレンチもしくは1/2SQ以上のエアインパクトレンチを下取りするというもの。下取り対象のメーカー、機種は問わない。下取り金額は購入する機種ごとに決められている。対象機種及び下取り金額は以下の通り。なお、対象機種合計350台までの限定キャンペーンにつき、期間中でも限定台数に達した時点で終了となる。

◆下取り金額3,000円の機種
KW-E160pro、KW-E190pro、
KW-E190pro-2

◆下取り金額5,000円の機種
KW-E250pro、KW-E250pro-3、
KW-FE200pro

カーリンク 夏季大会を開催



相場査定のプラス10万円を目安に独自の買い取りシステムを持つ全国チェーン、愛車広場カーリンクは7月19日、丸ビル（東京都千代田区）で夏季大会を開催した。

大会は3つのパートに分かれ、最初のパートでは上半期コンテストの結果発表が行われ、最優秀活動賞・MVPにはカーリンク東浜（あがりはま）店の次郎工業とひたちなか佐和駅前店の小野瀬自動車選ばれた。

第二パートではMVP受賞2社の事例発表が行われ、第三パートでは全体の総括講演として同社代表取締役の堀越勝格氏が登壇。物価の高騰が続く中、今こそ賃上げとそれに伴ってサービスの値上げ→高付加価値経営に舵を切るべきだと力説。また、高付加価値経営の原点は顧客起点思考であり、それを根づかせるためには共通の価値観、行動様式が必要であり、それらを「会社文化」として構築することが急務だと総括した。

アルティア 社長交代

アルティア（本社＝東京都中央区）は、6月26日付けで浜本雅夫氏が代表取締役社長に、濱崎弘路社長が取締役会長にそれぞれ就任した。

保険会社の見積りと大きく差別化が図れる必須のソフト

ジュンオートサービス

社長=磯部純 所在地=群馬県高崎市元島名町567-1
使用ソフト=ラクロスII

中古車販売店からスタートした父親の工場を経て、独立

群馬県南部に位置し、県内最大の人口を誇る高崎市。高崎だるまだけでなく、現在はパスタの町としても名を広めている同市にジュンオートサービスがある。

磯部純社長は自動車専門学校を卒業後、輸入車ディーラーに就職。約7年間勤めた後、父が経営する钣金塗装工場に入社した。その後、紆余曲折を経て、2007年に独立した。

父親の工場は高級車をメインに取り扱う中古車販売店としてスタートしていたことから輸入車の入庫比率とともに直需率も高かった。同社においてもその傾向は強く、入庫比率こそ国産車6割、輸入車4割となっているが、売り上げ比率は钣金塗装、車検整備ともに直需が90%以上となっている。

保険会社の見積りに合わせる必要性はない

同社が钣金塗装、整備、車販機能を持つラクロスIIを導入したのは2021

年。これまで多くの钣金塗装見積りシステムを使用してきたが、「搭載データや参考指数などが多く用意されていることが導入の決め手」と話し、「保険会社の見積書とは異なり、正確な指数で正当な金額による見積書を作れるのは大きな魅力」と钣金塗装見積り機能を評価。

整備に関しては「必要最低限の書類が出せているので大きな不満はない。役に立つ機能が多くあるので、それを使いこなせるようになればもっと作業効率も上がるだろうが、なかなか覚える時間が取れなくて……」と頭を掻く。

長年使用してきた顧客管理ソフトからの入れ替え導入となったラクロスIIだが、钣金塗装、整備、車販の顧客を一元管理できることから業務全般の効率も上がっているという。「当初は不安もあったが、担当営業によるフォローが早く、フリーダイヤルを利用した電話と遠隔操作によるサポート体制はととても助かっている。様々なことにも適切に対応してもらえるので、好感度はとても高い」。



顧客の信頼を裏切らず、さらなる発展に向けて

創業当初、自動車販売店で保険代理業を行うところは少数だったが、保険加入者を増やすことは顧客の囲い込みと管理につながると考えた磯部社長は保険販売に注力してきた。钣金塗装、整備、車販、保険取り扱いとトータルカーサービスを展開する同社。地元企業の経営者から「事故、故障など車のトラブルはすぐに磯部社長に連絡しろ」と従業員に指示が出されていることから磯部社長への信頼の厚さがうかがえる。

「信じてくれている顧客を裏切らないために」という思いから去年10月には特定整備認証を取得し、コンプライアンスを徹底する。現在、入庫台数の増加に伴い作業に時間がかかっていることから、顧客満足度の維持のためにスタッフの増員を考えているという。

ソフトの活用により作業効率を上げ、顧客の信頼を得て同社はさらなる発展を目指していく。



磯部純社長



見積り、整備書類、車販。幅広くラクロスIIを活用



特定整備認証取得後、輸入車の入庫は増加傾向

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



エイミングを深く知るための ASVの基礎知識

第5回 センサー装着部品の脱着はすべて対象作業？

運転支援システムの 対象作業の定義

本連載の第3回において、特定整備の対象車両の見分け方について解説しました。今回は運転支援システムに関連する作業が電子制御装置整備の対象か否かをどのように判断すべきか解説いたします。

電子制御装置整備におけるAEB等の運転支援システムの対象作業について、国交省が公開する説明文書を確認してみます。まず定義Aとして、「AEBやLKASに用いられる前方をセンシングするための単眼・複眼カメラ、ミリ波レーダー及び赤外線レーザ等の取り外しまたは機能調整（含むECU）により行う自動車の整備または改造」とあります。なお、ここで機能調整とはエイミングを指します。

対象作業の定義

システム	対象装置	作業内容
運転支援	前方センシング装置※1	取り外しや機能調整（含むECU）により行う整備・改造
	※1が取り付けられている部品 ※2	脱着後のECUの機能調整が必要となる部品の脱着

※1 単眼・複眼カメラ、ミリ波レーダー、赤外線レーザ等
※2 バンパーカバー、ラジエーターグリル、ウインドシールドガラス等

これに加えて定義Bは、「その後に機能調整が必要になる単眼・複眼カメラ、ミリ波レーダー及び赤外線レーザ等が取り付けられている車体前部（バンパーやグリルなど）、窓ガラスを脱着する行為」とあります。つまりセンサーだけではなく、センサーが装着されているバンパー等の脱着も、その作業後にエイミングが必要であれば対象になるわけです。

センサー装着部品の 脱着は全部対象？

この定義Bを読み、「センサーが装着されているバンパーや窓ガラスの脱着作業は全部対象」と早合点してはいけません。なぜなら定義Bには、「その後、装着されている対象センサーのエイミングが必要であれば」という条

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

件が付いているからです。逆に言えば、「その後、装着されている対象センサーのエイミングが必要でない脱着は対象にならない」とも言えます。

フロントガラスの場合、ガラス脱着・交換の前にカメラを含む装着部品を全部取り外し、後に装着部品を取り付けるというのが標準的な作業手順です。したがって、通常はカメラをガラスに装着したまま車両から脱着することはありませんから、定義Bではなく、定義Aに該当しますので対象作業となります。

事故修理の場合の バンパー Assy取り外し

それでは、事故修理の場合におけるミリ波レーダー（日産車の一部にはフロントカメラ）が装着されたバンパー Assyの取り外しに絞って考えてみましょう。

前方の衝突事故の場合、装着されているセンサーが損傷、または強い衝撃を受けていることが多いので、ほとんどは装着されていたセンサーを新品に

交換することになります。この場合のエイミングの対象は、取り外すバンパーに装着されていた古いセンサーではなく、新品のセンサーになります。したがって、このバンパー Assyを取り外す作業は特定整備の対象ではありません。

これに対して運良くセンサーの損傷がなく、衝撃も少ないため、再使用可能と判断した場合はどうでしょう？まず損傷したバンパーを新品に交換する場合は、センサー単体の組み換えが必要になります。また、バンパーの変形を加熱しながら修正する場合も、センサー単体の脱着が必要になります。これらの場合は明らかに定義Aに当てはまりますので、特定整備に該当する作業となります。

一般修理の場合のバンパー Assy脱着

事故修理以外でもバンパーの脱着が必要なケースがあります。たとえば、エンジンやサスペンションなどの大掛かりな修理はバンパーを取り外して行うことが多いでしょう。また、フェンダーを外すためにバンパーの脱着が必要な車種も増えています。このような場合のセンサー付きバンパー Assyの脱着作業は、特定整備に該当するのでしょうか？

これを判断するには、「バンパー Assy脱着の作業後にエイミングが必要か否か」を見極めなければいけません。つまり、整備書のバンパー Assy脱着後の必要作業の指示内容を確認する必要があります。

たとえば、新型60系プリウスの修理書の記載を引用すると「フロントバンパーが事故や接触等により、破損・変形し、バンパーが取り付けられるボデー部を修正した場合、ミリメートルウェーブレーダーセンサーの調整が必

要」となっています。つまり、事故修理などでバンパーが破損・変形している場合を除けば、バンパー Assyを脱着したとしてもエイミングは必要ないということの意味です。ここ最近のトヨタ車の多くは、同様の記載になっているようです。

また、ホンダ・ステップワゴンも「フロントバンパー交換を伴わない脱着の場合、ミリ波レーダーの調整（エイミング）は不要」とあります。すべての車種は確認していませんが、日産、マツダはバンパー Assy取り外し、取り付けの手順にエイミングが含まれており、必須作業であると思われます。

単純なバンパー Assy脱着がエイミング不要な理由

私は念のため、トヨタ自動車の担当者「本当に単純な脱着だけならエイミングしなくても大丈夫ですか？」とたずねてみました。すると、「バンパー Assyを実際に脱着して前後のセンサーの方向を測定しました。その結果、変化量は十分に小さく、一定の範囲内に収まっていることを確認したので大丈夫です」という回答をいただきました。カーメーカーではちゃんと検証を行い、整備書を作成しているようです。

軽微な事故修理の場合のバンパー修理

フロントバンパーの角や側面を軽く擦ったなどの損傷に対してはどう対応すれば良いのでしょうか？ また、このようなケースでも特定整備の認証が必要でしょうか？

バンパーの前面部ではなく、側面部の軽微な損傷に関しては、外力のかかり方にもよりますが、バンパー自体の破損・変形の可能性は低いと考えられ



ます。先のトヨタ車などの場合、バンパー Assyを脱着してもエイミングは不要なので特定整備の対象外となります。

しかし市場での運用では、バンパー変形の有無の判断は工場の責任になり、リスクを伴います。考えてみれば、少なくとも外観的には変形していない損傷ならバンパーを取り外さなくても修理できるはずです。したがって、軽微な側面の擦りなどの損傷はバンパー Assyを脱着しないで修理する工場も多いでしょう。この修理方法であれば、車種にかかわらず特定整備に該当しません。

今回の疑問に対する回答

以上から「センサー装着バンパー Assyの脱着の場合はすべて特定整備の対象作業になるのではなく、バンパー脱着後のエイミング要否に依存するため、損傷形態や車種によって対象かどうか決まる」となります。したがって、整備書の記載は作業手順だけでなく、注記までよく確認してエイミングの要否から判断するようにしてください。

なお、特定整備の対象作業についてはオンラインセミナーの「管理編」で分かりやすく説明しています。是非、受講いただければと思います。

(つづく)

好評連載中!

「エイミングを深く知るためのASVの基礎知識」の筆者が語る
ここでしか聞けない特定整備セミナー

特定整備オンラインセミナー



「戦略編」

初回特別価格
3,300円(税込)

長年カーアフターマーケットの第一線で活躍し、独自の知見を持つ佐野和昭氏が講師を務める『特定整備オンラインセミナー』を企画しました。

「基礎編」・「管理編」・「戦略編」・「実践編」の4講座で構成される本セミナーは、公開されている特定整備制度の解説だけでなく、経営者、管理者視点で知っておくべき情報を定量的な推測データを下に解説した、ここでしか聞くことができない内容です。

「戦略編」の内容は右表の通りです。「戦略編」の視聴を希望する方は、配信期間を選び、QRコードからお申し込みください。

特定整備オンラインセミナー「戦略編」

分野	項目	内容
背景	ADAS装着車の増加	保有における装着率と将来予想
整備需要	事故修理件数の推定	件数の推定と増減の読み解き方
	事故修理需要への影響	ADAS車による修理需要への影響
	エイミング需要推定	将来の事故修理の需要推定
導入戦略	段階的導入戦略	投資分散化のための段階的導入
	内外注の使い分け	自社と外注の使い分けの考え方
機器投資	機器・工具の投資最適化	必須の機器工具の最適な選択

配信期間その1

8/9 (水) 18:00~
8/15 (火) 18:00

締切:8/8 (火) 12:00まで



配信期間その1

8/23 (水) 18:00~
8/29 (火) 18:00

締切:8/22 (火) 12:00まで



配信期間その1

8/30 (水) 18:00~
9/5 (火) 18:00

締切:8/29 (火) 12:00まで



セミナー動画の視聴方法

- 1 QRコードを読み取り、クレジットカード決済で申し込み
- 2 決済完了後、申し込み時に入力いただいたメールアドレスへセミナー概要を送付
- 3 配信開始日の12:00にメールでセミナー動画を視聴できるURLアドレスを送付
- 4 お送りしたURLからセミナー動画を視聴（配信期間内であれば、何度でも視聴いただけます）
- 5 配信期間終了後、メールでアンケートを送付
- 6 アンケートに回答いただいた方には「戦略編」のレジユメをデータでプレゼント

注意事項

- ※本セミナーは、事前に録画したセミナー動画をお持ちのPCやタブレットなどでご覧いただけます。
- ※支払い方法は、クレジットカード決済のみとさせていただきます。
- ※決済完了後のキャンセルはお受けいたしかねます。あらかじめご了承ください。



講師
佐野和昭

特定整備オンラインセミナー「基礎編」をBSRwebで無料公開中!



本セミナーの基本となる「基礎編」をBSRwebで公開しています。全事業者を対象とした「基礎編」は、特定整備制度の経緯から制度の対象、認証の体系と取得条件、エイミングの役割と種類といった基本概要を説明した後、この後に続く「管理編」・「戦略編」・「実践編」のセミナー内容を紹介しています。ぜひ、「戦略編」を視聴する前に「基礎編」をご覧ください。

特定整備オンラインセミナー「基礎編」

分野	項目	内容
背景	特定整備制度の経緯	制度が制定された経緯
	制度の対象	対象の車両・装置・作業
	特定整備制度	認証体系と取得要件
エイミング	認証制度の運用	制度を運用する上でのルール
	役割と種類	技術的な仕組みと各方式の作業概要
	作業のパターン	3基準組み合わせ、5パターンへの分類

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
プロトリオスオリジナル
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、直需客にも使える!
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

G-SCAN Z Tab / G-SCAN Z ANT TOOL

診断ソフトは圧倒的なシステム対応項目数と内容
ご購入後のアフターサポートも充実



画面は 10.5 インチ
Windows 10

車両通信は、
有線・無線対応
(旧カブラ可)



ZVCI



G-SCAN Z

※一般社団法人
日本自動車機械工具協会
型式試験番号取得

車両通信：有線(旧カブラ可)
画面：8インチ / Android9

ホイールアライメントシステム WA670

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
お選びいただけます



OR

»»



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

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

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



驚きの自動測定の様子をご覧ください