

MSR

月刊 [エムエスアール]

2月号

メンテナンスショップレポート

令和6年1月5日発行 (毎月5日発行)

特集

生涯取引の第一歩 今こそ車販に取り組もう

新春トップインタビュー

安全自動車 代表取締役社長 中谷宗平 氏

バンザイ 代表取締役社長 柳田昌宏 氏



[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 / いづみの車検予約やってみた

人とクルマに優しい、
サービスの未来空間を創造。

BANZAI[®]

業務スピードが確実にアップ! もちろんコンプライアンスも充実対応!!

コンピュータ検査ラインシステム



検査業務効率化システム

NEW ネットワークNW9200 シリーズ

各種車検機器をコンピューターと接続し、検査ラインの自動制御を行うと共に、車両の測定、及び合否の色判定を行い、検査を効率よく行うためのシステムです。

車検台数、業態、ニーズに合わせて選べる ネットワークシリーズ

- Net work Pro** ネットワークPro
処理能力をさらにパワーアップ、業務ソフトとオンラインを実現。
- Net work Light** ネットワークLight
必要な機能を絞り込んだLightな機能・価格のシステム。
- Net work Easy+** ネットワークEasy Plus
合否判定機能を搭載、さらに導入が容易なシステム。
- Net work Master** ネットワークMaster
自整業システムとオンライン、検査項目の印字も可能なシステム。



業務効率の向上

顧客・車両のコンピューター管理
車検帳票類のコンピューター印字
車検証の自動読み込み(OP)

質の向上

ヒューマンエラーの防止
コンプライアンス遵守
プライバシーポリシーの強化



検査ラインでの車両自動撮影が可能。 画像管理システム フォトセーバー



- 車両ナンバーと紐付けて画像管理
- ネットワークシステムとの連動で自動撮影も可能(オプション)
- 最大12台のカメラ接続が可能



▲ 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、正しく使用ください。(型式・仕様は予告なく変更することがあります。)

BANZAI 株式会社 **バンザイ**

■ 本社 〒105-8580 東京都港区芝2-31-19
TEL 03(3769)6880(代) FAX 03(3456)4691
https://www.banzai.co.jp E-mail:eigy@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助
会員として支援しています。

OBD 検査用スキャンツール 【型式試験番号：JASEA-KS-6】

TPM-5 Diagnostic Tool

国産車断トツの**エーミング**対応!!

- VIN (車体番号) 読取りにより自動診断ソフト起動
- 特殊機能から簡易バッテリーチェック機能搭載
- エーミングや DPF 作業手順を一連の流れで行える特殊機能

特殊機能内の機能アイコン



※J2534 モードは J2534 オプションソフト追加購入が必要です。

TPM-5 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トラックス
 輸入車：メルセデス・BMW・VW・アウディ・BMW ミニ・アルファロメオ・フィアット

TPM-5 機能項目



検 特
 OBD 検査用
 スキャンツール 特定整備
 認証ツール



OBD 検査用スキャンツール 【型式試験番号：JASEA-KS-9】

TPM-5の機能に
 車両情報登録機能を追加した
 7インチモニタスキャンツール

TPM-7 Diagnostic Tool

クイック高速起動

国産乗用車・国産トラック・輸入車の診断を
 この1台に集約。
 ハンドヘルド版ハイエンドモデル

多様なアップデート方法

通常の本体をパソコンに接続してアップデートする方法
 に加えイーサネット (LAN)、Wi-Fi、USB メモリでの
 アップデートが可能になりました。

検 特

OBD 検査用 特定整備
 スキャンツール 認証ツール

株式会社ツールプラネット

〒500-8122 岐阜県岐阜市旭見ヶ池町43-2
 TEL 058-246-1733 FAX 058-246-1736
 E-mail : toolplanet@toolplanet.co.jp



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



【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	時間	お客様	車種	コース	予約状況	備考	備考	備考	備考
2023/04/27	09:00	山崎工業株式会社	ポルシェ 車台: 53-1148	スタンダード 予約済	予約済	ご予約の予約状況は 確認してください。			
2023/04/27	11:00	山崎工業株式会社	ポルシェ 車台: 53-1148	スタンダード 予約済	予約済	ご予約の予約状況は 確認してください。			

預かり中のお車									
予約日	時間	お客様	車種	コース	予約状況	備考	備考	備考	備考
2023/04/28	09:00	山崎工業株式会社	ポルシェ 車台: 53-1148	スタンダード 予約済	予約済	ご予約の予約状況は 確認してください。			
2023/04/28	09:00	山崎工業株式会社	ポルシェ 車台: 53-1148	スタンダード 予約済	予約済	ご予約の予約状況は 確認してください。			

- 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>



[勝ち残る整備事業者のための情報誌]

MSR

月刊メンテナンスショップレポート
令和6年1月5日発行
2月号

¥0



[表紙写真]

昨年11月に新店舗をオープンした杉戸自動車。先代からの悲願だった幹線道路沿いへの出店が同社の事業を加速させる。

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
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

06 新春トップインタビュー①

安全自動車 代表取締役社長 中谷 宗平 氏
バンザイ 代表取締役社長 柳田 昌宏 氏

08 生涯取引の第一歩
今こそ車販に取り組もう

コロナ禍に関係なく年間400万台ペースを維持している新車販売。一度購入すると7年はどこかの店舗に縛られる現状。その7年を自社での取引期間とするために、今こそ車販に取り組もう。

Topics

15 バンザイ
名古屋トレーニングセンターを開設

工場ルポタージュ

29 杉戸自動車（埼玉県北葛飾郡）

情報

20 新製品情報

21 情報BOX

連載記事

24 儲けるためのマナー講座

寄稿 早藤 原田さとみ

25 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 実践 M&A こんな時どうする？

寄稿 フォーバル 寺越基格

28 みんなの修理事例

Auto Garage CAMP（北海道北見市）

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



安全自動車

中谷 宗平氏

代表取締役社長

昨年、創立から105周年を迎えた安全自動車。節目の年に中谷宗平社長は業界の一大イベントであるオートサービスショーの委員長を務めた。次の節目、110年に向けて歩み続ける同社に話を聞いた。

—2023年の業績は？

2022年は過去最高売り上げを達成したが、売り上げ、利益ともにそれを上回ることを見込んでいる。売り上げを押し上げた要因は車検機器・リフト・門型洗車機が好調だったこと。ただし、車検機器は台数的には横ばいだったので、価格改定によるところが大きい。一方リフトは台数ベースで10%アップ、門型洗車機も20~25%アップした。後者の伸びは人手不足解消の一環によるものではないかと見ている。

車検機器及びリフトは重点商品でも

あるが、このところ安定的な売り上げがあり、車検機器についてはコンプライアンス強化や店舗統合の加速も相まって、車検機器関連を正しくシステム化しているというトレンドによる。

リフトも、店舗の統合はなくとも、バブル期に導入したものがちょうど2回目の更新時期を迎えたことが売り上げアップに貢献した。

—昨年は4年ぶりにオートサービスショーが開催されたが？

個人的には「楽しかった」の一言に尽きる。4年ぶりということもあって、久しくお目にかかれなかった方々と同窓会的に面会することができた。ショー全体の委員長を務めたが、多くの参加企業も同様に感じたのではないかと。

当社としても、全国から社員が集まる大事なイベントでもあり、今まではコロナ禍でいろいろと制限のある中、画面上でしかお会いできなかった方々と直接触れ合えたのは、やはり良かったと思う。

—電子制御装置整備認証の取得が伸び悩んでいる状況をどう感じる？

厳しい見方かもしれないが、認証を取得する・しない、できる・できないで今後も事業を継続していくぞ!という決意表明になるというか、スタートラインに立てるかどうかの分岐点なのだと思う。

損害保険業界においても、収保金額の多寡によって各代理店のサポート体制に差別化を図っているとも聞く。業界に携わる立場としては可能な限り多くの整備事業者認証を取得してほしい

ところだが、各社の方針・決断を尊重した上で、全力でサポートさせていただくことに変わりはない。

—10月のOBD検査開始に向けて何か取り組みは？

正しい認識を社員がしっかりと持って、お客さまにきちんと説明できる体制づくりを重視している。現時点では都道府県によっても事業場ID登録にバラツキもあり、登録率もまだまだ低い。本来ならば整備振興会などがやるべき取り組みなのかもしれないが、我々にも関わってくる部分でもあるので、お客さまに正しい情報をお伝えすることは必要なのではないか?ということで、社内勉強会も開催しつつ、この取り組みをしたことで整備用スキャンツールが売れる・売れないは度外視した業界貢献として周知に努めている。

—2024年の重点取り組み事項は？

支店長、部長などリーダー層のレベルアップを図っていく。営業活動や商品開発など、良い意味でプラスの影響を与えていくことを期待している。

冒頭でも触れたが、価格改定もある中で販売台数を維持するのは普通に考えれば難しいこと。そこには営業スタッフの誠実な対応や、運賃等も含めた価格改定についてお客さまのご理解を得ようとする努力があつてこそだと理解している。

こうした人間性にさらに磨きをかけるためにも、その上に立つリーダー層のレベルアップに努めていくのが社内の共通認識である。

本年も真面目に一生懸命、整備事業者さまのご要望に応じてまいる所存なので、引き続きのご指導ご鞭撻をお願いしたい。



バンザイ

柳田 昌宏氏

代表取締役社長

市場が形成される前から創業し、業界をリードしてきたバンザイ。次の100年に向けて歩みを続ける同社の柳田昌宏社長に、2023年を振り返った所感と2024年の計画について話を聞いた。

—— 2023年を振り返って、事業環境及び業績に対する所感を伺いたい

新車ディーラーにおいては、新型コロナウイルスの影響などで新車販売環境が厳しい状況にある中、点検整備をはじめとしたサービス部門に力を入れる傾向が見られ、設備投資への意欲が増加した。加えて、統合によって管理顧客数が増加したことを受けて、サービス工場をリニューアルする動きも見られた。

そのほか、EV化による車重増加への対応を目的としたリフトの買い換え需要もあった。また、整備人材不足への対応として、工場内の環境改善へ向けた意識が高まっており、冷風機やエアコンなどの空調設備も好調だった。これらの要因が重なり、2023年は全体として設備機器の販売が堅調に推移した。これは当社だけではなく、業界全体の傾向だととらえている。

また昨年はオートサービスショーが開催され、4年ぶりということもあり、多くの方に来場いただくことができた。翌年にOBD検査の本格運用開始が迫る中での開催だったこともあり、同検査への対応に向けた情報収集など、明確な課題意識を持って来場していた方が多かったように思う。

—— 昨年開催されたジャパンモビリティショーの印象は

これまでのモーターショーといえば、その名称通り自動車を見に行く場というイメージだったが、今回のモビリティシ

ョーは時代の変化を反映して、未来のモビリティや自動運転実現後の社会の姿などを提案する場へと変化しているという印象を受けた。

また、コンセプトカーを含めてEVの展示が多く、整備機器においても車両の変化への対応が求められると認識している。さらには乗用車の枠にとらわれない、様々なモビリティが提案されていたことも印象的だった。それらの社会実装に向けた検討が進められていくなかで、整備業界としても安全・安心なモビリティ社会の実現に向けて議論を深めていく必要があるだろう。

今回のショーでは、子供たちが様々な仕事を体験できるコーナーも設けられていた。ツナギに着替え、実車に触れて整備作業を体験している子供たちを見て、整備・点検の役割や作業のおもしろさ、さらには整備業界について知ってもらう良い機会となる非常におもしろい取り組みだと感じた。

—— 2024年の重点取り組みは

各種材料不足の影響により、電子部品やモーター関係、一部ゴム製品などで長納期化した製品が少なからず発生しており、ユーザーや関係者にご迷惑をお掛けしている。まずはこの解消に全力で取り組み、早期に供給を正常化し

たい。

また、OBD検査の開始やEV化の加速、人材不足など業界の変化や課題に対応した製品開発をしっかりと継続していく。OBD検査に関しては10月に本格運用が開始されることで、検査用スキャンツールに対する問い合わせがさらに増えると想定しており、その準備を進めているところだ。

—— 読者へメッセージを

我々は整備機器の販売だけではなく、工場内の事故発生防止に向けた活動も行っている。今後も皆さんに安全に作業いただくため、情報発信をはじめとした事故防止啓発活動を積極的に展開していく。また、当社ESG方針に基づく社会貢献活動も継続していく方針である。

本年も当社事業にご支援を賜りますようお願い申し上げます。





生涯取引の第一歩 今こそ車販に取り組もう

減るぞ減るぞと言われている保有台数 いまだに減少せず

すでに使い古された感も出てきてしまったが、今や自動車業界は100年に一度の大変革に見舞われている。自動運転車の先触れとして、いわゆる自動ブレーキ、衝突被害軽減ブレーキなどの先進安全技術搭載車が続々と登場し、実に新車販売の9割以上がこうした車両となっている。

もちろん、それだけが理由ではないのかもしれないが、事故件数はおおむね減少傾向にあり、ドライバーとしては歓迎すべきことである。

一足飛びに実用化というにはまだ早いものの、この先に待っているのは完全自動運転車であり、さらなる新技術が搭載された車両が登場するというだけで期待感は止まらない。

一方で自動車業界には明るい未来ばかりでなく、少子高齢化による保有台数の減少、運転人口の減少といった問題も付いて回る（少子高齢化は自動車業界に限ったことではないが）。

ただし、この保有台数が減少するという話だが、半ば脅しにも近いものがあり、2023年を含む5年間分のデータを見ると、保有台数はまだまだ増加の一途をたどっている（右ページ表）。

新車販売台数は伸びている？ 減っている？

保有台数が伸びているのだから、新車の販売台数も？ いやいやコロナ禍の影響で、電子化の進んだ車両を作るための半導体が不足して販売台数は落ち込んだんじゃない？

たしかにコロナ禍が本格化した2020年には前年に比べて約60万台落ち込んだ。以降、減少の一途をたどっているが、注目すべきは2023年。本稿執筆時点では11月までの集計データなのだが、すでに2022年の年間販売台数を上回り、2021年とほぼ同等を記録している。このままの勢いが続くとすれば、前月までを含む過去のデータから察するに2019年と2020年の中間ぐらいには着地することが予想できる。

すなわち、落ち込んだとはいえ、年

間販売台数400万台を下回っていないことにも注目である。自動車に限らず、購入した商品に何かあればまずは購入した所に持っていきたくするのが人間の心理というもの。1年で最低でも400万回は発生するこのチャンスをみすみす逃す手はない。はたしてこのチャンスに我々が飛び込める可能性はどれだけあるのだろうか。

検証：ディーラーだけで400万台 の新車を販売できるのか？

現実問題としてそんなことはあり得ないが、仮にこの約400万台がディーラーでしか販売されていないとして、1店舗（工場）当たりの規模感は何れくらいなのか検証してみよう。

日整連の整備白書によれば、ディーラーの工場（拠点）数はここ数年16,000前後で推移している。400万台を16,000で割ると、1工場当たりでは250台。これが年間なので月間に直せば、毎月20台強、休日等を加味すれば、ほぼ1日1台売れている計算だ。

しかし、いくら販売に長けたディーラ

一とはいえ、決して安くはない自動車をそんなにコンスタントに販売できるものだろうか。ましてや、数字的にはまだ大きな影響こそ出ていないものの、各ディーラーでは不採算店舗を閉鎖・統合する傾向が顕著である。

販売台数が変わらないとして、拠点数が減っていくということは、1拠点当たりで販売する（と仮定できる）台数は増えていくことになり、ディーラーだけで新車を販売することにはますます無理が生じることになる（そもそも、ディーラーでしか新車を販売していないとする仮定自体にも無理があるだろうが……）。

新車販売に取り組むべき理由

可能性は充分あることが分かったが、そうでなくとも専門整備工場が新車販売に取り組むべき理由はいくつかあるが、集約するならば1つ。ディーラーに限らず、自社ではない他社で一度成約したならば、基本的にはそのお客と取引するチャンスがしばらくなくなってしまうことにある。

もともと、ディーラーでは顧客を囲い

込もうと新車販売時にメンテナンスパックも提案・成約に持って行くという取り組みが始まった。これによって、初回車検までの3年間に加えて、さらにその2年後の車検、下手をすればさらにその2年後の車検まで、合計7年間は、自社で何がしかの取引をするチャンスを失ってしまうのだ。

これに対抗すべく、ディーラー以外にも提案できるメンテナンスパックや、個人向けリースなど支払い期間を長く取る販売方法なども確立された。

しかし、いつしかディーラーでも個人向けリースを扱うようになったことで、ますます厳しさを増した環境にいることを我々は自覚せねばなるまい。

今回取材する中でも、「使用年数が長くなった車両に対して、諸経費含めて高額になった車検を通すのか通さないのか。その時に自社に新車を販売する手立てがないために、乗り続ける提案しかできず、結果、乗り替えとともに他社へ顧客を流出させてしまう。そんな悲しい思いをする整備工場を出したくない」ことが販売システム開発の原動力

になったと語るチェーン本部もあった。

また、実際に車販に力を入れているという事業者にも話を聞くと、「指定工場になったことで、自ずと安定した入庫台数が求められることになり、そのためにもやはり車販に力を入れるべきだと思ったことが車販に取り組むきっかけとなった。それでも他社へ流出してしまったケースはあり、その時は任意保険の契約までも他社に移ってしまい、改めて車販を強化せねばとの思いを強くした」と語った。

1台販売した時の利益は少なくなっているかもしれない。しかし、その1台を販売したことで、車検、定期点検、オイル交換、タイヤ交換、フィルターの交換、任意保険と、その車両が役割を全うするまでの生涯取引が自社にもたらすトータルの利益・恩恵は計り知れない。

自動運転車の「普及」はまだまだ先のこと。当面は自動車を販売して、その後様々なサービスを提供するビジネスモデルは続いていく。そこに名乗りを上げるのは少しでも早いほうが良い。

■ 自動車保有台数・新車販売台数と整備工場数

項目	調査年度	2019	2020	2021	2022	2023
自動車保有台数(台)		81,789,318	81,849,782	82,077,752	82,174,944	82,451,350
新車販売台数(登録車+軽自動車)(台)		5,195,134	4,598,527	4,448,288	4,201,262	4,416,057*
	うち大中型貨物車	93,173	86,410	83,735	55,875	60,756*
事業場(工場)数(軒)		91,605	91,533	91,454	91,711	
	専・兼業	71,734	71,654	71,585	71,939	
	専業	56,032	56,156	56,075	56,483	
	兼業	15,702	15,498	15,510	15,456	
	ディーラー	16,349	16,315	16,305	16,269	
	自家	3,522	3,564	3,564	3,564	

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」、日本自動車販売協会連合会、自動車検査登録情報協会
 ※2023年の新車販売台数は11月までの累計台数

クルマの相談館・エフシステム

創業50年の整備工場が考案した 残価保証クレジットの販売システム

未来 First



創業50年の整備工場、フジサンオートで考案した新車の販売システムを2000年から全国展開したエフシステム（大槻俊和社長）。2021年からはニッポンメンテナンスシステムのグループとなり、他のグループ会社とともに「クラリティプラン」の普及にまい進している。買い手も売り手もうれしい、販売システムとは？

ある程度長い年数に乗った車両が車検満了を迎えた時によく見られるのが、そのまま乗り続けるには車検の総コストが思ったよりかかるため、そろそろ乗り替えを検討してもいいかも？というシーン。ディーラーで加入したメンテナンスパックが切れた車両が専業整備工場に入庫するようになった時に、まま見られるだろう。

こうした場面で、いざ乗り替え！となった時に、せっかく接点ができたとお客を自社で新車販売ができないことを理由に再び逃してしまつては実にもったいない。何とかそのまま自社につなぎ止められないものだろうか？との思いが結実したのが、エフシステムが展開するフランチャイズチェーン「クルマの相談館」で扱っている「クラリティプラン」だ。

同プランは、ごく一般的な残価据置クレジットとは異なる、残価保証クレジット。前者はたとえば購入価格100万円の車両を3年間乗る場合、3年後に50万円の据置金額（＝残価）を設定し、残りの50万円を3年間で支払う。3年後に乗り替える場合と売却する場合、査定額と残価の差額は購入者が負担することになる。また、乗り替える場合でも、残価を一括払いするか再クレジットを組むことになるが、再クレジットの場合、金利や月々の支払

い金額がこれまでの3年間よりも高くなるケースがほとんどで、十分な説明がないとクレームにもなりかねない。

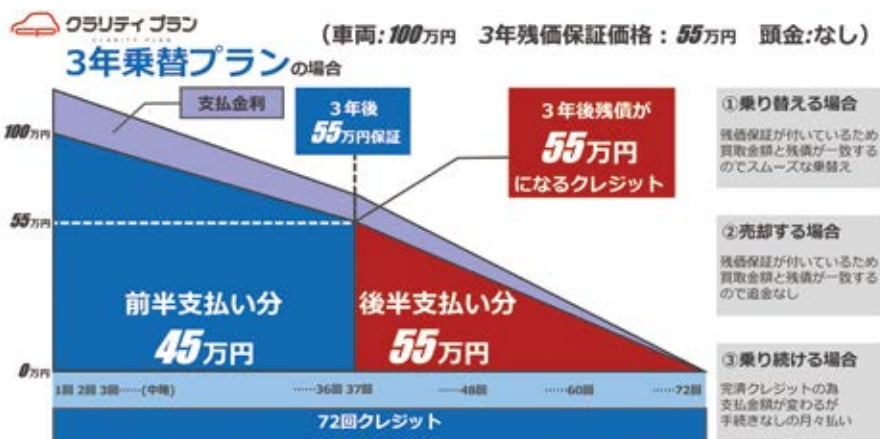
一方、クラリティプランでは特許取得の残価算出方法により、残価（将来価値と呼称）を高く、3年間の支払い金額を安くといった設定が可能。たとえば、先ほどと同じ車両の場合、前半支払い分が45万円、後半支払い分（＝残価）が55万円という設定ができる。しかも残価は保証しているため、3年後に乗り替える・売却するいずれの場合も買取金額と残債が一致するので追加費用もない。

また、3年乗り替えの場合でも72回クレジットとして組むため、3年後に乗り続けることになっても手続きなしでそのまま乗り続けられるので、購入者も

安心だ。本体価格が高い車両のほうが月々の支払い金額が安いという逆転現象すら起こり得るのもおもしろい。

残価保証の場合、怖いのは事故や傷によって査定額が落ちることだが、販売店への入庫・修理を条件とした免責も設けているので、購入者が安心なのはもちろんのこと、販売店も他店への流出が防げる仕組みとして人気が高い。

クルマの相談館は月々 39,800円で利用可能。クラリティプランは利用可能なシステムの一部で、新車業販見積りや法人リースの問い合わせ、車両管理・顧客管理などに使えるクラウドシステム「カーデポ」を丸ごと活用できる。2023年からはWeb勉強会も月1回ペースで開催している。



新車市場・カーベル

全国550店舗のネットワーク お客に様々な車の買い方を提供



新車販売に始まり、レンタカー、ペットの見送りサービスなど車にちなんだ数々のお困りごとを解決するカーベル（伊藤一正社長）。中でも新車の様々な買い方を提案するのが新車市場。すべてはお客のこんな車の買い方がないかな？ の声に逐一応えてきた結果が6つの販売方法に結実した。

新車の買いやすさ地域一番店を目指して、新車のいろいろな買い方を提供しているカーベルの「新車市場」。全メーカー・全車種の中から好きな車を選んで、現金・各種オートローン・リースなど、お客のカーライフに合わせた車の買い方を案内している。

①新車半額・月々払いハートプライス

新車が半額で乗れる月々払いのプラン。3年（標準）ごとに新車に乗り替えるプランなので、乗り続けた場合にかかる車検代や修理費用などを、次に乗り替える新車の頭金に充ててもらおうというもの。たとえば3年プランの場合、車両代金の最大60%を最終回に据え置き、残りの40%を3年間・月々払いする。最終回は車両を下取りに出すもよし、返却するもよし、これらの場合、査定金額が据置金額を上回ればキャッシュバックが受けられる。乗り続ける場合は現金一括もしくは再ローンを組むことになる。

②現金2回払い

車両価格を50%ずつに分け、購入時にまず50%を現金払い、その後3年間は支払いがなく、3年後に残り50%分を車検代と一緒に現金一括払いをするか、再ローンを組むプラン（3年後も乗り続ける場合）。ハートプ

ライス同様、3年後に乗り替え、返却も可能。

③月々定額（低額）のナンバーワンセット・オンリーワンセット

7年間、車検・税金・自賠責保険すべてコミコミで月々定額の1万円（税別）で新車に乗れるプランがナンバーワンセット。支払い期間を1年間（残価設定最大90%）ないし2年間（残価設定最大85%）に設定した月々定額プランがオンリーワンセット。こちらは人気車種限定のプランとなる。

④支払いが2カ月に1回、隔月ローン

支払い期間12～84回で2カ月に1回・偶数月の支払いでOK（すなわち支払い回数は6～42回）のプラン。

頭金は不要。新車はもちろん、中古車にも適用できる。

⑤銀行ローンも驚きの低金利ローン

頭金0円、ボーナス加算0円、しかも超低金利1.9%、月々5,000円から新車に乗れる低金利ローン。最長120回（10年）払いが可能。

⑥ミラクレ

業界初！ ローンに任意保険*やメンテナンス費用（メンテナンスパック）が組み込める未来型クレジット。月々の支払いが一定で、さらにリースではないので、頭金・残価も0円、金利は2.9%*を実現。メンテナンスパックには車検時の従量税や自賠責保険は含まれない。

※店舗により取り扱い不可

1

月々派のあなたには
ハートプライス

2

現金派のあなたには
現金2回払い

3

月々低額リース
ナンバーワンセット
オンリーワンセット

4

支払いが2カ月に1回
隔月ローン

5

銀行ローンも驚きの
低金利ローン

6

車も保険もメンテもコミコミ
ミラクレ

チームエル

理論に基づく経営改善手法と現場主義のノウハウ 3つの柱で車販をサポート

「主体性の高い人材、環境適応できる企業を輩出し、社会に活力を与える」をミッションとするチームエル（堀越勝格社長）。理論に裏打ちされた経営改善手法と実業の運営により生み出された現場主義のノウハウによってクライアント企業の主に車販に関するニーズに合わせた3つのサービスで支援を展開する。

チームエルは前身から経営コンサルティング業として創業し、1992年に自動車業界特化型コンサルティング事業をスタート。その後、自動車買取事業、新車販売事業を経て、2004年に新車中古車販売店・買取店としてカーリンクを直営開始。2年後の2006年には加盟店募集を開始し、2011年にはカービジネス研究所としてリスタート。2020年には現在の社名であるチームエルに改名、現在に至る。元来の本業であるコンサルティング業務に裏打ちされた、自動車業界特化型の経営改善手法を持ち、またそれを実践してきたノウハウによって生み出された3つのサービスメニューにより、自動車の販売に関する困りごとを解決する。

車販に関する5つの基本サポートメニュー、3つのプランを持つCaSS

CaSS（キャス）は車に関わるすべての事業者に向けた、もっと利益を上げるためのビジネスサポートサービス。新車のお得な仕入れサービスをはじめとした「学ぶ・使う・仕入れる」等、多機能なサービスを提供している。長年、車業界専門のコンサルティング会社として同社が培った利益を上げるためのノウハウと全国規模のネットワークが利用できる。以下5つの基本サポートメニューがある。

サポート① 成長企業の実例& ノウハウ公開セミナー

同社が実際に支援する「成功し、成長している企業」の成果創出のメカニズムを公開するセミナー。取り組みの具体的な内容、使用したツール、苦勞したポイントなど、「誰も教えてくれないようなノウハウ」を会員だけに惜しげなく伝える。年4回、全国の主要都市で開催し、その内容は会員専用サイトでWEB上でも閲覧できる。

サポート② 全メーカー完全対応！ 新車仕入れサービス

直営店と全国チェーンのFC（後述）を運営してきた結果、販売台数実績による信用と信頼で、新車仕入れ先企業と提携。このネットワークを活用することで、新車販売の仕入れを強化し、利

益を増やすことができる。

※ 輸出や登録済未使用車の販売を目的とした注文は不可

※ 自社登録（法人・代表者・役員・従業員を含む）は不可

サポート③ 中古車オークション 代行サービス

中古車の仕入れはもちろん、下取車や買取車の売却など、車販の推進にオークションの活用は欠かせない。中古車オークション代行サービスでは、現在取引のないオークション会場でも同社が代行することにより、出品や落札ができるので、これまで以上に多くの車両を扱うことが可能となる。

サポート④ 流通ヘルプデスクが 追加料金なしで利用可能

②や③など、車両の流通に関する

プラン名 月額	CaSS-Lite 980円 (税込1,078円)	CaSS-Lite+ 4,980円 (税込5,478円)	CaSS 9,800円 (税込10,780円)
基本サービス			
成長企業の実例・ノウハウ公開セミナー	●	●	●
新車仕入れサービス	●	●	●
中古車オークション代行サービス	●	●	●
マンスリーレポート	●	●	●
DM発送		●	●
特別サービス			
コンサルタントによる経営相談サービス			●



困りごとにはヘルプデスクが無料で利用できるのも、いざという時も安心だ。

サポート⑤ マンスリーレポート (月刊の最新情報誌)

CaSS会員には、経営情報やお得商品情報など実用性の高い情報がぎっしり詰まったレポートを無料で毎月1回届ける。経営に役立つ経営者向けのコラム「経営ノート」や実践ノウハウを公開する「経営コラム」、CaSS会員をサポートする同社コンサルタントのエッセイ、新車・中古車の相場動向レポート、また消費者向けの読み物コラム「ほっと一息」など、経営者や店舗責任者に不可欠な戦略立案や組織力強化、CS向上、車販強化など、様々なテーマの役立つ情報が満載。

さらにはCaSS会員が無料で参加できるセミナーや研修等の情報も同時に提供している。また、新車仕入れの目玉商品（目玉車）やカー用品のSALE情報なども盛り沢山。

提供するメニューにより3つのプランがあり、月額980円（税別）から始められる。初期費用も0円で、60日のお試し期間（解約の場合、期間中の会費を全額返金）も設けているので気軽に始められるのが魅力となっている。

車販業務を運営できるスタッフを養成 愛車広場カーリンク

愛車広場カーリンクは、業界特化 ×

実践主義×コンサルティングの3つのstrength（強み）を兼ね備えた同社が提供する車販増大チェーン。現場を熟知したコンサルタントが、集客コストをかけずに点検や車検の台数を増やすとっておきのノウハウを提供する。

難しい理論や机上の空論ではなく、くるま屋なら当たり前に行っているごく普通の取り組みにちょっと工夫をするだけで、加盟初年度に年間販売台数50台以上、年間車販粗利も2,000万円以上アップという実績が上がっている（2016～2018年に加盟の41社）。

現行のオペレーションに無理なく組み込めるので、先述のCaSSをきっかけに車販に取り組み始めた事業者が次のステップとして加盟するのに最適。また、研修を通じて業界随一の人材教育ノウハウを伝授することで、現場を回す責任者・店長のレベルアップが期待できる。基本サービスは右図を参照。

入庫が増える! DM発送代行サービスキズナエール

カーリンクの基本サービスの中でも人気のDM提供サービスを独立させたメニュー。加盟店から発送リストを受け取り、同社が週に1回DMを加盟店に代わって発送するというもの。車販のフォローとして、点検、オイル交換、車検はもちろん、自動車保険や誕生日祝いまで、目的に応じた細かい発送が可能。DMのデザインは心理学や行動科学に基づいたもので、普通のはがきよりも反応率に優れている。DMに印

刷されているQRコードでクラウド上の予約システムに予約をいただくこともできる。

プランは2つで、基本料金29,800円/月で利用できるキズナエールと、誕生日祝いや車検2.5ヵ月前の案内もできるキズナエールプラス（39,800円/月、ともに税別）。いずれも切手代などは実費で、1,500通以上の場合、追加料金も発生する。

カーリンク 基本サービス

- ・愛車広場カーリンク全国大会（1月・7月）
- ・全国店長会議（5月・10月）
- ・スタッフ勉強会（集合型勉強会、6月・11月）
- ・店舗業績/課題分析レポート配信（年4回）
- ・お客様感謝キャンペーン（2～3月・9～10月）
- ・無料ヘルプデスク
- ・全国セールスコンテスト（1～6月・7～12月）
- ・全国ローブレ大会（3～7月）
- ・顧客満足度調査（8～12月）
- ・優秀店視察ツアー（春・秋）
- ・カーリンク通信（会報誌、毎月発行）
- ・カーリンクポータルサイト
- ・DM提供サービス
- ・業績管理サポート
- ・消費者向けPRサイト（送客の仕組み）
- ・ブランドロゴ使用权およびオリジナルツールの提供
- ・くるまプロ検定

全国の自動車修理事業者様へ

補助金活用 オルタライフEV普通充電設備 0円導入プラン

設置希望者様 大募集!!

初期費用
充電器／設備費用
各種工事工事費用

： 補助金+機械工具買取で実質

0円

充電にかかる電気代
上記消費税
EV充電費用

： 貴社負担

： 貴社負担

： 充電利用者にご請求

オルタライフEV
普通充電設備0円導入プランとは

補助金のみ

オルタライフEV充電設備
補助金活用
0円導入プラン

●充電器費用
※補助率：1/2～1/3



●充電器費用
※補助率：1/2～1/3



※オーバー分はオルタライフが機械工具買取分でカバー

●充電関連部材費用

●各種工事費用
※補助率：100% (上限有。オーバー分は御社負担)



●充電関連部材費用

●各種工事費用
※補助率：100% (上限有。オーバー分はオルタライフが機械工具買取分でカバー)



※上記分+別途消費税

※上記分+別途消費税

設置店舗一覧 (敬称略)

北海道
(有)市成ボデー

●東北
宮城県
(株)ECP遠藤自動車リペアガレージ

●関東
千葉県

(株)InnovationPlus BeQL
オートターミナルジャパン(株) [V2H]
(有)ジェットストローク
(有)センチュリーオート鎌ヶ谷(営)
(有)センチュリーオート本社
バードモータース&ヨガ
(株)初石钣金 エコBP工場
(株)初石钣金 本社
(株)初石钣金 ロードサービスセンター
(有)丸原自動車
山市自動車(株)
和幸工業(株)

群馬県
(有)飯島自動車(車検のコバック藤岡店)
オートサービス・セヤ(整備工場)
オートサービス・セヤ(本社)
オートジュン
(株)オートセールス龍
岡部自動車工業
落合モータース(株)
(有)カマツカ自動車
(有)河内屋オート
(株)吉豊(タックス高崎)
(有)木村モータース(夢工房KUMURA)
(株)栗原モータース
心のスリーエー(株)オートガレージタカハシ

境運輸(株)
(株)山陽自動車
(株)J's(Auto Factory J)
(有)波川マツダ
(株)上州自動車整備工場
(有)神光オート
シンワオート(株)(ショールーム)
シンワオート(株)(整備工場)
チアキ自動車販売(有)
中央自動車工業(株)(ピットクラブ店)
(株)豊受自動車商会
(有)新治自動車販売(ロータス新治)
(有)マイカープラザ前橋
(株)マツムラ自動車販売
(有)宮沢モータース
(有)茂木自動車工業
(有)山本自動車工業
渡辺自動車整備工場

茨城県
(株)ORIGINALZ
(株)CARZ
アピールワールド(株)
S CARS JAPAN
(有)AutoK&A(D・ショップ)
good cars
(有)ダイインターナショナル(BIG.CAR CAMPANY)
(株)プラスワン

埼玉県
くるまの沼尾(株)
栃木県
坂本車体整備工業(株)
神奈川県
(株)内藤自動車(中原区店舗)

●甲信越
長野県
(株)車屋Hizume(ふれ愛ランド店)
(株)ボディーショップキガサワ
富山県
多田自動車工業(株)
石川県
(有)タケモト車体

●近畿
兵庫県
(株)ナカムラ(ホリデー車検姫路今宿店)
(株)ナカムラ(板金塗装工場)
三重県
(有)一志钣金塗装
(株)リョウシン
愛知県
(株)中部自動車
リペアガレージ(株)

●中国
山口県
(有)山陰ボデー(スバルショップ萩)
(有)福本自動車工業

●四国
徳島県
(有)マスタ自動車
(有)山川自動車
香川県
三島自動車(株)

●九州
宮崎県
(有)藤元自動車工場

オルタライフEV充電設備0円導入プランとは、国や自治体のEV補助金に、貴社の使わない機械工具の買取額を上乗せ。実質0円でEV充電設備を導入いただける新サービスです。

2023年は、全国73軒に充電設備を導入いたしました。2024年も引き続きEV充電設備0円導入プランを継続。設置希望の事業者様を募集いたします。お気軽にご応募ください。

充電アプリ
BUYDEN EV&PHV
も開発中。近日発表予定です。御期待ください。

株式会社オルタライフ

埼玉県戸田市笹目8丁目15-1
TEL 048-449-6570
FAX 048-421-3266
https://www.altlife.jp/



【募集】本プランの代理店募集中
お気軽にお問い合わせください

【ご注意】令和5年度補正予算案「グリーンエネルギー自動車の普及促進に向けた充電・充てんインフラ等導入促進補助金」対象事業所条件
・経済産業省から補助金交付等停止措置または指名停止措置が講じられている方は申請できません
◆実際の制度実施には、国会での補正予算案の可決・成立が必要となります。
※申請の受付開始につきましては、今後、補正予算の成立後、本事業を実施する「本事業実施者」を決定した後に開始となります。
◆申請者は、充電設備の購入および設置工事にかかる「予算」を確保した後に申請してください。
◆補助金申請後に申請締切、補助金の予算枠が無くなるなどの可能性があります。その場合は設置のお断り、または次年度の補助金を活用したご提案をする可能性もございます。ご理解いただきますようお願いいたします。
◆買取額は事前打ち合わせにてさせていただきます。 2024年2月号

バンザイ 名古屋トレーニングセンターを開設

バンザイ（柳田昌宏社長）はこのほど、岐阜県岐阜市に「名古屋トレーニングセンター」を開設した。

12月に開催されたプレス発表会の冒頭、柳田社長は「自動車技術の高度化を受けて点検整備の方法が変化する中で、我々も整備機器の研修施設のあり方を検討していた。このほどツールプラネット社の協力を受けて新たなトレーニングセンターを開設できたことで、ユーザー向けのセミナーや当社社員を対象とした製品教育などにおいて、心強いサポートを得られる環境を構築することができたと考えている。さらには本施設が、ツールプラネット社とともに新たな商品開発を進めるきっかけの場となることも期待している」と述べ、トレーニングセンター開設の目的を説明した。

同トレーニングセンターには通過式のタイヤ溝計測装置、ホイールアライメント作業に対応したドライブオンリフト、4輪アライメントテスター、ホイールバランサー、タイヤチェンジャー、エイミングサポートツールなどを常設。同社が推奨するエイミング作業時における前提条件の確認などを含めた「トータルエイミング」の実施や、OBD検査開始を見据えたオペレーションの見直し、作業効率化及び収益向上に向けたツールの導入などの各種提案に活用していく方針である。



プレス発表会で挨拶する柳田昌宏社長



名古屋トレーニングセンター外観



タイヤ溝計測装置

車両通過時にタイヤの溝を自動で計測。顧客提案用のレポート作成にも対応する



フラット・ワークステージX

ホイールアライメント計測に対応したドライブオンリフト。上昇・下降時ともに床面がフラットなため、安全かつ効率的な作業に寄与する



エイミングサポートツール

「センターサポートナビ」、「マルチエイミングボード」、「位置出しスタンド」などターゲット設置位置の計測作業効率化に役立つ各種ツール



ATHLETE-II LL、BP-68

レバーレス式タイヤチェンジャー「ATHLETE-II LL」、リム径・距離自動入力ユニットを搭載したホイールバランサー「BP-68」



GL-680XD

キャビネットと組み合わせることで、カメラユニットの移動が可能となり、作業スペースの有効活用につながる4輪アライメントテスター



ダイキン・マルチキューブエアコン

1台ごとに温度・風量の設定が可能な空調設備。トレーニングセンターに設置し、作業環境改善効果を訴求

株式会社 アルティア
代表取締役社長

浜本雅夫

一般財団法人 日本技能研修機構 (JATTO)
代表理事

石川明男

一般財団法人 自動車利用者保護機構
代表理事

山下健樹

一般社団法人 日本自動車機械工具協会
会長

柳田昌宏

一般社団法人 東京都自動車事業振興協会
会長

緑川和男

一般社団法人 日本自動車整備振興会連合会
会長

竹林武一

三共理化学株式会社
代表取締役社長

藤谷京子

ケ中テック株式会社
代表取締役

金子孝嗣

エムケーカシヤマ株式会社
代表取締役社長

檜山剛士

株式会社 イヤサカ
代表取締役社長

今井祥隆

有株式会社 ティークラフト
ポリパンス事業部
代表取締役

田中郁雄

株式会社 ツールプラネット
代表取締役

浅野一信

株式会社 チームエル
代表取締役

堀越勝格

大豊産業株式会社
代表取締役

藤岡明德

ジヨイボンド株式会社
代表取締役社長

古舘忠夫

株式会社 システムジャパン
代表取締役

矢野紳一郎

MSR
月刊メンテナンスショップレポート



フジックス株式会社
代表取締役

藤岡弘明

有株式会社 梨本化成
代表取締役社長

梨本直史

株式会社 ユーリウム
代表取締役

杉岡茂樹

デンゲン株式会社
代表取締役社長

樋上一誠

謹賀新年

二〇二四年





アンケートにお答え
 いただいた方から抽選で
大阪オートメッセ
 ご招待!

プロトriosからアンケートのお知らせ

読者のみなさまの貴重なご意見をおよせください!

アンケート締め切り 2024年2月4日(日)

＼ おかげさまでまもなく創刊1年 ／

プロトriosでは2023年4月より、整備工場向けの新たな情報誌として「メンテナンスショップレポート (MSR)」を創刊いたしました。おかげさまで全国の整備工場のみなさまにご愛読いただけるようになり、ほどなく1年を迎えます。これまで以上に皆さまのお役に立つ情報を提供すべく、アンケートを実施いたします。ぜひ、忌憚のないご意見をお聞かせいただければ幸いです。

回答者の中から抽選で10組20人に、大阪オートメッセにご招待!



アンケート回答先



スマートフォンまたはタブレットからは、右記のQRコードからアクセスしてご回答ください。



パソコンからはBSRWebのトップページのバナーから、MSR最新号の公開ページにアクセスしてご回答ください。

BSRweb

[BSRweb] <https://bsrweb.jp>

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!

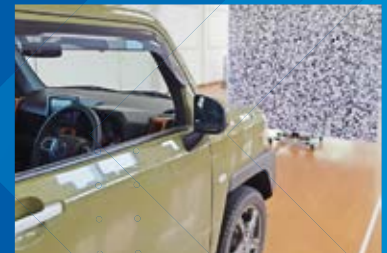
自社開発製品かつ直販のため、導入しやすい低価格を実現しました。導入の懸念要素である初期費用を抑えられます。お見積もりはお気軽にお問い合わせください。

- 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/アルミダンジャー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** 🔍



全国各地で躍進する **イチフェイス**

エイニーズガレージ社製「ADASエーミングツール BASIC kit ANG-1001」の導入ユーザーで組織されるイチフェイス。藤本明治社長が掲げる安心・安全な自動車整備を追求し、信用と実績を積み上げていく理念の下、そのノウハウを共有し合い、全国各地で躍進するメンバーを紹介する。

イチフェイスメンバーのご紹介

YOSHITAKA

東京都あきる野市雨間230-3

代表	桐山孝志
創業	2014年
スタッフ数	3人
主な事業内容	ガラス修理・交換
エイミング 月間作業台数	15台



桐山孝志社長

— エイミングツール導入のきっかけは？

本業に関連して、エイミング作業が必須になると早くから認識し機器を探していたが、価格面で折り合いがつかないところ、検索でたどり着いた。

— 導入して良かった点は？

可搬性に優れ、使いやすいこと。機器の導入に際して補助金の利用を勧めてもらい、おかげで販促用のチラシの製作も賄えた。

— 今後の取り組みについて

エイミングはディーラーに外注するという整備事業者が多く、钣金事業者も含めてこうしたエイミング需要を取り込めるよう働きかけていきたい。



可搬性に優れるためコンパクトな作業場でも問題なし

児玉自動車 ボディショップ クオリティ

愛知県名古屋港区築三町1-17

代表	児玉真一
創業	2011年
スタッフ数	7人
主な事業内容	車体整備
エイミング 月間作業台数	40台



児玉真一社長

— エイミングツール導入のきっかけは？

他社に先駆けてエイミングを始めたいと思い、特定整備認証の開始前からツールを探していた。手頃な価格の上、現場をよく知る藤本社長の適切なアドバイスへの信頼から導入を決めた。

— 導入して良かった点は？

ツールの使いやすさはもちろん、藤本社長から得られる知識も大きなメリット。これまでディーラーに持ち込んでいた案件が、自社で対応できるようになった。

— 今後の取り組みについて

藤本社長と出会い、エイミングが大事な作業であることを学んだ。これからも正確なエイミング作業を心掛け、顧客により安心・安全を提供していきたい。



エイミング月間作業台数40台を数える豊富な作業実績



整備機器全般

高圧温水洗浄機

「HOT CLEAN輝」

コンパクトボデーながらパワフルな圧力で洗浄できる高圧洗浄機がモデルチェンジ。熱効率を高めた蓄圧型貯湯式ボイラーとポンプの組み合わせで高温・高圧を維持し、納得の洗浄力を実現した。



安全自動車 TEL 03-5441-3415
東京都港区芝浦4-16-25 <https://www.anzen.co.jp>

整備機器全般

ワイドC-クランプ

「455DR」

ワイドC-クランプ「18DR」の後継機種。18DRと同等のスペックながら、6%の軽量化と、各部のガタツキを抑えている。フェンダーパネルのクランプ、ロアパネル、アッパーパネルのクランプ、バックパネルのクランプ等に有効。



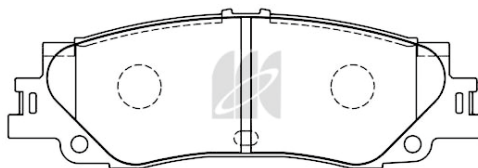
京都機械工具 TEL 0774-46-3700
京都府久世郡久御山町佐山新開地128番地 <https://www.ktc.jp>

補修部品

ディスクパッド

「D2393-02」

トヨタ・ランドクルーザー及びレクサスLX600に対応したリヤ用のディスクパッド。ランドクルーザーの対応型式はFJA300W、VJA300W（年式は21年7月～）、LX600の対応型式はVJA310W（年式は21年12月～）。



エムケーカシヤマ TEL 0267-65-7811
長野県佐久市小田井1119 <https://www.mk-kashiyama.com/>

グッズ類/カー用品/他

サブスク型導入プラン

「ウォッシュマンビジネス」

手洗い洗車ビジネスに本気で取り組もうという事業者に向けたサービス。手洗い洗車用の器材と薬剤が毎月定額のサブスクリプション形式で提供される。台数に応じた全3コースをラインアップ。



バンザイ TEL 03-3769-6800
東京都港区芝2-31-19 <https://www.banzai.co.jp>

情報

BOX

information box

イヤサカ

昨年度報告と今年度見通し



イヤサカは昨年12月11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276億4,034万円（前期比109.2%）、営業利益17億6,750万円（同112.5%）、経常利益19億7,838万円（同112.1%）、純利益13

億8,288万円（同120.3%）で増収増益となった。2023年度の計画については、売上高230億円、経常利益6億5,000万円に目標を設定した。

また、新年度は今井祥隆氏が代表取締役社長（営業本部長兼務）に就任。常務取締役には蓮池直彦氏（営業推進部長兼務）と中牟田浩氏（営業本部副本部長兼務）がそれぞれ就任した。なお、前代表取締役社長の齋藤智義氏は取締役会長に就任した。

京都府自動車整備技能競技大会で外国人選手が初優勝



日整連主催で2024年秋開催の全国大会の予選会とも言うべき、第13回京都府自動車整備技能競技大会が11月11日、京都自動車会館（京都府京都市）で行われ、サムリット・ブッティ選手（清水自動車工業）が外国人整備士として初めて優勝した。同じ

くタラン・チャイヤー選手（光自動車工業）が準優勝を果たし、京都府代表として秋に開催される全国大会での活躍が期待される。

空研

特典付きセールを実施中



空研は2月29日まで、パワートルクセッターの特典付きセールを実施している。期間中、対象機種（5機種）を購入の際、3種類いずれかの特典が付くというもの。

◆ 対象機種

PTS-800ESL-R、PTS-800E
PTS-800EX-L、PTS-1000E
PTS-600EX-L

◆ 特典（いずれか1種）

- ① JIS 反力受け（ソケット付き）
- ② ISO 反力受け（ソケット付き）
- ③ ピッチ可変式反力受け

※PTS-1000Eのみ①・②の二択

整備・車販ソフト **高すぎ!?**

CarRide なら

月額 **6,000円**



- ☑ 初期費用・従量料金・電話サポート料・リース縛りなし
- ☑ 場所を問わずパソコン・スマホ・タブレットから利用可能
- ☑ クラウド型なので端末が壊れてもデータ損失のリスクなし
- ☑ 帳票・記録簿をコピー用紙に印刷できるので専用紙の購入が不要
- ☑ 車検証情報を自動入力(QRコード・電子車検証)
- ☑ 車検・車販・買取書類に各種情報を印字
- ☑ 標準作業点数データ・純正部品価格データを搭載
- ☑ ユーザー様のご要望をもとに年間50回アップデート

福岡の車屋で生まれたクラウド型の整備・車販ソフト

まずは無料版から

カーライド

検索

<https://car-ride.net/>

入庫したらすぐチェック!

特定整備 対象車種

対応ガイド

新刊予告 2024年2月下旬

COMING SOON

Car Detailing Business Fair

2024

FEB
★★★★★
3 (SAT)
4 (SUN)

入場
無料

カーディティリング ビジネスフェア

BSR 50周年 × MSR発行記念 × BSRweb 3周年 特別企画

自動車美装ビジネスフェア IN OSAKA

日時・2024年2月3日(土)・4日(日)

開場時間= 両日とも10:00-16:00

場所・ハナミズキホール 大阪府大阪市鶴見区緑地公園 2-163

[花博記念公園鶴見緑地 水の館ホール]



クルマへの想いに応えること。

車体整備は美装ビジネスへ

われわれは、人並み外れたスペシャルな技術をもつ

MSR読者皆様に訴えかけたい

その研ぎ澄まされた五感は、修理のためだけにあるのではない

その目と指先は、機能を回復するだけじゃない

明日のカーライフを彩ることができる

今日旅立つ息子を見送るため、明日迎える初孫を乗せるため

これからを共にするパートナーのため

これまで、これからも長年連れ添った愛車を再び輝かせるため

まだまだその腕(テクニック)を輝かせることができる

クルマへの想いは車体整備から美装に繋がる

皆さんはそれに応える技術がある

見て触れて体験し、体感してほしい

プロトリオスがプロデュースするビジネスフェア

新時代の美装ビジネスへ

3日(土)

13:00 ~ 14:00

『レストアの流儀』

ビーライト小野社長とゆかいな仲間たち

14:30 ~ 15:30

『補助金活用のウソホント』

中小企業診断士
株式会社 JPC 松井先生

各種
セミナー
開催

4日(日)

13:00 ~ 14:00

『車体整備も含めた自動車美装業へ
劇的業態ピフォーアフター』

本村社長

14:30 ~ 15:30

『特定整備認証のウソホント』

市川理事長

会場内
ワークショップ開催!

実演体験型ワークショップで
その美装ビジネスの
テクニックに触れよう!

★★★★★

第11回

名刺の取扱いの心得

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。

ホテルのロビーに座っている時、「変わった名前ですね、何と読むのですか……」という声が聞こえてきました。エ!! と思い、私は声のするほうに振り向いてしまいました。

ビジネスマンらしき二人が名刺交換をされたその時に発せられた言葉でした。

せめて「初めてお目にかかるお名前です。失礼ですが、何とお読みするのでしょうか」とたずねていただきたいところです。

名刺は、ビジネスの上ではなくてはならないものです。名刺交換は、相手のテリトリー1.2メートル以内に入れる絶好のチャンスでもあります。

名刺は小さな紙です。しかしそこには、名前と会社名・所属部署・役職などが書かれており、「これから長いお付き合いをよろしくお願ひします」という気持ちを込めてお渡しします。相手もそういう気持ちでくださるのですから、名刺は「相手の分身」ととらえ、文字が書かれているところは「その方の顔」という気持ちで大切に扱きましょう。また、名刺は貴重な情報源であり、個人情報でもありますので、日ごろから大切に保管をしましょう。

《名刺の受け渡しの手順と注意点》

※ 名刺は目下・訪問した側から先に出します。

- ① 相手の目を見ながら「はじめまして」と明るい表情で15°（会釈）のお辞儀をします。
- ② 目下、訪問したほうから「私、〇〇会社の〇〇と申します」と名乗り、前に進み出ま

す。

※ 相手と接近して行く名刺交換は、相手の懐に入るため、信頼を得る良い機会です。机越しやカウンター越しはしないように。

- ③ 相手も名乗ったら、相手に正面を向けて名刺入れの上に置いた名刺を右手で持ち上げ、相手の名刺入れの上に置く。相手も名刺を置いてくる。

※ 名刺入れを台代わりになると、大事に扱うことになり、ていねいに見えます。名刺入れを使わない場合は、相手の左手に渡します。

- ④ 相手に渡した右手を素早く戻し、両手で名刺を持つ。相手と接近した距離にあるため、下がりながら「〇〇様、どうぞよろしくお願ひいたします」と言う

- ⑤ 相手の「こちらこそ、どうぞよろしくお願ひいたします」という挨拶に合わせて45°（敬礼）のお辞儀をする。

※ お辞儀の時に、相手の名刺を持った手を胸の高さから下げないように気をつけましょう

- ⑥ テーブルの上に名刺をきちんと置いてから話しに入りましょう。

※ 相手の名刺を指でもてあそんだり、当人の目の前で文字を書き込んだりしないように注意すること



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11回 接点強化に有効なニュースレター

今回は、基盤客との接点強化に有効なニュースレターについてご紹介させていただきます。

整備工場における車販推進は、新規客獲得よりもまず自社の基盤客の代替促進が重要であることをこれまで何度かお伝えしているが、顧客から代替の相談を確実にもらうためには、顧客接点を強化する必要がある。車検から次の車検までの2年間にできるだけ多くの接点を持つ「接点回数」とお客様の記憶に残る接点となる「接点の質」を同時に高めていかななくてはならない。

日常からDMなどで顧客にアプローチをしても、その内容が新型車の案内や安売りキャンペーンなど、「売り込み」ばかりでは、お客様の心には響かず、その接点は価値の低いものになっていることも考えられる。

お店の情報をお客様の記憶に残すためには、お客様とお店の心理的距離を縮めること、すなわち絆をつくることを意識する必要がある。

この絆づくりにとても有効なのが「ニュースレター」だ。

このコラムをお読みの方のお店でも実施されているかと思うが、「〇〇

自動車ニュース」とか「〇〇自動車しんぶん」といったお店の情報を伝えるための情報誌、瓦版のようなものだ。

ニュースレターは、お店やスタッフのことを知ってもらい、身近に感じてもらうことで、お客様との距離感を縮める効果がある。

弊社が本部運営する全国チェーンのカーリンクでは、加盟店向けにこのニュースレターの制作&発送のサポートをしているが、導入している店舗の多くで、接点強化の手応えを感じていただいている。

お客様から「ニュースレター見たよ。おもしろかったよ!」などの連絡があったり、お客様がニュースレターの内容をSNSで投稿してくれたり、掲載した近所のおいしい料理店にお客様が足を運び感想を言ってくれたり、疎遠だったお客様が来店してくれたりなど、数多くの事例が発生した。

このニュースレターでは、社長やスタッフの最近の様子、スタッフお気に入りの飲食店、お客様との感動エピソード、などを記事として掲載している。

ニュースレターを作る際のポイント

は、できるだけ「売り込みの色を出さない」ということだ。せっかく送るのだからと、ついつい商品やサービスの案内をしたくなるが、ニュースレターの目的は絆づくりである。ここを間違えないようにしたい。

また、マーケティングにおいて、絆づくりの必要な要素には、「適度な接触」、「自己開示」、「有益な情報の提供」、「情緒的な体験」の4つが必要と言われている。ニュースレター制作では、こういった要素を意識して記事に盛り込むことが重要だ。

このニュースレターはほんの一例ではあるが、お客様と車の代替を任される関係性を築くためには、車検や点検だけの接点ではなく、お客様との心の距離を縮めるアプローチも必要と私は考える。

ぜひこの事例を参考に、顧客との接点強化に取り組んでいただきたい。



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11回 ブログを開設することの意義



みなさまこんにちは! ヤマウチの人見です。先月号に引き続きSEO対策のお話です。先月号では「どれだけ検索エンジンの“中の人”(実際はAIですケドw)が進化しようとも、きっと変わることなく刺さるであろう基本的な3つの施策」をご案内しておりました。今月号は「ブログの有用性」の続きからです。

きっと「このSNS時代にブログ!?’と思う方もいらっしゃるのではないのでしょうか? もちろんSNSでの情報発信は大切ですし、フォロワーを増やすことも大事です。しかしSEO対策の観点からすると、どれほどSNSで集客しようとも戦略的に運用しなければ思うような結果には結びつきません。なぜならば、“中の人”からすると、InstagramもFacebookもX(旧Twitter)も、そこは「他人の家」だからです。

もちろん各SNS媒体からWebサイトへ流入してくると、「お! この『他人の家』からは『自分の家(自社Webサイト)』にいっぱい遊びにきてくれるね!」となりますからSEO対策にも良い影響が出ます。しかし各SNS媒体のコンテンツですべてが完結してしまうとなれば、自社Webサイトへの流入はなくなりますので“中の人”は「ああ、このWebサイトは訪問数も少ないイケてないから上位に表示しなくてもいいや!」と思ってしまう。

ですから、SNSを活用して集客をし、Webサイトへ流入させるのが大変有益な技となるわけです。そこで良い仕事してくれるのが、Webサイト内に開設したブログコーナーというわけです。「車検」など検索数が多いものはランディングページ(くわしくは先月号をご確認ください)をこしらえて全方位的に受け入れれば良いのですが、「車検が切れた」や「車で吐かれた」など、検索数は少ないけれど成約率が高いものに関してはブログをこしらえておくと、検索結果としても、流入先として

も活用ができ、有用というわけです。ちなみに、このような局面に立った方は「早くどうにかしたい!」と思っていますから、ドンピシャなブログを予約までの導線を確認した上で書いておきさえおけば、必ずやご利用くださることでしょう。そして優良なブログは何年経ってもお客様を呼び込んでくれるというわけです。

日々、情報が流れゆくSNSでも同じ内容の情報を発信し、Webサイト内のブログコーナーへ誘うと運用の手間もかかりません。“中の人”は大満足し、「よし! このWebサイトは価値があるな! 上位へ表示しよう!」となります。ね? ブログって侮れないでしょ!?

3つ目の工夫は「他社のWebサイトやSNS、ブログなどからのリンク(こちらからのリンクもね!)は親和性の高いトコだけでとどめる!」です。“中の人”が「ん!?! の低いリンクが貼られてるな! 閲覧者が混乱するかもしれないじゃないか!」と判断すれば上位表示を嫌がります。逆に関連性の高いリンクは良い結果が出ますのでウェルカムです。要は「趣味趣向が違う人をお友達として宣言するのは、たとえどれほど仲が良かったとしても我慢しましょう!」ってことです。諸々留意くださいませ!

数か月にわたりSEO対策についてご案内して参りましたが、まとめますと「Webサイトに訪問した方が迷子にならない導線を敷いて、分かりやすい情報をいろんな工夫をしながら出し、お友達宣言は関係性の高い方のみとする! SNSはWebサイト流入を意識して運用したらサイコーですよ!」というお話でした! 専門性高く情報を得たい方は「SEO対策 内部要因 外部要因」で検索してくださいね! Web集客は大変奥深いです。みなさま楽しんでくださいませ♪



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/>



第11回 契約条件の調整

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

前回はデューデリジェンス（以下、「DD」とします）についてお話しました、譲渡企業にとっては多大なプレッシャーがかかりますが、しっかりと情報を伝えていくことが大切というお話でした。

DDを終えると、その結果をもとに契約条件の調整に入ります。たとえば、不良債権が見つかったため、その分の金額を調整することなどがあります。

過去に、未払い残業代が判明したため、買い手側からその分を譲渡対価から減額したいと申し出がありました。事情は理解できるため、譲渡企業の社長に説明に行ったところ、社長としては、「残業代はしっかり払っている。未払いはあり得ない」と最初は受け入れられませんでした。細かい話は省略しますが、たしかに把握している残業代の支払いはしていましたが、休日などの兼ね合いでそもそもその労働時間が週の法定労働時間を超えていたことが要因でした。強く反論するのは、ご自身ではしっかりと仕事をしている自負があるからこそだと思います。ただ、落ち着いて考える時間をとっていただき、最終的に

は理解されました。

調整を行うのは金額だけではありません。その他の条件、たとえば、社長の引き継ぎ期間や引退をしない場合は今後の処遇など（報酬など重要な部分はDD前の基本合意時点である程度固めます）も決めます。それ以外にも、会社の土地が社長個人のものである場合の賃料見直しなど、会社ごとによって決めるべき条件は異なってきます。

DDでも判明しないものもあります。多い事例としては株式の変遷です。特に業歴の長い会社は、創業してから、いつ誰に株が渡ったのか、メモのような形で残っていても、その証拠書類（議事録など）が残っていないケースは多いです。

そういうケースも含めて、契約書には表明保証という条文が入ります。表明保証とは聞きなれない言葉ですが、事業内容などに関して一定の項目が真実であることを表明し、その保証をするものです。たとえば、「自社は反社会的勢力ではなく、またかわりもない」といったものです。先ほどの株の件で言うと、「株主名簿に記載された株主が真実であり、記載さ



れていない他の株主はいない」といった内容になります。仮に株式譲渡契約を終えた後に、知らない人が「自分も株主です」と証拠をそろえて持ってきた場合にトラブルになります。そういう場合は、表明保証違反として、損害賠償の対象になり得ます。

表明保証についてはもっと多くの項目がありますが、今回のテーマは、契約条件の調整であるため、一例にとどめておきます。いずれにしても金額以外にも決める項目は多く、その内容は会社の事情によって異なるため、かなり細かい調整が必要になってきます。

ほとんどの譲渡企業は初めてのM&Aです。契約内容が根拠もなく不利にならないように、アドバイザーなどから意見を聞いて、受け入れるべきものと、そうでないものを見極めることが大切です。



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/>



goo-net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/>

Auto Garage CAMP

(北海道北見市)

症状 DPR ランプ点灯・エンジン警告灯点灯

原因 PM 堆積量の記録値のエラー

対象車両 トヨタ ハイエースバン 平成 26 年式 KDH206V



故障診断

「DPRインジケーターが点灯した」とのお客様からの点検依頼をいただきました。車内の手動再生ボタンを押しても反応しないそうです。車両を確認してみると、確かにボタンは反応しません。

メーターのインフォメーションには「再生不可 販売店で点検」の表示が出ています。DPRランプが点灯してこの表示になると、通常の「PM強制再生」の操作は受け付けなくなります。

通常の手動再生をただ行うだけで

は診断機からの再生制御も受け付けません。このような状態で強制再生させるには、ECUに記憶されている「PM堆積量」を初期化する必要があります。

作業

「PM堆積量」の初期化は、「EFI No2」のヒューズ、または「バッテリーターミナル」のどちらかを60秒以上外すことによって初期化されます。

ヒューズはエンジンフードを開けたところにあります。ヒューズを元に戻すと正常に診断機で「PM強制再生」

ができるようになります。メーターのインフォメーションにも「排気浄化装置 手動再生中」になります。約30分から40分くらいかかります。

ライブデータを表示すると、「DPR強制再生状態」が「再生中」に、「PM堆積量割合」が減っていくのが分かります。「DPR強制再生状態」が「完了」になると終了です。「PM堆積量割合」も0%になったのが分かります。

メーターの警告灯・インフォメーションの表示が通常通りになったことを確認して、今回の作業は完了です。



① 手動再生では診断機からの再生制御も不可



② ヒューズはエンジンフードを開けたところに



③ インフォメーションも「排気浄化装置 手動再生中」



④ DPR強制再生中にPM堆積量割合が減少



⑤ PM堆積量割合が0%になり終了

◎ **工場概要** ◎

社長：泰楽秀一
 埼玉県北葛飾郡清地 3-4-16
設立：1969年
スタッフ：27人
 うち整備担当8人、
 钣金塗装担当6人

事業内容：
 一般整備、車検・点検、塗装、
 車体修理、新車・中古車販売、
 自動車保険

加盟：
 埼玉県自動車車体整備協同組合、
 全日本ロータス同友会

◎ ◎



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

[埼玉県北葛飾郡]

杉戸自動車

悲願のロードサイド店をオープン 車販を伸ばし新たなビジネスにも チャレンジ

東武動物公園の程近く、国道4号線沿いに新店舗をオープンさせた杉戸自動車（泰楽秀一社長）。先代からの悲願であったロードサイドへの出店は、想像以上の効果をもたらしつつある。



泰楽秀一社長

地域密着＝高認知度にあらず 渴望したロードサイド店舗

今から半世紀近く前の1969年に自動車钣金塗装業として創業した杉戸自動車。その後平成に入ってから車検整備・一般整備、ひいては民間車検場の指定工場認証資格を取得。安定的に台数をこなすため車販にも取り組むなど、業容・店舗数ともに拡大させてきた。

しかし意外にも同社が思うほどには業務内容はもちろん、店舗の場所に至るまで、地域住民への認知度は高くなかった。

「国道4号線から100mほど入った所に2店舗を構えていたものの、ご存

知らない方が多かった。また車のカタログを所狭しと並べていたが、いざ商談を持ちかけても『杉戸自動車さんって新車を扱っていたんですね』と言われる始末だった。

こうした経験を重ねるほどに、国道4号線沿いの店舗への思いは募っている。昨年11月にその思いは今回の新店舗となって結実した。

商談数は1.5倍になるなどロケーションと店構えの効果は絶大

こだわりの新店舗はお客様がゆったりとくつろげるよう、ゆとりを持った、あたたかみを持つ待合室に仕上がった。取材時点ではオープンから1ヵ月、カタログを並べてということもなく、以

前ほどに新車を扱っている姿勢を示していないにもかかわらず、成約率はそのままに商談数が1.5倍になった。「ロケーションと店構えがこれほど車販に影響するとは思わなかった」と驚きを隠せない。

今後は新店舗に本社住所を移転し、商談及び各修理の受付の役割を果たす。また店舗奥には整備ストールが1つ設けてあり、問診やエイミングに対応できるよう機材もそろっている。泰楽社長が資格を持つ、事故分析の業務（CDRアナリスト）にも活用するのだという。

「時代も変化している。事故を起こさせないようなコンサルティングもビジネスになるのではないかと模索している」。



特定整備認証制度にも万全の体制で臨む

ESを良くするのが一番のCS

サンライズオート

社長＝黄海春男 所在地＝宮城県仙台市泉区上谷刈字丸太44-4
使用ソフト＝ラクロスII



ユーザーからの要望に応え 業容拡大

広瀬川や青葉山などの自然を有し、東北地方でもっとも多い約110万人の人口を誇る宮城県仙台市。

同市泉区にあるサンライズオートは1994年に黄海春男社長が钣金塗装工場として創業した。開業間もなくして、顧客から車がほしいとの要望を受けて車販を開始すると、整備や車検の要望が増えた。そこで1996年に分解整備認証を取得し、車検・整備の取り扱いを始める。その後も保険の取り扱いなど顧客の要望に応える形で業容拡大してきた。現在では車検、整備、保険をセットで販売し、車に関係する業務を同社ですべて対応できるようにしている。

月間平均入庫台数は钣金塗装40台、車検20台。車販の月間平均販売台数は15台となっている。売り上げ比率は钣金・車検整備で5割、車販5割であることから顧客の声が同社を支えてきていることは間違いない。

ESを良くするのが CSにつながる

CS（顧客満足度）の充実を図ってきた同社だが、そこにはES（従業員満足度）があるからできることだと黄海社長は強調する。「業容の拡大と維持をするためにもスタッフの人数と協力は不可欠。そのためにもESの充実は最優先にしている。ESをおろそかにする企業はスタッフが辞め、残った人員も既存の業務で手一杯になり成長が止まるのを見てきている」。

同社では給与や職場環境の改善を続けるだけでなく現場一人ひとりに責任を与えることで仕事に対するモチベーションを持たせている。来年には車検やエイミング作業など整備全般を行う指定工場の新設が決まるなどさらなる発展を目指す。

その一方で、各種SNSを活用し女性客や若いユーザーへのアピールを強めるほか、地元ラジオ局へのCMを出稿するなど幅広い周知で集客にも力を入れている。

当たり前のことを 当たり前に行けるために

整備顧客管理ソフト・スーパーアトム3を導入したのは2009年。「担当営業がそちらの会社に転職し、彼を信頼していたのでソフトも一緒に入れ替えた」と経緯を話す。現在では钣金+整備ソフト・ラクロスIIに入れ替え、顧客管理や整備書類、钣金見積書作成などで活用する。「当たり前のことを当たり前に行けるのはありがたい」とし、「要望もあるが、それはきっと担当営業が上に伝えているはずなので期待している」と笑顔を向ける。

「この土地で育ってきたからこそ、顧客と一緒に頑張っていきたい。ここまでやれたのも顧客に助けてもらったからこそ。その恩返しをする意味でも満足してもらえるサービスを提供したい」と感謝を口にする黄海社長。ESに重きを置くことでCS向上を実現させた同社は新工場の設立を控え、顧客とともに発展を続けていく。

ラクロスII
RACROSS II



黄海春男社長と看板犬のココ



スタッフ一同でCSを上げていく



整理整頓の行き届いた接客スペース

鍍金塗装見積りシステム

Morenon III

BA NK I N

整備・鍍金の 二刀流

好評発売中

SE I BI

ラクロス III

RACROS III

 **PROTO RIOS**
株式会社 プロトリオス



エイミングを深く知るための ASVの基礎知識

第10回 車両移動から車両固定基準への変換は可能?

ターゲット設置位置の 決定パターン

カーメーカー各社の整備解説書を見ると、エイミング作業時における車両の正面に置くターゲット設置位置は、メーカーやセンサーの種類によって方法が大きく異なることが分かります。さらに作業要素単位で見ても、車種によって細かな手順が異なり、ものすごくパターンが多いように思えます。このパターンの多さが、エイミングの習得を困難だと作業者に思わせる大きな原因の一つだと言えます。

しかし、各社の整備解説書を詳しく比較すると、車両の基準点に関してはボデーの前後中心と両前輪・後輪の6つしかありません。また、車両基準点からの補助線の引き方も種類が多くあるわけではなく、2つの車両基準点を結んだり、指定された距離の点を結んだりしているだけです。

したがって、車両基準点の位置や補助線の引き方で分類すると、ターゲット設置の中心位置を決定するロジックは大きく5つに集約することができます。

ターゲットを固定し、 車両を指定位置に 移動することは可能?

ターゲット設置位置を決定する5つのロジックのうち4つのパターンでは、固定した車両の基準点から補助線を引くことでターゲット設置位置を決め、ターゲットの中心を指定位置に合わせることで車両に正対させるという作業です。例外はホンダ車のカメラだけで、固定されたターゲットから補助線を引くことで車両設置位置を決め、車両を動かして両前輪を指定された位置に置くという作業になります（ただし、最近のホンダ車では車両固定基準、ターゲット移動方式に変更されているようです）。

具体的にその作業工程を見てみましょう。まず、ヘッドライトテスターにターゲットを貼ります。次にターゲット面の真下に線を引き、さらにこの線に対して直交する2本の線を指定された距離の間を空けて引きます。そして2本の線上の指定距離dの点に車両を動かして両前輪を載せます。こうすると図1のように、ターゲット面と前輪

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
SANJO KAZUKI

車軸面が向かい合う2辺として指定距離だけ離れた長方形ができ上がります。

車両を指定位置に 置くのは難しい?

文章だけ読むと車両を指定位置に動かすだけの簡単な作業のように思えますが、実際にやってみると正確に両前輪を指定の2点に置くのは意外に困難です。両前輪を指定位置に合わせるには、何度もハンドルの切り返しが必要で、思ったより時間がかかります。また、右前輪はドアの窓から身を乗り出せば何とか指定位置を確認しながら合わせられますが、左前輪は目視できないので感覚だけで合わせなければなりません。

そこで、ターゲットから直角に引いた補助線を車両右側横に平行するように延長することで目印にして、ドアを開けた状態で車両を動かし、車両の角度を合わせたりしています。また、左フェンダー上部にミラーを付けて運転席から左前輪が見えるように工夫している工場もあるようです。

図1

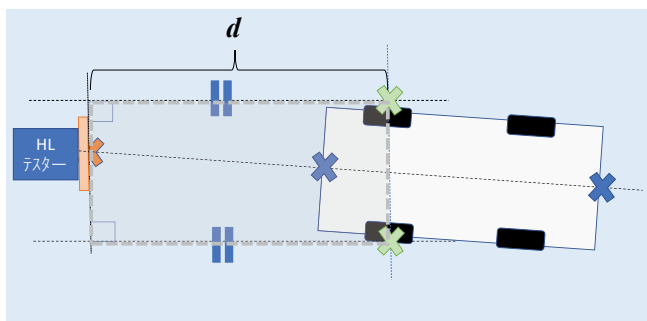
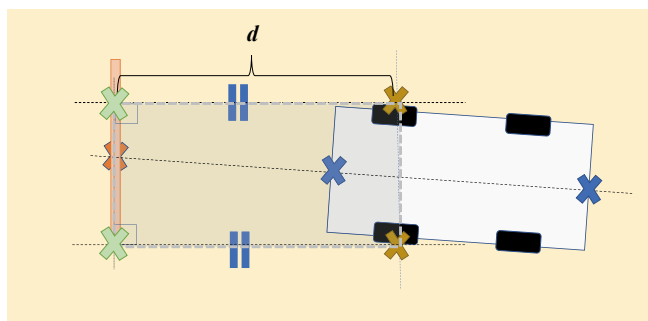


図2



車両移動から ターゲット移動への変換

そもそもヘッドライトテスターのストロールをエイミング作業に使えない工場も多いと聞きます。そこで他の車種と同様に車両を基準にして、ターゲットを移動するように変換する方法を考えてみます。

まず、前輪の基準点から前方へ水糸を張って補助線を引きます。基準点が1点しかなく、補助線を引く方向が決まらないので、とりあえず方向は仮置きするしかありません。もう片方の前輪からの水糸の方向も仮置きしておきます。そして、前輪からの指定距離にある2つの水糸上の2点を結ぶ水糸を引きます。

車両を動かす場合、長方形の2つの角に両前輪を載せました。固定車両を基準に位置決めする場合、前輪軸を一边とした四角形が図2のように平行四辺形ではなく、長方形を描く必要があります。つまり3本の水糸と前輪の基準点同士を結ぶ線の交点は、すべて直角に交わらなければなりません。具体的には、3本の水糸をつないだ2つの交点の角度が直角になるように、3本の水糸一体で左右に動かして、位置合わせをする必要があります。

やはり水糸を使っているのは、正確性を欠きます。水糸の代わりに3Dレーザー墨出し器を2台使うと便利なのですが、このやり方は次回に説明します。

シャシ基準は 車両進行方向に近い？

前輪を基準としたシャシ基準を採用しているカーメーカーに「ボデー基準のほうが単純で作業時間も短くて済むが、なぜシャシ基準を採用しているのか？」とたずねてみました。するとどのメーカーも「車両の進行方向と直角に近い角度でターゲットは設置すべきなのでシャシを基準とした」との回答をいただきました。

車両中心線と進行方向の角度ズレはスラスト角といい、このズレの原因は前輪のセットバック角や後輪のトー角の影響によるものです。ただし、実際のエイミング作業におけるターゲット設置位置のバラつきは、理論上、ボデー基準よりシャシ基準のほうが大きい傾向にあります。したがって、車両のスラスト角のバラつきとエイミング作業方法のバラつきを比較し、どう評価するかという問題に行き着くのではないかと私は考えています。

市販の位置関係図の 解釈上の注意

エイミング作業に必要な情報をまとめたハンドブックが市販されており、先ほど解説したホンダ車のカメラについても位置関係図が記載されています。ボデー基準とほぼ同じ位置関係図になっており、車両の中心線上にターゲット設置位置があります。ただし、距離

はボデー前方の基準点からではなく、片方の前輪の基準点からの図になっています。ホンダの整備解説書でも車両設置後にヘッドライトテスターの左右調節機構で車両の中心線上から車両との距離に応じてオフセットさせて微調整するようになっていっていますので、この図でもターゲットの位置関係としては大きく間違っていないと思います。

ただし、ターゲットを置く角度やオフセットに使う線と中心線の角度は記載されていません。ボデー基準であればこの角度は直角なので、多くの作業者は同じく直角にしてしまうでしょう。しかし先に述べたように、この線は本来、前輪車軸と平行であるべきです。そういった意味で、この図の意味を誤解して作業しないよう注意しなければならず、先に説明した変換方法が正解になります。

今回の疑問に対する回答

以上から「車両固定基準への変換は可能だが、車両とターゲットとの正対角度を合わせるにはノウハウが必要」となります。

なお、ターゲット設置位置決定の5つのパターンや、ホンダ車のカメラの車両固定基準への変換方法は、オンラインセミナーの実践編で詳しく解説しています。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



「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。

配信期間

1/10 (水) 18:00~
1/23 (火) 18:00

締切:1/9 (火) 12:00まで



配信期間

1/24 (水) 18:00~
2/6 (火) 18:00

締切:1/23 (火) 12:00まで



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
		特定整備制度	対象車と対象作業 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
		整備需要	事故修理件数の推定 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
		習得	互換性と精度確保 効果的な作業の習得

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。



本セミナーに関するお問い合わせは**brtc@proto-rios.co.jp**まで

OBD 検査専用スキャンツール スマート OBD

SDOBD

本格的に始まる OBD 検査に備えてリーズナブルに対応

スマート OBD
動画公開中!



VCI (SDV200)



Windows タブレット (SDWT)

製品特長

※ご利用にあたっては Wi-Fi 環境が必要です

- VCI とタブレット(Windows 11)で、特定 DTC アプリでの OBD 検査良否判定が可能※
- 小型軽量 VCI と薄型タブレットで、優れた機動性を実現しました
- OBD 検査専用とすることで実現した、リーズナブルな価格

シンプルな構成

「スマート OBD」は VCI とタブレットのみで、OBD 検査ができるシンプルな商品構成です。後は NALTEC にて事業者 ID 取得後、タブレットに特定 DTC アプリをインストールすれば OBD 検査専用スキャンツールとしてご利用頂けます。



VCI (SDV200)

- 製品特長：
 - ・軽量。今後の通信にも対応
 - ・タブレットとは有線接続
 - ・USB ケーブル付属



Windows タブレット

- 製品特長：
 - ・コンパクトな薄型タイプ
 - ・10.1 インチ
 - ・OS : Windows 11
 - ・重量 : 600g

ANZEN がご提案する便利ツール

車検証読み取りツール

2次元コードリーダー (SD-DS5300C)

- QR コードにかざして
車両情報を読み取り

※掲載の写真は実際の商品と
多少異なる場合がございます



IC カードリーダー・ ライター (M-1850S-NS)

- 車検証を
差し込むだけで通信可能



PC スキャンツール カート

(KLK-27-7G)

- 書類や工具用の収納引き出しやコンセント穴など作業効率抜群の進化系カート

※赤・青・黒の3色展開



サービス入庫が増える整備工場のための
DM発送代行サービス



キズナエール

入庫が増える! DM発送代行サービス

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



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

車検や点検の入庫が
なかなか増えないな
何かいい手は
ないものかな?

3月末日
まで

初期費用割引キャンペーン実施中!

\ WEBで検索! /

キズナエール DM



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