

MISK

月刊 [エムエスアール]

11月号

メンテナンスショップレポート

令和5年10月5日発行 (毎月5日発行)



特集 人材は獲得と確保の両輪で

特集 省力化・効率化機器紹介

[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

コンプライアンス強化への対策はお済みですか？

アルティア オススメ ラインナップのご紹介



検査業務の効率化・コンプライアンス強化に大きく貢献します!!

コンピューター式検査システム Smart-VIS



OSS申請システムと完全連動

完成検査の未実施・測定時のヒューマンエラーを防止!!

■ 排気ガステスト



■ オパシメータ



■ サイドスリップテスト



■ ブレーキ・速度計複合試験機



■ フリーローラー



Smart-VIS は
アルティア製対象検査機器と
接続可能です

※1 導入するテストやレイアウトにより、
測定可能な車両は異なります。



製品動画はこちらより
ご覧ください



連動可能な OSS システム (一例)



- MSP 「Web 継続システム」
- 自検協
「スマート継続OSS システム」
- プロードリーフ
「スーパー検査員」
- DIC ジャパン
「OSS 一等書記官」
- ベルティス 「extreme」他

ミスを見逃さない検査結果表示 不適合項目は赤色にて表示!



New Release
アルティア独自システム

タブレット式 ナンバー認識システム搭載 車両画像撮影・保存・管理システム

Vehicle Snap

車両画像をデジカメで撮影する場合、
このようなお困りごとはありませんか？

撮影した画像の保存、車両ごとの仕分作業、
ファイル名の変更に手間と時間がかかる...

部分的に撮影した画像がどの車両のものかわからなくなってしまった...
複数枚撮影した画像を1枚1枚確認し、ナンバーごとにフォルダ分けするのが大変

そのお悩み...

Vehicle Snap で 解決!

- ヴィークル
スナップ -



CHECK POINT

- ✓ ナンバープレート情報と撮影車両画像を
自動で紐付けることで登録ミスを防止
徹底したコンプライアンス強化に貢献
- ✓ 画像管理作業の大幅な効率化を実現

タブレット型ナンバー認識 搭載!

ナンバープレート撮影 → 解析 → 登録



※ナンバーは架空のものです。

創造する信頼のパートナー



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>



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!!

プロトグループ

輸入タイヤ通販

AUTOWAY

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

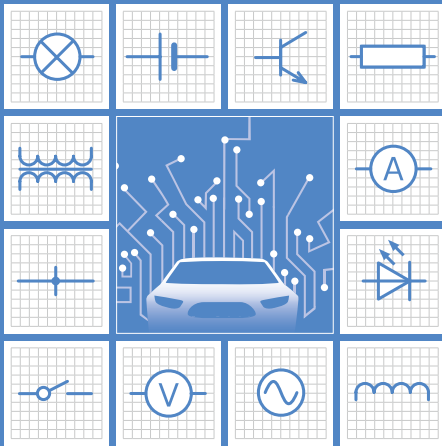


なるほど! よくわかる!

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/>

[勝ち残る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10月5日発行

¥0

11月号



[表紙写真]

レンタカー店舗の閉店により、観光客の減少→地域社会の衰退を危惧して立ち上がった関モータース。小さな整備工場の勇氣は地域を救うのか？

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
武井宏樹、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 人材は獲得と確保の両輪で

業界を問わず人手不足が声高に叫ばれている。本当に手が足りないのであれば、通常の求人のみならず、外国人やシニアの採用も視野に入れざるを得ない。様々な雇用の可能性について探っていく。

20 省力化・効率化機器紹介

人手不足により新たな人材を求めようとも一朝一夕では解決しがたいのもまた事実。しかし、その分を最新の機械で補えるとしたら？最新の省力化・効率化機器の数々をここに紹介する。

28 イヤサカ、北関東トレーニングセンターを開設

インタビュー

06 国土交通省 自動車局 次長 久保田秀暢 氏

工場ルポタージュ

29 関モータース（長野県諏訪市）

情報

16 新製品情報

17 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

オートサロン イーストジャパン（栃木県宇都宮市）

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



本年7月に自動車局次長に就任した久保田秀暢氏。数々の要職を歴任し、自動車技術にも造詣の深い久保田氏に話を聞いた。

——先進安全技術搭載車をはじめとした自動車に適切な点検整備を提供し続けるためには、どのような対応が必要か？

先進技術に対応するためには大きく分けると3つの要素が必要。一番大事なのは、先進安全技術搭載車を整備するための能力を身につけてもらうこと。2つ目はたとえばスキ



久保田 秀暢 氏

● 国土交通省 自動車局次長

25歳で運輸省に入省。自動車装置の型式指定の法改正、自動車の国際基準調和、2012年から5年間自動運転を担当。その後、環境政策課長、審査リコール課長、技術環境政策課長を経て現職。

ャンツールなど、整備するためのツール。3つ目は、この車のどこをどう直すかという整備に関する情報。人・モノ・情報の3つがそろわないと対応は難しいだろう。

まず、人については、電子制御装置整備士の資格制度を設けたり、2027年からはもう2級、3級整備士の資格を取るならば、電子制御装置のことが分かっていないと資格が取れない。人の育成をきっちりやるということ。2つ目のツールについては、2024年10月から始まるOBD検査に合わせて、検査用もしくは検査と整備両方に使えるスキャンツールを、自社がどこまで対応するのか用途に合わせていろいろな選択ができる形を取っていく。またスキャンツール

を購入したい人のための補助制度を毎年充実させていく。今年は昨年に対して3.5倍の予算を用意している。情報については、カーメーカーから整備工場への情報提供を確実にしてもらうために、日整連のFAINESの情報の充実・拡充を図る必要がある。

——メーカー純正機以外のスキャンツールを使用したことによる不具合事例もあると聞く。情報収集や防止対策は？

自動車不正にいじられないようにセキュリティ対策をきっちりする一方で、そうは言っても、整備工場でも自動車を整備する以上、最低限必要な情報を出してもらわないと困る。これらは両立しなくてはならない。サイバーセキュリティが適用される車がだんだん出始めているが、これまで通り汎用スキャンツールの開発に必要な情報は各メーカーがきちんと出していくことは、高度化検討会でも合意している。

その上で、質問にあったような事例があることは我々も把握しているので、そういう情報があれば、一つひとつ対応していく。「こういう車は汎用スキャンツールでは診断・整備できない」という話があれば、どんどん我々に情報を上げていただきたい。

——自動車整備事業者に向けて一言

自動車はもう国民生活に欠かすことができない製品だが、一方で、一歩間違えると人の命を奪う。非常に便利ながら危険と隣り合わせになっている工業製品は自動車以外にない。すなわちそれを日々整備して維持していくことは、人の命と直結する作業であり、自動車整備事業者はとても重要な仕事をしていただいている。絶対になくってはならない人たち、宝のような存在の人たちである。新技術に対応していただく、人手不足に対応していただくなど取り巻く環境は厳しいが、皆さんの働きやすい環境を作りたいと考えているので、ご意見をいただきながら、いろいろな改善などに一緒に取り組んでいければと考えている。

安全に直結する自動車を整備する事業者の存在は宝



前例にとらわれず自分たちの特性を知り方針に活かす

祝アレ！ 阪神タイガース

本稿執筆直前に阪神タイガースが18年ぶりのアレことセリーグ優勝の栄冠に輝いた。まかり間違えばわが愛する某チームが25年ぶりに優勝してもおかしくなかったのだが、現状で最も優勝から遠ざかっている年数をまたも更新してしまった。

といったことを口にするのはばかられるほど、総合力ではタイガースのほうが数段上だったと言わざるを得ない。何よりすごいのが、現時点でセリーグ最多の520得点を叩き出しているということ。

しかも、チームの総得点2位のジャイアンツが500得点と僅差で、なおかつチーム本塁打がリーグ1位の159本なだけに、タイガースもそれに匹敵する本塁打数なのかと思いきや、チーム本塁打数はリーグ5位、じゃあチーム安打数が1位なのかということこちらもリーグ4位にもかかわらず総得点1位ということがすごいのだ。

その秘密はおそらく、解説者たちも口をそろえて指摘しているのだが、フォアボールの価値を見直したことにあると思う。現時点でリーグ1位の468個のフォアボールを記録している（2位はスワローズの421個）。

考えてみれば、バッターが初球から凡打してくれば1球でアウトになるのに対し、フォアボールは単純に（最低でも）その4倍の球数を投げることになる。しかもアウトも取れないからもう1人余分に投げなければならず、フォアボールを出せば出すほど球数も増え、ピッチャーには疲労も溜まり、攻撃側からすれば得点のチャンスが広がるばかりだ。

とはいえ、バッターとしたらヒットを打ちたい、できればホームランを打ちたい（そうすれば年俸も上がるし）と

思っているところに、できるだけ粘ってフォアボールを取れと言われてもなかなかそうは問屋が卸さない。そこでタイガースは、それまであまり査定対象とはならなかったフォアボールも年俸査定の項目に組み込んだのだ。出塁するという意味ではヒットもフォアボールも同じということで、同等の評価をしますよということである。その効果はてきめんで、先ほど触れたチーム全体のフォアボールの数もさることながら、個人成績でみても上位10人中、タイガースのレギュラーメンバーが4人もランクインしている（以上の記録いずれも9月19日時点）。ただ待つだけではフォアボールにはならないため、時には難しい球をカットする技術も必要で、選手も努力したのだ。

こうした取り組みは今シーズンから再び指揮を執った岡田彰布監督によるところが大きいだろう。戦前からタイガースは投手陣が良いと言われていた。この長所を活かすには、守備を固め、とにかく相手チームより1点でも多く点を取り、その得点を自慢の投手陣で守り抜けば良い。その得点効率を上げるためにも、必ずしもヒットに頼らずフォアボールでも良いから出塁させたランナーを返す。そのためにもフォアボールの評価も上げようとなったのではないかと想像できる。

最後に日本一になった1985年のタイガースは打撃が売りのチームで、岡田監督も当時選手としてその一角を担っていた。それだけに過去の経験にとらわれず、現在のチームで優勝するにはどういう戦術で行くべきかを的確に見極め、実行したのは見事である。

図らずも自動車整備業界は変革を求められている。来年4月からは特定整備認証制度が本格的にスタートする。過去の経験だけにとらわれず、新しい制度下で自社をどう運営していくのか、経営者の判断が問われる。





特集

人材は確保と獲得の両輪で

人手不足と言うけれど はたして業界は本当にそうなのか？

業界を問わず、人手不足が声高に叫ばれている。はたして、実際に自動車整備業界は人手不足なのだろうか。

毎年3月末に日本自動車整備振興会連合会から発行される「整備白書」では、業態ごとの売り上げ規模や事業場数、整備士数などがまとめられた統計が発表されている。

これを2017年度まで遡って見てみると、企業数及び事業場（工場）数は微減を繰り返しているものの、2021年度から2022年度にかけてはわずかばかりだが増加に転じている。

一方、整備関係の従業員数（すべての職種）はというと、なんと毎年微増を続けており、2022年度は2017年度に比べて約7,000人増えている。このうち、整備にかかわる工員数（整備士含む）はというと、微減に始まって一瞬だけ増加に転じたものの、再び微減となり2017年度よりも人数を減らした。さて肝心の整備士は微増、微減を経て再び

微増に転じた後、最終的には微減を繰り返し、2017年度に比べて約5,000人減少した。

従業員数全体で7,000人、整備士だけで5,000人と聞くとかなりの数字に見えるが、全国約90,000工場という括りで見れば大勢に影響はなく、1認証工場当たりで平均どれだけ整備士を抱えているのか、単純に整備士数を認証工場数で割ってみると、2017年度も2022年度も1工場当たり3.6人と実はほぼ変わらないという結果となった。

もっともこれは、事業場数も整備士数もともに減少している手前、当たり前といえば当たり前ではある。問題はそこではなく、自社の整備士がこの平均値と比べて多いのか、少ないのかである。取扱台数によっても適正人数は変わってくるので単純比較はできないが、1つの目安にはなるだろう。

人材探しを始める前の予備知識 人材の奪い合いの激しさ

さて、自社の人手不足を確認したところで、いざ求人をする！ということになる

のだが、その前にぜひ押さえておきたい予備知識がある。まず、この先には厳しい戦い＝貴重な人材の奪い合いが控えているということである。

少子化の折、自動車整備専門学校・大学校も下手をすれば定員割れもざらだという話をお聞きになった読者も多いのではないだろうか。逆にそうした貴重な人材だからこそ、業界からは引く手あまたで、とある整備専門学校では80人の卒業生に対して1,000人の求人があったとか。実に12.5倍の売り手市場である。

こうした状況だからこそ、自動車整備士の有効求人倍率は4.72倍とも言われているが、実は自動車整備士の技術力は他の業界から見ても高いものがあると航空業界などからも注目の的、体感としてはその4～5倍の倍率に達するのではないかと、後述の人材サービス会社は見ている。

Webサイトがなければ転職先候補にも入れてもらえない！？

人々の生活はインターネットありきに

なっているのはご存知の通り。「自分の車の修理を任せられる業者はどこかな?」といった時も、まずはインターネットで検索という時代である。それは求職活動においても同じこと。新卒で就職活動をされた方ならお分かりかと思うが、その企業に応募する前には企業研究を行ったことだろう。

新卒であっても転職であってもそれは今も変わらず行われていて、違いと言えば就職候補の企業のWebサイトを見てそれを行うということである。逆に言えば、自社がWebサイトを持っていないとすれば、その時点でアウト、研究対象にすら入れてもらえない、すなわち土俵にも上げてもらえないのである。

たとえ、その企業がどんなにすばらしい企業であったとしても、またその旨を転職エージェントがどんなに繰り返し伝えたとしても、当該企業にWebサイトがないだけで候補から外れてしまうのだという。

新しい人材が見つかった企業のうち、自社のコーポレートサイトがあったという企業は実に84.8%にも及ぶ（某人材サ

ービス会社調べ）。さらに採用確率が高まる施策として、コーポレートサイトとは別に求人だけに特化したWebサイトを設ける企業もあり、先ほどと同様に採用内定企業の50.4%が求人サイトを設けていたという（同）。

あなたを大事に思っていますという体制作りとそれを伝える努力

Webサイトがあることは最低条件。そこで何を伝えるかが、応募確率を高めるポイントとなる。すなわち、自分がこの会社に入社したら、どんな風に活躍できるのかをイメージさせられるかがカギを握っている。

どんなスキルを積みばどういう役職にステップアップしていくのかキャリアプランを示したり、評価基準はどうか、年間休日も具体的な日数（今は105日以上ないと応募は来ない）を示す。

また、職種によっても重視するポイントが異なるため、そこについてもできるだけ言及したほうが良い。たとえば整備士（特に車体整備士）なら作業に専念したい人も多いため、接客はあるのかな

いか、また土日はしっかり休みたいという傾向にあるという。

一方、車販担当ならば逆に土日は稼働時ととらえる人が多く、また会社によっては存在するルール、自社で取り扱っている車種に乗り換える必要があるのかないのかといった細かいことまで、いかに包み隠さずつまびらかにするかが応募を左右するそうだ。

職場の雰囲気伝えることも大事。たとえば女性でも安心して働けそうな職場というのは、すなわち誰が働いても快適な職場ということで、それが決め手となって応募する男性も最近では多いのだとか。

外国人を採用したいのであれば、彼ら彼女らが働きやすい環境なのかを示すことが重要なことは言うまでもない。最近では、外国人スタッフを教育する目的でシニアを（再）雇用するケースもあるという。

といったWebサイトを自社で構築できるに越したことはないが、必要経費として専門業者に任せるのも1つの手段である。

■ 自動車整備業の諸表

出典：日本自動車整備振興会連合会「令和4年度版自動車整備白書」

項目	調査年度	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2022 /2021
企業数		73,083社	73,018社	72,845社	72,523社	72,214社	72,370社	100.2%
事業場数(工場数)		92,001軒	91,883軒	91,605軒	91,533軒	91,454軒	91,711軒	100.3%
指定工場数		29,983軒	30,075軒	30,087軒	30,085軒	30,083軒	30,104軒	100.1%
整備関係従業員数		534,279人	535,418人	536,493人	539,086人	544,670人	547,332人	100.5%
整備要員数(工員数)		399,717人	399,374人	399,135人	399,218人	398,952人	399,619人	100.2%
	うち整備士数	336,360人	338,438人	336,897人	339,593人	334,319人	331,681人	99.2%
	整備士保有率	84.1%	84.8%	84.4%	85.1%	83.8%	83.0%	—

アプティ

採用から定着のフォローまで 自動車業界専門人材サービス



自動車用品の製造・販売会社として創業したアプティ（井田秀明社長、東京都目黒区）。人材不足が顕在化した自動車アフターマーケット関連事業者への恩返しとして、業界特化型の求人サイトを皮切りに人材サービス会社としての側面を発揮し始めた。

掲載料・成約手数料もなし 完全無料の求人サイト「カーワーク」

同社の人材サービス会社としての出発点自動車業界特化型求人サイト「カーワークアシスト」、通称「カーワーク」だ。同サイトがユニークなのは募集企業の数居の低さにあり、掲載する求人情報の件数・掲載期間・募集人数などは無制限かつ、掲載料や採用決定後の成約手数料なども不要という、夢のような状況。

こうしたことも相まってか、業界最大級の求人情報を掲載。このうち6割強～7割弱が整備士ないし車体整備士とのこと。料金無料としているのは「カーワークをそのお客様とのファーストタッチの場（アプティを知ってもらうための場）と割り切っている」（アプティ・山口修平オートモービル・HR事業部長）から。これで採用が決まればよし、そうでなければこの後に控えるサービスを利用してはどうか？

<https://carworkassist.com/>

転職支援サービス 「カーワークエージェント」

先述のカーワークのバージョンアップ版として新たに開始したのが、転職支援サービスの「カーワークエージェント」で

ある。求職者にとってはカーワークと同様に無料で登録・利用できることには変わりはないが、一人ひとりに専属のエージェントが付いてキャリアアドバイスから入社後のフォローまでのトータルサポートを受けられる。

一方の求人企業としては、より確実に、たとえばより短期間で複数人がほしいといった時などに利用をおすすめしたいのが同サービスという位置づけになる。毎月800人の新規登録があり、累計登録者数は25,000人。このうちアクティブに活動しているのは月間平均3,000人。求人企業の採用事情に合わせて正社員としての紹介、派遣社員としての派遣いずれにも対応。派遣の場合、よほどのことがない限り企業側から契約終了の申し出はなく継続雇用となるケースがほとんど。

なお、同サービスについては、採用決定の際には求人企業から同社に対しての成果報酬が必要になることにご留意いただきたい。

<https://cwa-agent.com/>

既存スタッフの流出防止にも活用可能 定着支援サービス「UProud」

手間暇をかけて採用したばかりの新入社員が早々に退職してしまうことほど悲しいことはない。そうならないように

活用したいのが社員に会社への誇りを醸成する定着支援サービス「UProud」だ。早期離職防止の側面を打ち出しているが、何も新入社員に限ったサービスではなく、既存のこの道何十年というベテランスタッフに適用してももちろん構わない。新人を採る端からベテランが辞めていく事態は、新人を失うよりよほどの痛手だからだ。

同サービスは特定の1社員に対して、スマートフォンもしくはパソコン経由で毎月アンケートに回答してもらい、その人の仕事に対するモチベーションを見える化し、離職防止対策の一助にするというもの。

アンケート結果については、青山学院大学のリテンションマネジメントの権威である山本寛教授監修の下、分析を行う。導入に至るまでに、結果をどう読み取ればいいのかに関するレクチャーも受けられるので安心だ。

実際に同サービスを利用した事業者の89%が結果に満足しているという（同社調べ）。費用は1アカウント（社員）につき、1,000円/月。変化の兆候をつかむためにはある程度の期間を要するので、最低でも1年間は続けることをオススメしている。

<https://uproud.jp/>



中島康恵社長

シニアジョブ

若い人だけが労働者ではない 経験が価値を生むシニア雇用

高齢者が生き活きと生活できる環境を作り、世界に誇れる高齢者社会を目指すため2016年から高齢者専用人材紹介業・人材派遣業を開始したシニアジョブ。人手不足が叫ばれる中で注目を浴びつつあるシニア層の雇用について中島康恵社長に聞く。

—現在の日本の環境、シニア人材の求人状況は？

日本は超高齢化社会となることから、その動向は世界各国が注目している。長引く不況による先々の不安や税金の問題、生きがい探しなどの理由もあり60歳以降も働きたい人が増えている。そのような環境下においてシニア層で仕事を探している人は多い。現在、当サイトでの企業登録は8万件、求職者は8.1万人となっている。

2010年代後半はシニア雇用が伸びていたが、2020年には新型コロナウイルスの影響が大きく求職者は増えた一方で企業登録は増えなかった。しかし、日常が戻りつつある現在は以前の数値に近くなっている。

—整備工場側の求人や整備士だったシニア層の就職状況は？

2018年から整備士の紹介を取り扱っているが、整備白書で発表されているように整備士の平均年齢も上がっており、同時に定年などを迎えた整備士も増え、60歳代の整備士の登録は緩やかながら右肩上がりになっている。全体の7割、60歳代だと約8割が当サイトに登録してから1ヵ月以内に内定を得ている。当社を介して就業に至った整

備士のうち60歳代が占める割合は2019年は約11%、2020年はコロナ禍の影響で2.86%まで減少したが、2023年は約29%と2019年と比べてもかなり拡大している。

就業数も増えており、2022年の60歳代の就業数が2020年の約2.5倍となっている点を見ても、全国的に整備士不足は顕著となっており、採用対象をシニアまで広げていることが分かる。また、整備検査員などの有資格者は特にニーズが高い。

60歳代は通勤距離を抑えたい意向が強く、基本は居住する県での就職を希望するが、企業側は遠方からでも整備士資格を持つ人間を採用したい意向が見える。実際に就職するために企業の新規店舗出店に合わせて、転居したケースなども存在する。

—シニア整備士に対する年収などの条件面は？

整備士不足が顕著とは言ったが、シニアである点を考えるとこれまでよりも下がるケースは少なくない。当社としては希望に沿えるようにマッチングをしているが、厳しい現実を伝えなくてはいけない場合もある。一方で、再雇用後に転職活動をするシニア整備士も多く、その場合は年収が上がるケースもままある。

—シニアを採用した企業側の思惑や、注意点など

シニアを採用し人材を確保したことで既存の若い人に新型車の対応をさせたり、資格を取らせたりする工場が多い。人手不足により勉強させる時間がない場合も多く、その部分をシニアが補ってくれるため、長期的に見てもその効果は大きいだろう。

また、人間関係的な部分で効果を発揮する場合もある。年齢が近いと対立が起きやすいが、孫と祖父ほど年齢が離れていると技術や知識の教育面でもスムーズにいくことが多い。

注意点としては、シニア雇用は昭和の残業礼賛の時代を生きてきたため頑張り過ぎてしまう場合もある。そこはしっかりと管理してあげることが重要だろう。また、年齢的にも長期間働けない場合が多いがその点を加味し、働ける場を提供すれば力になってくれるだろう。

シニアジョブWebサイト

<https://corp.senior-job.co.jp/>

ACC (アセアン・カービジネス・キャリア)

特定技能2号拡大により自動車業界の
外国人労働者は増加傾向に

アジアと整備業界をつなぐことを目的に、2017年に設立されたACC。自動車整備ビジネスを中心に、人材をアセアン各国から紹介する同社の川崎大輔社長から特定技能2号に自動車整備が加わることでどのような変化が起こるかを聞いた。



川崎大輔社長

— 特定技能1号と2号の違いについて

2019年に創設された特定技能制度だが、2号は永住が可能だが1号は最長でも5年間しか働けなかった。しかし、今年6月に新たに自動車整備を含む9分野が2号に追加されることが閣議決定し、帰国する必要があった1号の外国人労働者も2号を取得し、働き続けることが可能となった。

1号は企業の監督を受けて業務に就くのに対し、2号は作業工程管理や管理者や指導者としての仕事求められる。また、1号は技能実習生と同様に雇用主は生活全般の支援が義務づけられているが、2号にはそれがないのも大きな違いと言える。

— 2号の対象に自動車整備が含まれることになった

自動車整備は2号対象となる11分野の中でもっとも代替ができず、経験と知識が必要な業種である。そのため、今回の2号に自動車整備が追加されたことは業界としても大きな利点となる。

また、昨年8月にはこれまで特定技能における自動車整備に従事する業務は「分解整備」、「自動車の日常点検整備」、「定期点検整備」の3つだったが、特定整備の施行に合わせ「分解

整備」が「特定整備」の名称に替わり、さらに「特定整備に付随する業務」が追加された。これはエイミング作業には電子制御装置整備が含まれるため钣金塗装業務は欠かせないという判断によるもので、これまで整備がメインだった特定技能外国人に钣金塗装を主業務として従事してもらうことが可能となっている。

これまで5年間で帰国することを懸念して採用を控えていた工場や、帰国を前提として教育していた工場も今後はそこで働き続けてもらうための前向きな動きが取れることになるだろう。

— 特定技能2号を取得する外国人を雇用する際の注意点など

技能実習生制度と違い、特定技能1号、2号ともに転職が可能となる。だが、日本人は転職後すぐに働くことができる一方、特定技能外国人が転職する際は新たに就労ビザを申請しなくてはならない。申請には3ヵ月ほどかかるため、働けない期間が生まれてしまうので実際に転職する人数は多くない。基本的に技能実習生からの特定技能への移行が多く、これまで実習していた企業にそのまま就職するケースが多いため、関係性が構築できているのであれば懸念点にはならないだろう。

特定技能外国人は技能実習生とは扱いが大きく変わる。基本的に正社員となるので福利厚生面でも日本人と同等に扱わなくてはならない。

新たに特定技能外国人を雇用しようと考えている場合、年収や人材紹介会社への監理費などを含めると日本人を雇用するよりもコストがかかる場合がある。

しかし、90%近くが技能実習(自動車整備)からのシフトとなっている。技能実習として業務経験をした後に、同じ整備職種で特定技能1号になっているということだ。

つまり、本国からの技能実習生に比べ、日本での経験もあり、技術が高く現場の即戦力として活躍ができる。日本語でのコミュニケーションも問題がなく、日本での生活やビジネスにも慣れている。初めての外国人採用の企業であっても安心だろう。

人材不足に悩む、自動車整備、钣金塗装業界にとって魅力的な人材は特定技能の外国人と言える。人材不足に悩んでいるのであれば一度検討をしてもらいたい。

特定技能制度

特定技能2号に自動車整備が追加。永住が可能に

今年6月の閣議決定で外国人労働者向けの在留資格「特定技能2号」に新たな分野として自動車整備が追加された。これにより特定技能1号の労働者が2号に移行することで、日本国内の永住が可能となった。耳馴染み深くなりつつある技能実習生と特定技能外国人の違いを解説する。

特定技能2号移行により
日本永住が可能に

これまで外国人技能実習は基本は3年間（3号への移行で5年間）だった。しかし、特定技能1号に移行することでさらに5年間が追加され、最長8～10年間日本での在留が認められていた。そこから特定技能2号に移行することで永住が可能となる（下図）。

特定技能制度とは、人手不足が進む中、人材確保が特に困難な産業分野において一定の技能を有する外国人労働者を受け入れる制度として2019年に開始された。一定の専門性や技術を要件としている1号。より熟練した技能と日本語能力が認められると2号への移行が可能となる。

技能実習と特定技能の違い

技能実習も特定技能も外国人を受け入れる点では同じだが、そもそ

もの目的が違う。技能実習は発展途上国の若者に日本の優れた技能を母国に持ち帰り母国の発展に寄与することを目的としている（実情との乖離はあるにせよ）。一方の特定技能は前述のように少子高齢化に伴う人手不足を補うための制度となっている。

受け入れ職種に関しても技能実習は86種類と幅広いが、特定技能1号は12分野、2号は今年6月に閣議決定された「自動車整備」、「製造業」などを含む11分野となっている。これは、人手不足に困窮する各分野から2号として雇用を続けたいという要望が寄せられたことによる。

技能実習から特定技能への移行

本来、技能実習生は本国に技術を持ち帰ることが目的ではあるが、実情として企業側は「残ってもらいたい」、実習生側も「会社に残りたい」と思う場合が多い。現在、多

くの特定技能外国人が技能実習生からの移行となっており、2号の拡大により移行数はさらに増えるだろう。自動車整備の場合、技能実習生2号を良好に修了し、同様の自動車整備への移行であれば「技能試験」と「日本語能力試験」は免除となり、書類提出のみで移行可能となる。

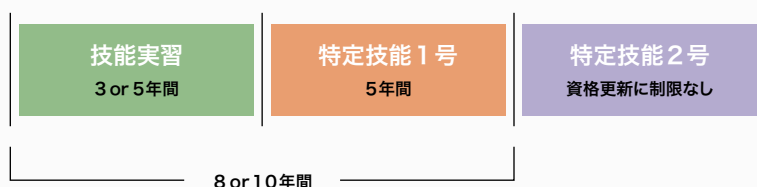
特定技能1号から2号への移行

特定技能2号は1号に移行し、そこからさらに難易度の高い技能試験に合格した者だけが移行できる。その際、日本語能力に関しては水準以上という判断から試験が実施されることはない。

特定2号外国人は熟練した技能が求められる。これは自らの判断で高度かつ専門的な業務を遂行するだけでなく、監督者としての業務も統括できる水準を指す。

自動車整備分野は2019～2024年までで1.3万人の人手不足が見込まれる。2023年末までは特定技能1号外国人の受け入れ上限を最大6,500人として運用している。今後さらなる増加が見込まれる技能実習生と特定技能外国人にどのように活躍してもらうかで業界の環境は大きく変わっていく。

各資格の在留可能年数（期間満了後に要件を満たすと右の資格に移行可能）



事例 京都府整振・整商

業界の行く末を憂い 技能実習生監理・職業紹介に取り組む

京都府自動車整備振興会及び商工組合では2019年より外国人技能実習生を受け入れる体制を構築。主にカンボジアから夢に燃えた整備士たちを迎えている。現在は特定技能制度にも対応している同組合の石村直哉マネージャーに話を聞いた。



石村直哉
技能実習生監理部 職業紹介部マネージャー

—取り組みを始めたきっかけは？

カンボジア政府から日整連に対して、「日本の自動車整備を学びたい若者が多くいるので受け入れ体制を構築してほしい」との要請があったことが始まりだった。ちょうど当時、地元京都の整備工場でも人手不足の兆候が見られたことから、何か手を打つべきだと考えていたところにこの話が舞い込み、手前味噌ながらとりわけこの話題に関心の深かった私が主導的な立場で進めることになった。

始めるに際して国際協力機構（JICA）の自動車整備技術普及促進事業に参加する形で2016年、現地で彼らを指導する体験をし、その結果を踏まえて2018年には滋賀県自動車整備振興会と名古屋の民間企業と共同で送り出し機関「ReNetHR」を現地に設立。ここでも自動車整備教官として指導に当たった。

ただし、技能実習制度は1年目から2年目と3年目から4年目に進む段階で評価試験を行う必要があり、試験実施団体が実習生を受け入れる監理団体を兼ねては問題があるだろうということで、整備振興会は主に評価試験を実施する役割、そして商工組合は実習生を受け入れる監理団体と役割を分担した。こ

こまで累計で入国待ちも含めて約80人の実習生を受け入れている。また、特定技能に進んだ者も10人となっている。

—実習生に気持ちよく働いてもらうために心がけていることは？

受け入れ先の企業とは対等の立場で付き合うということ。何かトラブルが起きて実習生と企業双方の言い分を聞く時でも、企業側を顧客ととらえてしまうのは一方的に企業側の要求を飲まざるを得なくなりかねないので、フラットに双方の言い分を聞いてお互いに歩み寄れる点があれば歩み寄ってもらうよう心がけている。

また、通訳も兼ねたカンボジア人スタッフ2人が常駐しており、困ったことがあればいつでも相談に乗れる体制を整えている。これがきっかけで、個別に対応するよりはと日本語のリモートレッスン（1回5人まで）が始まった。送り出し時点と受け入れ時点での日本語教育だけでは必ずしも充分ではないため、補修目的の実習生もいれば、日本語検定合格を目指す者もいる。

これも問い合わせが高じてのことで、3級整備士試験や評価試験のためのe-ラーニングもスタートし、併せて実技試験のデモ動画なども配信できるようになった。試験に限らず、たとえば

ATMの使い方など生活で困った場合の解決動画なども好評だ。

—実習生を受け入れる上でのポイントは？

外国人というだけで特別視しがちなのは日本人特有のものだが、彼らも同じ人間だということを忘れないでいただきたい。

また、そもそも監理団体は日本国内に3,700～3,800ほど存在している。当組合は自動車整備業界に特化しているが、他の監理団体で整備業界に特化しているところは数少ない。

当組合で培ったノウハウはいつでも公開する準備があるし、実際これまで他県からの視察も受けており、私自身講演に出かける機会も多い。

しかし、京都に本社がない企業は当組合の取り組みを利用することはできないので、地元の整備振興会ないし商工組合が取り組まない限りは既存の監理団体に頼るしかない。

京都はもちろん、おそらく他の都道府県でも自動車整備工場の場合、少人数の受け入れを希望するケースが多いと思うが、一般的に監理団体は大人数を希望する業種・業界を歓迎しがちな傾向にあるため、十分なサポートが受けられない可能性もあることを念頭に置いて監理団体は慎重に選んでほしい。

事例 相馬モーターズ

売り上げを増加させ、今いるスタッフの負担を軽くするための人材雇用

相馬モーターズ（相馬順治社長、埼玉県北葛飾郡）は社長含めたスタッフ22人で自動車のトータルサービスを提供している整備事業者。直近で採用した2人のスタッフも交えて、同社の人材採用について話を聞いた。

様々な転職サービスを利用するも採用が決まらない日々

同社は3年ほど前から人手不足解消のため大手転職サイト数社と契約をするも結果にはつながらなかった。年齢や居住地域を検索し、求職者に直接求人案内が送れるサービスを利用し、月に5万円、年間60万円を支払ったものの、それでもほとんど返答が来ることはなかった。また別のサイトでは同社の求人ページを数十万円費し充実させてみたが、こちらも同様の結果だった。

ある日、農業経営者に求人状況について聞くと、有名大卒や誇れる経歴を持った人を採用しているという実績を耳にし、「1人雇用するのに100万円以上かけている。安く済ませようとする希望する人は来てくれない」とアドバイスをもらう。求人にかかる費用を抑えることを考え、多くのサイトに求人情報を掲載していた、これまでの採用活動を見直し、契約していた求人サイトをすべて解約。採用資金をすべて整備士専門求人サイトに投入することにした。

忙し過ぎて退職する人を出さないための雇用

整備士専門求人サイト掲載後の動きは早かった。1年以上面接がなかった

状況から一転、1ヵ月で4人と面接をすることになり、1人の採用を決定した。それから2年後の今年6月には、また1人採用するなど理想的な人材確保を実現した。

登録サイトへの支払いは採用者の年収割合に基づくもので、最終的には2人採用で240万円ほどとなった。「お金で優秀な人材を採用できるのであれば安い」と話す相馬社長だが、そこには現在働いているスタッフへの思いがある。「業績を上げることは重要だが、そこだけに目を向けるとスタッフへの負担が増える。忙し過ぎると人は辞め、残ってくれているスタッフにさらなる業務負担が増え、さらなる退職を招く」と危機感を口にし、「最終的に顧客へのサービス不足につながり、売り上げの減少を招けば、企業として成り立たなくなる」。

中途採用者2人の思い

2021年に入社した齋藤洋一さんは現在33歳。自動車大学校を卒業後、ガソリンスタンド運営会社に就職。3年半勤めた後、指定工場に転職し、そこで検査員として6年間勤務した。退職の理由は「いろいろな車に触れてみたかった」とことと「上がらない給与への不安」だった。面接でそれを聞いた相馬社長は、齋藤さんに任せたい仕事、そ



相馬順治社長(中央)、齋藤洋一さん(右)、飯島浩人さん(左)

して自社で働いた場合の給与システムなどを細かく説明した。その提案を受けた齋藤さんは「働く人のことを本気で考えてくれている会社だと感じた」。整備士専門求人サイトを利用した理由として業界が絞られていて求人情報がを見つけやすかった点を挙げる。

今年6月に入社した飯島浩人さんは自動車専門学校を卒業後、ディーラーの整備工場で4年間勤務した。残業もなく年収も同年代よりも高く、何不自由なく仕事をしていたが、部署異動をきっかけに大きく環境が変わる。異動部署ではノルマの厳しさからくるパワハラが横行しており、上司に相談するも改善されることは一切なく、精神的に追い詰められた飯島さんは休職するに至り、転職を決意。それでも「好きなメカニックの仕事でもう一度チャレンジしたかった」という飯島さんの熱意に相馬社長は応えた。2人に入社後の感想を聞くと「本当に転職して良かった。これからも楽しく仕事をし、会社に貢献したい」と笑顔で口をそろえる。

業界の求人状況について相馬社長は「有名企業ではない我々のような業界の中小企業は求人段階でお金をかけないと難しい」と語る。顧客サービスの向上のため、同社では今後もさらなる人材確保を行っていく。



一般整備機器

錆落としやスパッタ除去に

低振動ニードルスケラー 「B16/18/19MV」

振動数を抑えることで、作業者への振動負担を軽減した低振動ニードルスケラー。溶接個所のスパッタ除去、錆や泥落とし、塗膜はく離の作業に適し、低振動のため疲れにくく作業時間短縮などの効果も見込める。ストレート型のB16MVとハイパワー仕様のB19MVを準備。

■仕様 (B16 / 18 / 19MV)

※B16MVとB18MVが共通の場合は省略

● 打撃数: 2,400/min / 3,000/min ● 3軸合成
値: 4.8m/s² / 5.0m/s² / 4.6m/s² ● ストローク: 11mm / 20mm ● パワー: 1.8J / 7J
● ピストン径: 23.5mm / 34.4mm ● 全長:
360mm / 340mm / 375mm ● 重量:
2.35kg / 2.70kg / 3.51kg



シカゴニューマチック (不二空機) TEL 0120-72-5522
大阪府大阪市東成区神路 2-1-14 FAX 06-6972-2250

一般整備機器

水平対向エンジン向けのプラグ交換セット

プラグ交換セット 「PGEJ20S」

エンジンルーム内での水平対向エンジンのプラグ交換に適したセット。マグネット付きの六角プラグソケットを点火プラグに装着したのち、エクステンションバー(差し込み角: 9.5mm) でプラグを脱着させる。別売りのラチェットメガネレンチを使用することで作業の幅がさらに広がる。プラグ2面幅は16mm。



STONE 営業業務部 TEL 0721-56-1850
大阪府河内長野市寿町 6-25 <https://www.tonetool.co.jp/>

一般整備機器

大型タイヤにも対応の外付けモデル

タイヤ研磨装置 「けんま君B+」

偏摩耗により低下したタイヤ性能を回復させるタイヤ研磨装置の外付けモデル。手持ちのタイヤバランサーに外付けすることで工場内のスペースを有効活用し、簡単操作で研磨メンテナンスが可能。タイヤへは空気圧で研磨ベルトを圧着する。



■仕様 研磨可能なタイヤ

※B16MVとB18MVが共通の場合は省略

タイヤ直径は: 500~1,100mm
タイヤ幅: 500mm
電源: 3相230V・3.3kVA

三重電子 TEL 0596-52-5281
三重県多気郡明和町菘村 1168 FAX 0596-52-3448

グッズ類/カー用品/他

プロ仕様のマルチボデーコーティング剤

スプレータイプ・コーティング剤 「LM グラフェンプロ」

韓国LUMINUS社製のスプレータイプ・コーティング剤、LMグラフェンスプレーの上位モデル。より高い撥水性やスリック性を持った硬化コーティングに近い被膜を形成する。

施工時の硬化時間は約6時間で、ボデーや樹脂パーツだけでなく、ガラス、ゴム、レザー、ホイールにも使用可能。容量: 250ml。



グラスウエルドジャパン TEL 075-721-5789
京都府京都市北区上賀茂榊田町 16-1 <https://www.gw-ccj.com>

情報

BOX

information box

日産自動車、ドライバー専用 リラクゼーションを試験展開



日産自動車ではEVをサステナブルの観点から広める活動として、「GREEN PASS」プロジェクトを高速道路のSAで展開している。東名高速の海老名SAなどで開催した第1弾（2022年2月17日～3月16日）、同じく足柄SA（同年10月27日～11月9日）・新東名高速の岡崎SA（同年11月17日～11月30日）で開催した第2弾に続く第3弾として、東名高速の足柄SA（2023年7月21日～8月3日）に次いで新名神高速の宝塚北SAで「FULL-CHARGE SALON」を8月24日から9月6日まで期間限定オープンした。同サロンは、日産自動車と新潟大学が長時間の運転疲労に着目して共同研究。その結果に基づき、ドライバー専用のリラクゼーションを開発した。このリラクゼーションを、

すべてのEVオーナーがカーライフをより快適で豊かな時間を感じてもらいたいとして、充電中の待ち時間をより価値ある体験にと提供する。

提供するリラクゼーションは、キャンセル待ちが71万人という予約困難な人気店として知られる「悟空のきもち」と共同開発したもの。施術を行うブースには、再生素材「SOLID」を使用。施術後には、廃棄果実を使用したサステナブルなドリンク2種（ベストパティシエ賞を受賞した加藤峰子氏監修）を同乗者にも提供する。

過去の開催地の利用者からは好評の声が多数寄せられており、今後も試験開催をしつつ、サービスの常設化も視野に入れている。

TONE、MAINTENANCE SALE 2023を実施中



TONE（矢野大司郎社長、大阪府大阪市）は11月末日まで「MAINTENANCE SALE 2023」を実施している。

期間中は、対象製品を20～40% OFFで販売。同セールでは、ブラックカラーのツールケースが限定仕様として用意されており、ソケットレンチやビットラチェットのセット製品を合計14セットラインアップ。また、新発売のコードレス電動ツールも割引対象となっている。詳細は同社Webサイトまで（<https://www.tonetool.co.jp/>）。

空研

製品満足度アンケート実施中



空研では、さらなるお客様への満足度、製品、サービスの品質向上のため、特定商品に関する満足度アンケートを実施している。今回はエアインパクトレンチ「KW-1600proZ」が対象で、10月31日まで同社アンケートサイトにて実施中。回答者にはQuoカードを進呈する（<https://www.kuken.co.jp/contact/qt2308.html>）。

エンパイヤ自動車 EMCフェアを開催



自動車部品・用品の総合卸商エンパイヤ自動車（上橋敦社長）は、8月23・24日、流通センター（東京都大田区）で本年2回目となるEMCフェア2023を開催した。

「Re;Start～笑顔あふれるカーライフへ」をテーマに、同社の取引先64社が出展。各社のブースとは別に、特定のテーマを設けた特別ブースもあり、検査用スキャンツールの型式認定予定も披露されるなど、特定整備コーナーが中でも注目を集めた。

これからの整備の必需品

ADAS

OBD車検

エーミングツールキット

全国産車に対応 (トラック対応
輸入車は一部対応)

全項目エーミング可能

エイニーズガレージのエーミングツールなら
アフターフォロー万全
導入に不安な方もご安心ください!



※エーミングターゲットはオプション販売です。

簡単!
正確!

钣金塗装業で培ってきた知識と経験を活かし、当エーミングツールを開発しました。効率性・利便性・作業性の高さを実現し、計測から設置までより簡単・正確に作業できます。

導入後も
安心!

『見えない「安心」を 見える「安全」に』を理念とする弊社は、月間100台以上のエーミング作業を行う実績を持ちます。導入前は全国の現場にお伺いし、ツールの説明や作業場所・作業体制を確認します。アフターフォローでは不明点の解決をはじめ、エーミングセットアップマニュアルの提供や不具合情報の共有など、無料でご利用できますので導入後もご安心ください。



低価格!

自社開発製品かつ直販のため、導入しやすい低価格を実現しました。導入の懸念要素である初期費用を抑えられます。お見積もりはお気軽にお問い合わせください。

- カメラエーミング・レーザーレーダーエーミング・ミリ波エーミング・BSM(ブラインドスポットモニター)エーミング・360°オールアラウンドビューカメラエーミング等の作業に対応するエーミングツールです。
- カメラエーミングとミリ波エーミングのセッティングポイントが同時に測定できるため、3点ポイントの計測が不要です。
- ホンダ車や日産車など前輪中心からのセッティングも簡単にできます。
- 車両中心線からのオフセットセッティングや、BSM(ブラインドスポットモニター)エーミングの際のセッティングポイント計測・360°オールアラウンドビューエーミングのセッティングポイント計測にも対応しております。

ADASエーミングツールBasic Kit ANG-1001 ※エーミングターゲットはオプション販売です。
[キット内容]メインツール/サブツール/車両芯出しクロスレーザー用アタッチメント/カメラエーミング用アタッチメント/ミリ波エーミング用リフレクター/高輝度グリーンクロスレーザーユニット (BOSCH製)メインツール用/高輝度グリーンクロスレーザーユニット (HUPER製) サブツール用/アルミダンパー1.5m×4本 (接続可能で最大6mまで対応可能)/基準点マーカー用プレート 大×2枚 小×1枚・下げ振り
●カメラエーミングに特化した自動車ガラス店向けのツールキットも販売しております。

うちでもエーミングできる? エラーが消えない! 工賃の設定はどうすればいい?

商品について知りたい方、導入をご検討の方は電話・メールにてお問い合わせください。

お見積もり

カタログ請求

0587-81-6567

info@annys-garage.com

全国出張デモ

ご質問・ご相談

電話受付時間 9:00~20:00 (日・祝日除く)

商品の詳細は ▶ **エイニーズガレージ**



エイチフェイス、躍進中!

エイチフェイス（藤本明治代表）は9月9日（土）、エイニーズガレージ（愛知県稲沢市）で「第2回エイチフェイス勉強会」を開催し、全会員の中から17社・23人が出席した。安心・安全な自動車整備を追求し、信用と実績の積み上げを目指すエイチフェイス。その勉強会を取材し、レポートする。



■ ミーティング

午前中は会議室で情報共有を目的にしたミーティングが開かれた。

冒頭、藤本代表の挨拶の後、出席者全員が自己紹介を兼ねて近況報告をした。その後、月100台以上のエイミング作業をこなす藤本代表が経験したミリ波レーダーやフロントカメラなどの調整に伴う電子制御装置整備作業、スキャンツールのトラブル事例とその解決方法を紹介。また汎用

スキャンツールではECUに接続できない事例の共有も図られた。

このほか、出席した会員から輸入車の調整作業に関する質問や会員間でよりスムーズに情報を共有するための提案など関連な意見交換が行われた。

最後に藤本代表から車両に装着されている電子制御装置の増加により、1台当たりのエイミング作業料金が上

昇傾向にあることが報告された。

藤本代表は同会のエイミング作業料金の算出方法の考え方を示した上で、「私たちが行う作業は医療と同等に扱われるべき作業であり、明確な根拠を示すことが重要」であると会員に呼びかけ、安心・安全な自動車整備を追求して信用と実績を積み上げていく方針を改めて確認した。



挨拶する藤本明治代表



自社の近況報告や藤本代表への質問などを通じ、会員間で多くの情報共有が図られた



■ エイミング作業実習

この勉強会のために作業場に新型トヨタ・プリウス（H6#系）を用意。

藤本代表自らが、エイニーズガレージ社製エイミングツールと汎用スキャンツールを用いて、フロントカメラ、ミリ波レーダー、ウルトラソニックセンサー、360°カメラ（アドバンスパーク付き）の各種調整作業を実演し、作業時のポイントや注意点を紹介した。このほか、汎用スキャンツールの操作テクニックやLiDARセンサーに関する情報、スバル・アイサイトXの

調整作業方法などについても解説した。

さらに、エイニーズガレージ社製エ

イミングツールは藤本代表が日々改良を重ねており、新しい製品や開発中の試作品を会員に紹介した。



フロントカメラ調整作業の実習



フロントサイドレーダー調整作業の実習

省力化・効率化機器・用品紹介

業界を問わず人手不足に見舞われている日本。人手が足りないからといっても、一朝一夕で人員を追加できるなら誰も苦労しないのが正直なところ。ここは考え方を変えて機械の力で効率化を図るのも1つの手段である。

改 善

車両管理業務を効率化

タブレット式車両画像撮影・保存・管理システム「Vehicle Snap」

アルティア » <https://altia.co.jp/>

車両入庫時に保安基準の外観の確認実施においてエビデンスを残すことが重要になっている。

現在、車両の前面・背面・両側面等、車両画像はデジカメで撮影するケースが多いが、複数枚撮影した画像を1枚1枚確認し、ナンバーごとにフォルダ分けする作業は工数がかかる。また部分的に撮影した画像がどの車両のものか分からなくなってしまうことがあり、作業時間の増大やヒューマンエラーが生じてしまう恐れがある。

「Vehicle Snap」は、“タブレットひとつでナンバープレート認識・車両画像の撮影、登録・確認作業を実現”することができ、車両画像管理に伴う、わずらわしい作業を劇的に改善する。

操作は、管理PCとWiFi接続したタブレットで車両前方のナンバーを撮影し、ナンバープレートを解析。車両画像登録画面から、タブレットやオプションの固定ドームカメラで必要な箇所の撮影・登録を実施できる。ナンバープレート情報と車両画像を自動で紐づけ

ることで登録ミスを防止し、コンプライアンス強化に貢献する。

ナンバープレート名のフォルダは、管理PCからワンクリックで生成可能。撮影したすべての画像が自動的にフォルダに保存されるため、時間の要していた仕分け・保存作業を大幅に削減することが可能だ。



エンジンオイル交換を効率化

エンジンオイルオートチェンジャー「EAC-81 / 82」

安全自動車 » <https://www.anzen.co.jp>

最も頻度の高いエンジンオイルの交換作業を自動化できるオイルチェンジャー。廃油の抜き取りから新油の注入までを自動化することで、オイル交換作業が驚くほど楽でスピーディーに完了できる。

オイル交換作業の現状はリフトのあるストールでメカニックしか作業することができないものだった。しかも、オイルによる床汚れの可能性や新油注入中の体勢により腰に負荷がかかったり、リフトアップのための操作が必要だった

りと、頻度が高い作業にもかかわらず手間と時間を要することが悩みの種だった。

しかし同製品ならば高精度な計量機能で、抜き取り量と同量のオイルを自動注入できるのでオイル漏れの心配もない。また、レベルゲージ部から廃油を抜き取るため、リフトのない場所でも作業でき、ジョッキでの注入時の腰への負担もゼロ。一般の下抜きによるオイル交換と比較して実作業時間で約15分の削減を実現した（同社調べ、

下抜き→約21分、同製品→約6分）。

用途に合わせて11モードが選択でき、1油種に対応する「EAC-81」と、タンクを2分割して2油種に対応する「EAC-82」をラインアップしている。



エンジンオイル上抜きを効率化

マグナムオイルチェンジャー「MOC-30」

イヤサカ » <https://www.iyasaka.co.jp>

世界初! 形状記憶合金ノズル(国内・米国特許取得済み)を使用したオイルチェンジャー。エンジンオイルの上抜きの効率化をサポートする。

様々な形状のオイルパン(車種[※])に対応すべく、付属する3タイプのノズルには形状記憶合金を採用。オイルによって温まることで伸びた状態で固まるのが特徴。ノズルにはタッチセンサーが付いているので、オイルパンの底に到達するとランプが点灯。確実にエンジンオイルを吸引することができる。

動力源はエア方式(5~8kg/cm²)なの

で、モーター要らず。本体重量18kgと軽量化を実現し、移動も作業も楽々。目盛り付きのサイトグラスの採用により、オイルの抜き取り量と汚れが一目瞭然。オイルがほとんど抜けた状態になると、カタカタと音がするため、吸引完了の目途もつけやすい。吸引の速さはオイルが50°Cの状態です30~40秒/ℓ。タンク容量は35ℓ。

ドレンプラグを開ける必要がないため、従来方式に比べて作業時間を短縮できる。基本的にリフトアップせずに作業できるが、延長ホースを使えばリフトアップにも対応可能。



※一部未対応の車種もあり

簡単・正確・低価格

エイミングサポートツール「ADAS エーミングツール BASIC kit ANG-1001」

エイニーズガレージ » <https://www.annys-garage.com/>

鍍金塗装業で培った知識と経験を活かし、効率性・利便性・作業性の高さを実現した全国産車対応のエイミングサポートツール。カメラとミリ波レーダーのターゲット設置位置を同時に測定できるなど、計測から設置まで簡単、正確に作業でき、エイミング作業の効率化に寄与する。

エイミング作業は、主なカメラ、ミリ波レーダーのほか、レーザーレーダー、BSM(ブラインドスポットモニター)、360°カメラ(全方位カメラ)などにも

対応する。

また、サポート体制も充実。導入前には現場を訪問して使い方や作業場所、作業体制をアドバイスし、導入後は月間100台以上の豊富な作業実績に裏打ちされたトラブル対応や各種不具合情報の共有、オリジナルマニュアルの提供などがすべて無料で用意されている。

キット内容は、メインツールとサブツール、ミリ波エイミング用リフレクター、高輝度グリーンクロスレーザー、

各種アタッチメントなどがセット。カメラエイミング用ターゲットは別売で、そのため初期導入のコストが抑えられる。



※カメラエイミング用ターゲットは別売

メンテナンスを効率化

ガラスコーティング「クリスタークォーツ FLOW」(疎水タイプ)

バンザイ » <https://www.banzai.co.jp>

ツヤと滑り性を備えた、新しい疎水タイプのガラスコーティング。従来の疎水系コーティングにはツヤ感が低い、ボデーが滑らない、水引きが悪いなどの課題が多く見られたが、クリスタークォーツFLOWは新開発の第5世代ポリシラザンベースコートに、ツヤと滑り性を備えたトップコートを採用した2層タイプの新世代ガラスコーティングである。ベースコートそのもののツヤに加えて、トップコートでさらにツヤと滑り性を補うことで、従来になかったツヤと滑

り性を実現した。

同商品は施工性とお客様のメンテナンス性にもこだわり、オリジナルの大型3層構造の施工パッドと組み合わせることで大型の乗用車も手早く仕上げることが可能。

またお客様による通常のメンテナンスは3ヵ月~半年ごとの洗車で、濡れたままのボデーにクイックコンディショナーを噴霧し拭き上げるだけで、ツヤと滑り性がより向上する。すぐに始められる1台セットには、ベースコート剤、トッ

プコート剤、施工用のHCパッドの他、専用クロス2枚と拭き取り用クロス1枚、施工ステッカー・証明書・施工タグも付属する。



第8回

お客様は見ています②

マナーとは社会で生活していく上で守るべきルールのことであり、そこから導き出される行儀作法もマナーです。小さな積み重ねが実は儲けにつながるのです。

「儲けたい!」「売上げを上げたい!」「稼がなければ!」「会社を永続させなければ!」、これが経営者の本音でしょう。

儲けるためには、社長自ら学び、人としての魅力を付けることです。その後ろ姿を見て、一緒に働き、儲けてくれる社員が育つのですから。

社員と会話ができていますか? 今流行りのコミュニケーションはとれていますか?

往々にして社長・経営者はおっしゃいます。「いや～、忙しくて社員とコミュニケーションをとっている時間がないです……」。そうなのですね、時間がないのですね!

しかし、ゴルフに行く日時は直ぐ決められる。○○セミナーにはいそいそと出席する。会社を留守にする時間は段取りできる。

でも、仲間である社員と会話する時間はなかなか作れない。本当にそうなのですか……?

いっぱいセミナーに行かれて、学んで。知識は沢山インプットされていますよね。何をもち優先順位を付けていらっしゃるのか。

「学んだことを実践してこそ意味がある」と私も学びました。学んだだけで止まっていますか。

「儲」=信+者

会社を信じてくれるお客様が儲けさせてくれています。社長を信じて付いてきている社員が儲けを作る働きをしてくれています。

社内では「報・連・相」が大事と学びましたよね。この中で一番重要なのは「相談」です。社長を信じて付いてきている社員が、相談しやすい雰囲気を作っていますか? 話しかけやすい表情ですか?

社風の大元は社長が創り出しています。良い場なのか、よどんだ空気の間であるか。

「人は場に影響される!!」

お客様は見ています。ここの社長は社員を大切に思っているのかどうか。社長に大切に思われている社員さんならば、修理も鉋金も安心だよ。

すべて連鎖しています。お客様はそんな社内を的確に見ていますよ。

儲けたいならば、「笑顔」

社長の顔はエガオ!

鏡を見てニッコリ!

割り箸くわえてニツ!

笑顔で口汚い言葉は出ません。

笑顔で雑な所作は行えません。

今一度、ご自分の顔を
ご覧ください。



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>



第8回 中古車の注文販売で利益をとれているか？

大規模な展示場を持たない整備工場で車販を推進するには、お客の要望する車をオークションから仕入れて販売する「中古車の注文販売」を避けて通ることはできない。

中古車の注文販売は、店頭にある商品を売るのとは異なり、目に見えない商品を販売するため、商談の難易度が高く、お客の信頼が得られなければ車探しを任せていただくことができないし、商談力がないと値引き商談に走りやすくなり、せっかく受注できて薄利であるといったことが起こりがちだ。

注文販売でよく聞く失敗例に次のようなことがある。

- ・お客の要望が厳しく、なかなかぴったりの車が見つからない。
- ・お客の予算が厳しく、車があっても、なかなか落札できない。
- ・何とか落札できても、適正な利益が取れず、儲からない。

このような、要望通りの車がなかなか見つからない場合や、落札できても利益が出ないという場合、「注文の取り方」に問題のある場合が多いと考えられる。



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。

近年は、整備業やガソリンスタンドを中心にオークションの代行販売が増えており、お客と一緒に、パソコンの画面で「一発落札」の出品車を見て車を選ぶ店舗も多い。

もちろん、出品車を見ながら車を合意すること自体は悪くはないのだが、私が残念に感じているのは、わずかな代行手数料だけで中古車を販売し、薄利だけでなく、顧客満足度も低い店舗が多いことだ。

透明性を重視し、オークションの落札金額まですべて開示する店舗があるが、そういった店舗の代行手数料は、概ね5～10万円程度。中古車を販売する利益としては、とても充分とは言えない。

名義変更の手数料や納車整備費用は別にいただくとしても、車両の販売利益が5万円で、お客に満足なサービスができるだろうか。

実際そういった店舗では、落札した車両に、出品票には記入されていなかった傷などがあつたり、予測していない不具合が発覚した際、お客にその修理費用を負担いただくか、そのまま納車することが多いという。これでは、お客に心から喜んでもらえ



るはずがない。

本来、数台に1台は思いがけないトラブルも発生すると考えて、それに対応できるように、中古車の利益はいただかなくてはならないものなのである。

飲食店でもホテルでも、原価を開示して商売をすることはないし、その必要もない。

透明性を重視することと、原価となる落札額を開示することは、別の話であると考えたい。

購入したお客に喜んでいただき、末永くお付き合いしたいのであれば、お客に喜んでいただいた対価としての利益を追求しなくてはならない。

そのためには、適正な予算で適正な車両を注文いただくための商談力を身に付ける必要がある。中古車商談は決して平易ではない。日々、自身の商談を見直し、技術を磨いていかななくてはならないのだ。

いづみの車検予約やってみた



第8回 他社に負けないお得情報を出す



みなさまこんにちは! ヤマウチの人見です。今月号は先月号に引き続き「自社Webサイトをこしらえるコツ」についてご案内させていただきます。先月号では「Webサイトは見栄えの格好良さよりも、分かりやすさや、利用しやすい導線設計をすることのほうが大切です!」というお話をしましたが、これは、イロハのイの部分。いわば基本のことです。

整備士募集などリクルート関連を除けば、私たちが自社Webサイトを作る理由は「新規客を増やす」、「既存客の流出を防ぐ」この2点ですよね? Web予約はもちろんのこと、商品説明や目玉商品の掲載、チラシ内容をUPなど、これらすべて「新規客獲得と既存客の流出を防ぐ」ためなのです。

これって商売の基本じゃないですか? だから、どこの会社様も考えていることは同じなんです。しかもお手本になるWebサイトがわんさかあるわけでしょう? ンなもんちょろっと勉強した方の手にかかりましたら、イロハのイの部分なんてチャチャッとクリアできてしまうんです。こうなってきましたと、どの会社様も分かりやすく使いやすいWebサイトを作れちゃうわけですからイロハのイだけでは「このお店がいい!」と差別化ができなくなってきます。ですから、もうひとつ深掘りして工夫をしなければならぬんです。

その工夫ってなんなのさ? と思うでしょう? ハイ! ズバリ申し上げます! それは「他社に負けないお得情報を出す」、コレでございます(ドヤァ)。「は? ンなこと!?! わざわざ言われんでも知っとるけど!?!」なんて言いながらズこけた方! スミマセンネ(笑)。だけれども、コレ、私、真面目も真面目。大真面目に書いています!!

と、申しますのが、私たちの当たり前が、お得情報そのもののなのに、気づいていないことが往々にしてあるからなんです。具体的な例を書きますと「オイル交換の際に国家資格保持者が安全無料点検をやってますよ!」、「タイヤ交換の際に空気を入れるゴムのパーツも無料で交換していますよ!」、「故障診断をしたメカニックが最後まで責任を持って整備もしますよ!」、「車検が切れている車でもウチでフツーに車検できますよ!」などなどです!

こんなの私たちにとっては当たり前の日常ですよ? けれども、これらすべてが「どのお店にしようかな? いつものお店でいいのかな? どうせ同じお金を払うならば、お得なほうがいいな……」と、悩んでいるお客様の「お得なこと」なわけなんです。

このような「お得な情報」を公開している会社様は少ないです。なぜなら整備業界の方からすると当たり前のこと過ぎて気が付きませんし、整備業界以外の方からすると知らないことですからね。ハイ! 「デザインを凝る以外に他社よりも刺さるWebサイトが作れない」、残念定食のでき上がりです(笑)。私たちにとっては、まさに「ココに勝機あり!」ですよ! イロハのイを整えて、とっとと次の段階に進みましょう! Webサイトは敏腕営業マンとなり、24時間365日ずうーっと仕事をしてくれます!

《コマーシャル》 全国19か所にて整備工場様と懇意にしている会社様とともに、合同カンファレンスを開催中です! ぜひ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わら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



開催日程・会場

各会場【時間】14:00～17:00(受付は13:30より) 【参加費用】無料

11月13日(月)

長崎県長崎市

【会場】
ホテルセントヒル長崎「出島の間(1階)」
〒850-0052
長崎市筑後町4-10

- 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株式会社ゼンリンデータコム
テーマ:顧客回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

11月14日(火)

佐賀県佐賀市

【会場】
佐賀市文化会館 大会議室(3階)
〒849-0923
佐賀市日の出1丁目21-10

- 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株式会社ゼンリンデータコム
テーマ:顧客回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

11月15日(水)

熊本県熊本市

【会場】
熊本城ホール 中会議室E1・E2(3階)
〒860-0805
熊本中央区桜町3番40号

- 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株式会社ロカオア
テーマ:整備工場の集客方法が大きく変わった!
～新規のお客様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:14:50～15:30
- ③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: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

12月7日(木)

新潟県新潟市

【会場】
新潟テルサ(新潟労働者総合福祉センター)
中会議室(2F)
〒950-1141
新潟市中央区鐘木185-18

- ①株式会社ロカオア
テーマ:整備工場の集客方法が大きく変わった!
～新規のお客様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:DX化による店舗運営の全体最適化
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

12月15日(金)

石川県金沢市

【会場】
金沢商工会議所 研修室1 A+B(2F)
〒920-8639
金沢市尾山町9-13

- 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
サービスクォータリングのご紹介
時間:14:00～14:40
- ②株式会社ブロードリーフ
テーマ:サービス工場の生産性向上について
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

ご参加された皆様には心ばかりのお土産をご用意しております。

【ご参加にあたっての留意事項】

- ・参加費は無料ですが、会場までの交通費等は各自ご負担をお願いします。
- ・複数社さまよりお申し込みがあった場合は抽選とさせていただきます。
- ・参加者のお申し込みから5名に満たない場合は、開催を中止することがあります。
- ・講演の内容は変更となる可能性があります。
- ・同業の方の参加、また、営業活動並びにそれに類する行為を目的とした方及び弊社が適切ではないと判断した方については、参加をお断りすることがあります。運営側の判断で予告なくキャンセルとなる場合がありますので、予めご了承ください。
- ・録画、録音、撮影については固くお断りいたします。

12月まで全国で順次開催中!

全日程申込み可能!
今すぐエントリー



<https://totoco-ams-jc-2023.jp/>



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



(株式会社 ヤマウチ)



第8回 トップ面談後の候補先 絞り込み

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、トップ面談の進め方についてお話ししました。将来がイメージできる方を選ぶことが大切であり、実体験なども触れています。

今回は、トップ面談後の候補先の選定になります。このころになると、お相手の顔も見えて、また条件も明確になってくるため、譲渡する実感が湧いてくるころになります。

当然ですが、最終的に譲渡先は1社しか選ばれません。トップ面談を終えた後の流れは、候補先から、「意向表明書」というM&Aの意向、条件、スケジュールなどが記載された文書を受け取り、その中で1社を選んで「基本合意」に至ります。基本合意は一般的に独占交渉権が付与されるため、その時までには1社を選ぶ必要があります。以降は、他の候補先との交渉はすべてストップすることになります。

この後、提出される意向表明書を読んでから1社に絞ることになりますが、やはり面談で受けた印象は決断にとっても大きな影響を与えます。その印象は当然、譲渡する側だけでなく、お相手となる候補先も同様です。

そのため、候補先から意向表明が

出る前に、ちゃんと話しておきたいという気持ちが強くなり、この段階になって会社のマイナス情報が出てくることは意外と多くあります。最初に私がインタビューした時には、まあいいだろうと思っていた些細なことも、意向表明が出る前にしっかり伝えたほうが良いと思うからだと思います。マイナス情報は間違いなく早いほうが良いです。候補先の選択肢が変わる可能性があるからです。

今回は、トップ面談で明確に優先順位がつけられたケースをお話ししましたが、甲乙つけ難いケースも当然あります。そういう場合は、原点に戻り、自分は会社に何を残したいのか、なぜM&Aで譲渡するのかを振り返ることが大切です。

譲渡しても、少なくとも引き継ぎ期間は会社に残ります。その時に従業員から、なぜあの会社に譲渡したのか違和感を持たれてはいけません。むしろ、自分が社長の時よりも良い会社になったと言われたい、そう思う社長は多いです。その観点におい



ては、金額は最優先ではありません。

急死した夫に代わって妻が社長をしていたある譲渡企業の例ですが、候補先の1社から、会社ではなく社長の自宅で面談したいと申し出がありました。仏間で手を合わせて、約1時間の面談時間のほとんどを会社のことではなく、夫がどんな人だったかという話を聞いて帰ったそうです。夫の思いを受け継いでほしいと思っていた社長は、金額は他社より3割近く低かったものの、この候補先に決めました。この社長にとって、お金以上に大切だった夫の思いを、一番引き継いでくれる方だと感じたそうです。

候補先を選ぶことはとても大切です。トップ面談を通じて、自分の思いと相手の思いをしっかりと把握して、最適な決断をしていただきたいです。



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/>



グ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/>

オートサロン イーストジャパン

(栃木県宇都宮市)

症状 ハイブリッドシステムエラー

原因 ハイブリッドバッテリーの劣化

対象車両 トヨタ・アクア



故障診断

トヨタ・アクアがハイブリッドシステムチェック点灯によりハイブリッド走行が不能となり、当店にお問い合わせいただきました。

チェックランプがハイブリッドシステムエラーのマークです。黄色のチェックランプなので走行はできますが、早めの修理は必要となります。最悪の場合は走行不能になります！

アクアはプリウスなどと比べるとセルにかかる負担が大きいので、経過劣化による修理入庫が最近増えてきました。

トヨタ・レクサスで使用されているものと同じ故障診断機で診断したところ「電池内部異常」と診断できました。ハイブリッドバッテリーの電池が劣化、故障されたと思われます。

作業

早速ハイブリッドバッテリーを取り外して行きます。トヨタ アクアは後席下部に、ハイブリッドバッテリーユニットが搭載されています。

シートを取り外しますと、バッテリーユニットが確認できます。慎重に配線類を取り外して摘出していきます。ハイブリッドバッテリーユニットの中

では一番軽量なので大人1人で持ち運び可能です。

着脱後は普段清掃できない場所ですので清掃を行わせていただきます。意外と埃や髪の毛などが……。アクアは後席下部足下にハイブリッドバッテリーユニットがあるため、付随する電動ファンに埃が詰まることが多いです。

もちろん、クリーニング済みの電動ファンと交換します。ハイブリッドバッテリーユニットを分解後、故障診断機にて診断したところ、やはりハイブリッドバッテリー内部の故障が確認できました。

当店で在庫しております、リビルドハイブリッドバッテリーユニットと交換していきます。無事に取り付け完了です。

取り付け後は故障診断機で診断を行います。異常、故障は見られません。続いてハイブリッドバッテリーの電池ブロックの電圧をチェックします。電圧も正常です。メーターのチェックランプも消灯しました。これでまた安心して乗り続けられますね。



黄色のチェックランプなので走行は可能だが



ハイブリッドバッテリーはリヤシート下に



埃が詰まった電動ファン



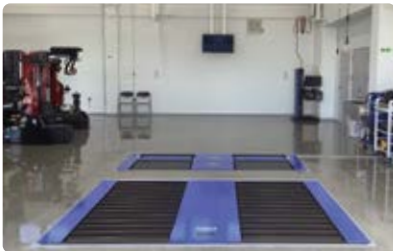
診断機で最終チェック。問題なし

イヤサカ、北関東トレーニングセンターを開設

イヤサカ（斎藤智義社長、本社＝東京都文京区）は、群馬営業所を移転するとともに北関東トレーニングセンターを新設。9月7～9日に開設内覧会を開催した。同社のトレーニングセンターは関東の利用者に対して、首都圏トレーニングセンター（千葉県印西市）を設けているが、常に何かしらの予定が入っている盛況ぶりに加えて、北関東や上越からのアクセス性も考慮し、今回の新設に至った。



IDISα・コンサートシステム



新型の検査ラインシステム「IDISα」とその測定データを読み取り保安基準に基づく合否判定を行うコンピューター検査システム「コンサートシステム CS-2100」

スマートグラス



車検業務がハンズフリーで行える「スマートグラス」。眼鏡式で目の前にモニターが表示され、音声入力で検査項目のOK・NGを記録できる

プローブ挿入管 AEK-01



マフラー径が小さい車の排ガス検査に使用するアタッチメント。マフラー装着部には耐熱のネオプレンゴム製の難燃性カバーが付いている

検査用スキャンツール IS-J2534



9月13日に型式認定取得したOBD検査専用スキャンツール（VCI）「IS-J2534」。検査用に特化することで安価での提供を予定している

タイヤチェンジャー・ホイールバルンサー



HUNTER社の全自動レバーレスタイヤチェンジャー「レボリューション」、ホイールバルンサー「ロードフォースエリート」のほか、HEDSON社のホイールウォッシャーを常設展示

ホイールアライメント・QCD・QTE



ホイールアライメントが計測可能な5.5トンのドライブオンリフト（奥側）と、車を通過させるだけで計測できるQCD（手前）、タイヤの残溝が測れるQTE（左右）

ナノバブル洗車可能アンプル コンパクト



省スペース門型洗車機「アンプル コンパクト」に1μm未満の超微細ナノバブル52億個/mlを発生させる装置を追加。洗浄性と防汚性が劇的に向上

スチームクリーナー



一般的なスチームクリーナーの最高温度（80℃）を上回る最高130℃を出せるスチームクリーナー。水では貼り付いてしまう花粉の洗浄に最適

遮熱・断熱システム「冷えルーフ」



金属折板屋根用のまったく新しい遮熱・断熱システム。夏は遮熱、冬は保温・結露対策として効果を発揮。現地にも設置され、4～5℃の温度差があった

◎ **工場概要** ◎

会長：関力
サービスマネージャー：関文隆
 長野県諏訪市湖南1389-1

設立：1977年

スタッフ：4人+レンタカーのマスクットキャラクターのれんたろう

加盟：JU中販連 正会員

**受賞：日刊自動車新聞社
 第2回整備事業者アワード2023
 地域経済活性化賞受賞**

◎ ◎



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

[長野県諏訪市]

関モータース

観光を活性化させ、地域を盛り上げる新たな挑戦

コロナ禍の折、日本有数の観光地の最寄り駅で、ひっそりとレンタカーの店舗が撤退した。このままでは地元が衰退するという危機感を抱いた小さな整備工場は立ち上がった。孤立無援でゼロからレンタカー事業をスタートさせたのだ。その諏訪レンタカーは今や地域の救世主に。自治体を巻き込み、ムーブメントを巻き起こしている。



れんたろう
 諏訪レンタカーのマスクットキャラクター

レンタカー会社撤退で 観光業衰退を危惧

長野県諏訪市は諏訪湖をはじめ、湧出量で全国2位の温泉地として年間600万人もの観光客が訪れる日本有数の観光地である。魅力あふれる諏訪



レストア販売した「稲村ジェーン」仕様のダイハツ・ミゼット

の玄関である上諏訪駅では2021年に大手レンタカー会社が撤退するなど、諏訪の観光手段の一つが失われた。街の衰退を危惧した関モータースは、自動車整備との親和性の高いレンタカー事業「諏訪レンタカー」を2021年8月より本格スタート。手探りで事業を軌道に乗せ、今秋には諏訪市とのコラボ事業を予定するなど、諏訪観光のムーブメントを起こしている。

関モータースは1977年、現会長の関力氏が創業し、夫人のすみ子さん、子息で二代目となる文隆氏と夫人の真琴さんの4人で整備工場を切り盛りする。地域とともに約半世紀、そ

の地域が活性化しないことには諏訪市も自社も衰退が懸念される。諏訪観光の灯を消さないよう、立ち上がったのが関モータースだった。

ミゼットのレストアを 経営資源の一つに

孤立無援でスタートしたレンタカー事業は、駅近で発着できなければ利便性が悪く、苦勞を重ねながら今年上諏訪駅近くに発着ステーションを開設した。諏訪市とも連携を図りながら、少しずつ着実に仕組みを充実させ、コロナが5類に移行したゴールデンウィークは予約で満車となった。軽自動車からBMWのZ4など、様々な車を用意している点も人気を呼ぶ。今秋には近隣の市町村で企画された観光事業にも参画予定である。

一方、同社のもう一つの顔として、ダイハツ・ミゼットのレストア事業がある。顧客の依頼で、映画「稲村ジェーン」仕様にレストアしたミゼットがSNSで話題を呼び、様々な反響があったという。このミゼットも同社の経営資源として、今後様々な企画を立案しているようだ。

70年の歴史を受け継ぎ、次のステージへ

A.T.Sバロン

社長=種村英明
所在地=滋賀県甲賀市水口町北内貴429
使用ソフト=ラクロスII

創業70年を迎える老舗整備工場

滋賀県南東部に位置し、忍者の里や信楽焼のためきで有名な甲賀市。同市のほぼ中央に工場を構えるA.T.Sバロンは、今年で創業70年を迎える老舗整備工場で、種村英明社長は4代目に当たる。種村社長の祖父である直道氏が国鉄バスの整備部門での経験を活かし、1953年に現在地から程近い貴生川駅前で自動車整備業を始めた。また、1960年には県内6番目となる分解整備認証を取得した歴史ある工場でもある。

現在、大型車を含めた車検・点検整備は月間平均160台が入庫し、整備スタッフ5人と事務スタッフ3人の計8人で処理する。また、钣金塗装も年間60台程度の入庫があり、同敷地内にある钣金塗装工場へ外注するほか、新車、中古車販売、車両のリースも取り扱う。

検査員資格を持つ種村社長は、大学卒業後にカーメーカーに5年ほど勤務した後、2006年に同社へ入社。主に営業や車検を担当し、8年前に社長に就任した。

同社の強みはなんと言っても大型車整備。国鉄バスの整備から始まった歴

史は脈々と受け継がれ、大型車整備における技術と設備には絶対の自信を誇る。昨年には大型車の検査ラインをリニューアルした。また、大型車専用の16トン+16トンタンDEMツインリフト1基を備え、これは「県内でも設置している工場は少ないのでは」と胸を張る。このほかにも4トン門型リフトが2基、同2柱リフトが2基など、大型車を整備するのに十分な設備がそろっている。

売り上げ分析の抽出条件が充実

同社がラクロスIIを導入したのは2021年。きっかけは滋賀県自動車整備商工組合からの推奨でプロトリオスを知り、導入を決めた。現在は整備システムとして2台使用しており、メインの1台で整備関連の見積りを作成し、もう1台は主に売り上げや請求業務に使用している。

钣金塗装については自社で見積り作成をしていないが、外注先が作成した見積書には種村社長自身が必ず目を通す。時には修正を加えることもあり、その見積書を基に保険会社との協定を同社が行っている。



システムの評価をたずねたところ、「整備履歴が一つの画面で確認できるのはすごく助かっており、一番評価しているポイント」と語ってくれた。伝票画面で作業名称を入力すれば以前に作業した日付、工賃、部品代などが一つの画面で確認でき、誰でも実施時期や作業内容、価格などが簡単に把握できる。

また、「売り上げ分析する際の抽出条件を細かく設定できるのもお気に入りの一つ」。顧客の利用内容や地域、期間指定、詳細型や簡易型など、かゆいところに手が届くような抽出条件を設定できるのが、大いに役立っているようだ。「将来的には現場にもう1台追加し、すぐに必要なデータを参照できる体制を作りたい」。

今後は、Webサイトのリニューアルを通じて新規顧客を開拓し、次のステップに進むことを目標に掲げる。「一人ひとりの顧客を大切にしたい地域密着型のスタイルで、車にかかわるすべてを任せてもらえる整備工場でありたい」。Automobile・Total・Service、という社名の通り、トータルカーサービスを提供する整備工場のバロン（王や男爵等の意味）になる。



種村英明社長



昨年リニューアルした大型車両の検査ライン



作業中の大型車用タンDEMツインリフト

2023年10月
リリース

システムで
整備と鍍金を
科学する。

RACROS III

Morenon III



エイミングを深く知るための ASVの基礎知識

第7回 事故修理売り上げの落ち込みの原因は？

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

警察資料による事故率は？

今回はASVの技術的な話題から少し離れて、基本的な事故修理率の算出や事故修理売り上げの推移について考えてみたいと思います。

事故率を考える上で、唯一公開されている公式資料として警察庁が発表する交通事故統計があります。これを見ると、年間事故件数は近年、劇的に減少しています(図1)。保有台数で割ってみたところ、右軸の折れ線のように事故率は0.4%程度まで下がっている状況です。

事故件数の減少の要因は、飲酒運転などの厳罰化や取り締まりの強化、信号機の増設や交差点の改良、ミラーの設置など道路設備の整備が功を奏しただけでなく、車両自体の性能向上が大きく貢献しています。つまり、車のブレーキ性能などの基本性能の向上、エアバッグやABSなどの安全装置の普及に加え、最近ではAEBによる衝突速度の低下が大きな事故の減少に大きく寄与しているのは間違いありません。

ちなみに人身事故においては、いろいろな方々の努力のおかげで長期的な

減少傾向にあります。死亡事故は1970年がピークで1万6千人以上でしたが、50年後の2020年には3千人を割り、ピーク時の1/5以下となっています。

しかし、この事故件数は警察に事故として届けられている数字なので、事故全体のほんの一部にしかなっていません。なぜなら、この統計は人身事故などの大きな事故がほとんどで、交通事故の大多数を占める小さな物損事故はほとんど含まれていないのです。確かに自宅の壁や駐車場の柱にバンパーをこすったような自損事故をわざわざ警察に届ける人はいないですよ。

物損事故の事故率は？

人身事故ではなく、物損事故の関連データとして唯一公開されている情報としては、損害保険料率算出機構が発表する自動車保険の概況があります。この中にある車両保険の契約と支払いのデータから事故率を推定してみます。車両保険の支払い件数を車両保険の契約件数で割って算出した年間事故率は約10%です。つまり10年間、クルマ

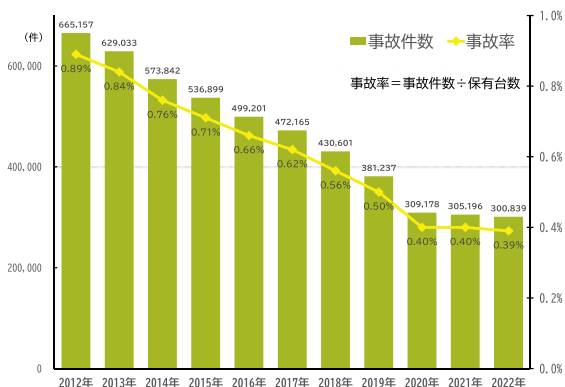
に乗っていれば1回は事故を起こす可能性がありますという計算になります。

これは事故のうち車両保険での支払い件数だけを抜き出していますので、自費修理を含むすべての事故件数が入っていません。そのため、事故率が低めに出ると思う方も多いでしょう。しかし、分母を全保有台数ではなく車両保険の契約件数にすることで条件を合わせていますので、自費修理の件数は分子だけでなく分母からも除かれているとみなすことができ、全体の事故率もこの数字に近くなると推測されます。ただし、全体の事故修理率を計算するには、いくつかの影響を与える要因を考慮して補正する必要があります。

事故修理率を算出するには？

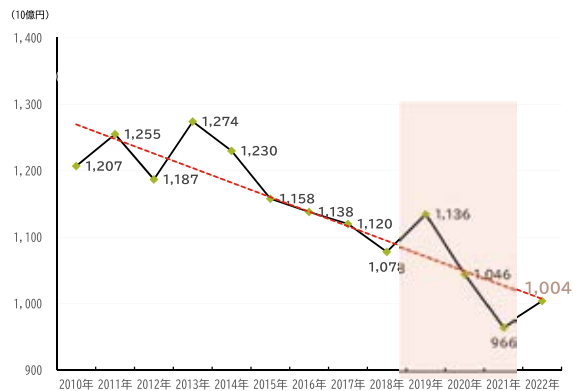
先ほど計算した事故率は車両保険の支払いから算出しているため、修理しない、いわゆる全損扱いが1割弱程度含まれています。つまり、車両価値を修理費が上回ってしまうので修理をせずに、保険金だけ支払われるケースです。したがって、事故修理率を算出するには、これを差し引く必要があります。

図1 事故発生件数と事故率の推移



出典：警察庁 事故発生件数推移

図2 事故修理売り上げの推移



出典：日本自動車整備振興会連合会 自動車整備白書より

す。なお、最近ではAEB装着のおかげで衝突速度が落ちて、全損扱いも減少しているようです。

また、車両保険に加入している車は、事故修理率が比較的高い高年式車両が多いことも考慮する必要があります。経年車になると、小傷は直さないままの車両も増えますし、逆に大きな損傷は廃車になることが多くなります。したがって、自費修理を含む全体の事故修理率は、車両保険から算出した事故率の数字より低くなる傾向にあります。

逆に車両保険に入っていない、軽い損傷で修理費が翌年からの等級ダウンに伴う保険料の上昇分より安いのであれば、自費で修理するケースもあるでしょう。そのため、この件数は分子に入っていないので足して考える必要があります。

これらの要因を足し引きするとマイナス要因のほうがプラス要因より大きいと考えられ、トータルとして自費修理を含む全体の事故修理率は、車両保険から算出した事故率の数字より、ある程度低くなると考えられます。

事故修理の売り上げの推移

日本自動車整備振興会連合会が公表する自動車整備白書にある事故整備売り上げの推移は図2の通りです。残念ながら長期的に減少傾向にあり、その減少率は2019年までは年率1.5%程

度と割と緩やかでした。ところが、2020年、21年に売り上げが年率7～8%減と大幅に落ち込み、一気に1兆円を割り込みました。この数字を見て「AEBなどの安全装備の車両の増加が、本格的に影響し始めたのではないかと」と本気で心配した方も多かったのではないのでしょうか。

しかし冷静になって考えれば、特殊車両と二輪車を除いた自動車保有台数は7,600万台強でほぼ横ばいの状況に対して、年間の新車販売台数は450万台程度ですから、年率6%程度の車両しか入れ替わっていません。近年の新車販売におけるAEB装着率は9割を超えましたが、保有台数ベースで見れば装着率の増加は年率6%に満たない計算になります。

しかもAEBが装着されたからと言って、すべての事故を防げるわけではありません。したがって、事故修理売り上げの年率7～8%の落ち込みは、AEB装着車の増加の影響だけでは説明が付きません。なお、AEBをはじめとするADAS装置の事故修理に対する具体的な影響は次号で詳しく分析してみたいと思います。

特定期間における売り上げ減少の本当の原因

実はこの期間における落ち込みの一番の原因は、コロナ禍で人々の生活パ

ターンが変わり、長距離ドライブの自粛や在宅勤務による車通勤の減少などによって、平均走行距離が減少したことがありました。正確な統計はありませんが、1割ほど走行距離が減ったと言われています。走行距離が減少したわけですから、事故を起こす機会も当然1割近く減ったと言い換えられます。その証拠に走行距離がほぼ回復した2022年には、元の緩やかな減少のペースに戻りました。

事故の増減の要因には、車両性能だけでなく道路環境の変化やドライバーの行動変化などいろいろあります。思いついた要因にすぐに飛びつくのではなく、きちんと要因ごとに定量的な検証をして影響度を見極める必要があるでしょう。

今回の疑問に対する回答

以上から「2020年、21年の事故修理売り上げの大幅な落ち込みは、AEBの普及による事故減少の影響は小さく、コロナ禍による走行距離の減少が主な原因だった」となります。

なお、事故修理率の算出や事故修理売り上げの推移の分析は、オンラインセミナーの戦略編で具体的な数字を交えて詳しく説明しています。ぜひ、興味のある方は受講してください。

(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



「管理編」・「戦略編」・「実践編」

3本セット
9,900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見て解説した、ここでしか聞くことができない内容です。

「管理編」・「戦略編」・「実践編」それぞれの内容は右表の通りです。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 「管理編」・「戦略編」・「実践編」

タイトル	視聴時間	分野	項目
管理編	約45分	背景	自動運転車の進化 対象車と対象作業
		特定整備制度	指定工場の経過措置 認証の取得
		リスク管理	外注可否範囲と責任 作業漏れのリスク
		輸入車	輸入車への対応
		OBD車検	OBD点検・OBD車検
戦略編	約45分	背景	ADAS装着車の増加 事故修理件数の推定
		整備需要	事故修理需要への影響 エーミング需要推定
		導入戦略	段階的導入戦略 内外注の使い分け
		機器投資	機器・工具の投資最適化
		基本	エーミングの役割 エーミングの種類
実践編	約45分	作業方法	基準点・位置出しロジック 車両移動からの作業変換
		応用	効率的なツールの活用 水勾配への設置時の補正 最新ツールの紹介
			互換性と精度確保
			効果的な作業の習得
		習得	効果的な作業の習得

配信期間

10/4 (水) 18:00～
10/17 (火) 18:00

締切:10/3 (火) 12:00まで



配信期間

10/18 (水) 18:00～
10/31 (火) 18:00

締切:10/17 (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3セミナーのレジュ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

本セミナーの基本となる特定整備オンラインセミナー「基礎編」を
BSRwebで無料公開中！ ぜひ、視聴前にご覧ください。



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

数量限定 特別キャンペーン

◎BD検査の準備をスムーズに!

8/1～期間中、G-SCAN Zのエントリーモデルをご購入いただくと特典としてWindows OS搭載のタブレットをプレゼント!

スキャンツール1台購入で、



通信タブレットを

プレゼント

※インターネット接続環境が必要です



G-SCAN

※型式試験番号:JASEA-KS-2 ※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 検査用スキャンツール



Z 整備用スキャンツール 検査用スキャンツール 兼用機

車両通信：有線（変換ケーブル可） 画面サイズ：8インチ Android 9



対応自動車メーカー数 国産車 **11** バス・トラック **11** 国産車 **33**