

MSR

月刊 [エムエスアール]

3月号

メンテナンスショップレポート

令和6年2月5日発行 (毎月5日発行)

特集

工場の未来に直結する人材教育

新春トップインタビュー ②

アルティア 代表取締役社長 **浜本 雅夫 氏**

イヤサカ 代表取締役社長 **今井 祥隆 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

新発売

OBD検査専用スキャンツール IS-J2534

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
型式試験番号 JASEA-KS-12



本スキャンツールには、
整備用スキャンツールとしての機能はありません。

車両に直接接続



OBD検査対象車種



使用例:車両側

車両側: 本体直接接続
PC側: USB(Type-A)接続



Windows
10または11

PCまたはタブレット

HUNTER Engineering Company

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



WA670
システムコンソール

ウィンアライン WinAlign®
ソフトウェア搭載

スピーディで高精度な測定と
膨大なデータの蓄積ができる
最強のシステムコンソールです

OR

HE421

ホークアイ カメラセンサー

最新鋭のカメラシステムで、
精緻でスピーディな
アライメント作業を実現

DSP708/706

無線センサー

作業ベいの制約を受けず、
設置工事不要で簡単に
アライメントを実現



タッチレス インспекション Quick Check Drive

車両を通過させるだけでアライメントやタイヤトレッドを測定 & Quick Tread Edge



WU590-DRV

クイックチェックドライブ

ホイールアライメントを測定し、瞬時に結果を表示



※車両通過時の測定イメージ

車両識別カメラ

カメラでナンバープレートを認識

WU590-QTEF

クイックトレッドエッジ

タイヤのトレッドを測定、その場で
データを解析し、瞬時に結果を表示



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

●充電器費用
※補助率：1/2～1/3



●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)



※上記分+別途消費税

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



※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

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
アビィワールド(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。
◆買取機器は事前に打ち合わせさせていただきます。

好評発売中

「整備」を制す!!!



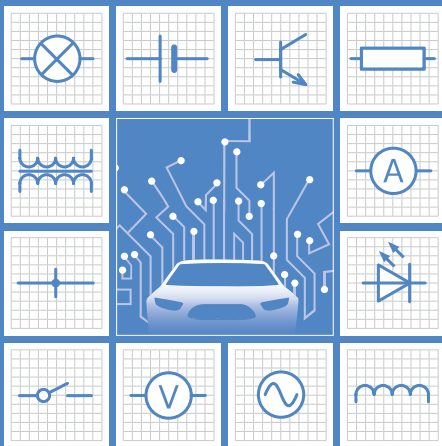
「電気」を制する者は

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情報誌]

MSR

月刊メンテナンスショップレポート
令和6年2月5日発行
3月号

¥0



[表紙写真]

一般整備、車検、钣金塗装はもちろん、ガラス交換に至るまで地域の足をトータルでサポートする東関東自動車工業。電子制御装置整備への対応も万全だ。

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 ②

アルティア 代表取締役社長 浜本 雅夫 氏
イヤサカ 代表取締役社長 今井 祥隆 氏

08 工場の未来に直結する人材教育

設備面に比べ、これまではあまり重要視されてこなかった整備工場における人材教育。しかし、設備を使いこなすのも人であり、高度化する整備機器同様に教育にかかるコストも重要な経営資源である。

20 スタート目前！エイミング関連機器

いよいよ4月より特定整備認証制度が本格的にスタート。スムーズにサービスを始めるために、電子制御装置整備のカギを握るエイミング関連機器を今一度チェック！

Topics

14 オルタライフ 電気自動車用充電アプリ「バイデン」を開発

工場ルポルターージュ

28 黒田モーター商会（三重県四日市市）

情報

13 新製品情報

16 情報BOX

連載記事

15 業界徒然草

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

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

※今回、みんなの修理事例はお休みです。



アルティア

浜本 雅夫 氏

代表取締役社長

昨年は、新オフィスへの移転とともにスタートし、7月には新社長として浜本雅夫氏が就任。数々の法定需要が見込まれる中、新時代の舵取りを任された浜本社長に昨年の振り返りと新年に向けての抱負を聞いた。

—2023年を振り返って業績の概況は？

創意工夫を図り、ご苦労されながら、非常に好業績を上げている自動車ディーラーが数多くあった。その好業績の背景には、働き方改革といった職場環境の改善と生産性向上を狙って、積極的な投資があったと感じている。そのような背景もあり、我々としても色々な取引を活発にやらせて頂けた。一方で、我々が目指している計画に対しては、現場の営業担当を含む手前どもの社員全員の努力もあって、その計画をおおむね

全うでき、一安心している。

—中でも、特に好調だったカテゴリーは？

検査ラインに関わる機器全般が好調だった。整備業界は、国からの許認可を得て事業運営していることもあり、正確な整備、正しい検査が行われていることの裏付けも重要となる。しかるに、昨今、色々とトラブルの話が多く出ている中で、やはり経営者を含めて、様々な思いがあって、整備に対する関心が高まっている。

当然、事業者はきちんとルールに則って、正確な整備、正しい検査を行っているが、ただ「きちんと整備を行っています」と説明しても納得いただけないお客様がいらっしゃった場合に、整備・検査内容を理解して安心と信頼を得ることへの対応、そして人為的なミスを排除するためにコンピューターを通して機械で入力・記載し、判定することが、改めて求められるようになった。

—昨年のジャパンモビリティショーを視察されて感じたことは？

自工会の前豊田会長がおっしゃっていた「モビリティ」が、もう自動車という枠組みを超えてきていることを本当に実感させられたショーだった。昔から自動車は、人々の生活により密着した商品であり、人々の生活に浸透し、欠かせないものと思っていた。しかし、単に自動車だけではなく、空飛ぶ車も電動キックボードのようなものも含めて移動手段として、どうあるべきなのかということを考えさせられた。自動車に関しては、中国のEVメーカーは進んでいると感じた。

—日本においても避けられないEVシフトに向けての取り組みがあれば

我々の創立の歴史を振り返れば日産

自動車のグループ企業としてスタートした。日産自動車は、いち早くEVを世に出した。EVというものを、きちんと理解してもらうためにも、整備業界においては、EVの整備機器をきちんと商品ラインナップし、EVに強いアルティアということを広く浸透させたい。EVへの理解の促進と需要をしっかりと盛り上げるためにも、商品ラインアップを訴求して整備機器もEVを意識してもらえるよう取り組んでいる。サービスの需要というのは、保有台数がある程度増えてからの話となるので、道のりは長いと思うが、いつその時を迎えても万全に対応していくのは勿論、EV及びそれを取り巻く市場環境・需要の活性化を図るべく今から邁進してまいりたい。

—10月からOBD 検査が始まる。ここに向けての取り組みは？

各事業者のニーズを考えて、VCIとタブレットのセットで検査用スキャンツールを販売する形式を取った。多くの事業者では既存の整備用スキャンツールをお持ちで、今や日々の整備作業と切り離すことは難しい。その整備用スキャンツールと検査用スキャンツールを兼用にしてしまっただけでは、整備作業の妨げにもなるだろうと見越して、整備用とは別に検査用スキャンツールを、お得感が出るような価格帯で用意した。

—読者に向けて一言

自動車、モビリティは、安全、安心がしっかりと担保されてはじめて数々の先進技術も機能する。それを支えていただいているのは、整備に携わる皆様です。ぜひモビリティが健全に成長するように、情報連携を図りながら一緒に取り組んでまいりたい。皆様、本年もどうぞよろしくお願ひ致します。



イヤサカ

今井 祥隆 氏

代表取締役社長

昨年12月、イヤサカの社長に今井祥隆氏が就任した。1981年に技術部に配属された後、群馬営業所・所長、埼玉営業所・所長、仙台支店・支店長代理、東京支店・支店長、常務、専務を歴任してきた今井新社長に、就任の抱負や今後の方針などを聞いた。

——社長就任の抱負を

イヤサカー筋で43年間勤務して、多くの部署を経験し、顧客に育てていただいた。大山元社長、斎藤前社長からバトンを受け取り、将来に夢と希望を捨てる会社、社員全員が働きがいのある会社にしていく。

当社が1944年に創業してから、今年は80周年にあたる。80年の歴史を支えてきた先輩方や現社員に感謝し、記念すべき1年となるように、9代目の社長として決意を新たに挑みたい。

——前年度を振り返って

前年度（82期）は売上高276億4,000万円、純利益13億8,200万円と、過去最高の実績を達成することができた。この実績は提案型営業やサービス、アフターフォロー体制などを評価いただいた結果だととらえている。

商品においては、コンプライアンスや省力化、エイミング、ES向上をキーワードとして、車検機器やアライメント対応リフト、足回り整備機器が前年を上回った。また、店舗・工場の統廃合時に移設しやすい設備が選ばれる傾向にあり、中でもパンタグラフ式リフトが好調だった。設置費用が抑えられるという点も寄与し、既存工場の代替えにおいても特に埋め込み式にこだわる事情がなければ、パンタグラフ式が選ばれるケースが多かった。

前年度は自社施設の拡充にも取り組み、7月には群馬営業所の新築・移転に併せて北関東トレーニングセンターを開設し、9月に内覧会を開催。さらに10月には神戸営業所を新築・移転している。

昨年開催されたオートサービスショーは、新型コロナウイルスが5類感染症に移行したこともあり、非常に多くの方に足を運んでいただくことができた。当社としても新製品や参考出品の展示を通じて、多くの反響をいただいている。また、実際に来場することができない顧客への対応として、会場にいるスタッフがWebを経由して個別に展示品を紹介する体制を整えるなど、新たな取り組みも展開した。

——2024年の重点取り組みについて

売上目標は230億円、経常利益目標は6億5,000万円に設定した。お役立ち精神を持ち、顧客の課題を解決することで目標を達成したい。なお売上目標はここ数年変えていない。人材が不足する中で、まずはしっかりと人員体制を整え、その人材に対する教育を進めていくことが重要だと認識しており、その取り組みが将来的な数字につながると考えている。

タイヤチェンジャーやホイール balancer の上位機種、通過型ホイールアライメントテスター、エアコンガス回収再生装置、上抜きタイプのオイルチェンジャー、門型洗車機における純水装置や排水リサイクル装置など、効率化、コンプライアンス、環境、ESなどの対応に寄与する製品を全国8カ所のトレーニングセンターを活用して提案していく。

加えて新商品の企画、開発、発掘にしっかりと取り組むとともに、各種新製品を確実に提案できるように社内での情報共有を図っていきたい。

——読者に一言

自動車業界においては電動化、自動運転、特定整備、OBD車検、コンプライアンス対応、人材不足、環境対応など、様々な課題や変化が押し寄せている。人材不足を少しでも補える効率化機器、コンプライアンス対応を支援する機器など、皆さまのご意見を受けて各種設備機器を開発・提案していきたいと考えている。ぜひ様々な要望を聞かせていただきたい。



工場の未来に直結する人材教育

人材確保とは別に現有戦力の底上げを

生産年齢人口（15～64歳）は1995年の8,716万人をピークに減少しており、2050年には5,250万人（2021年から29.2%減）に減少すると見込まれている（内閣府（2022）「令和4年版高齢社会白書」）。自動車整備業界とて例外はない。

しかし、人手が足りないからといって、一朝一夕に生産年齢人口が増えるわけもなく、どうしても人手を増やしたいとなれば、シニア採用や外国人労働力に頼らざるを得ない。

とはいえ、同様の考えに至るのはどこも同じであり、ここでも人材の取り合いが激化している。場合によってはいつまで経っても増員が叶わないケースも考えられる。

であるならば、考え方を変えてみるのも一つの手だ。人員を増やして仕事をこなしたいということは、同じ時間で多くの仕事をこなしたい＝業務効率を上げたいということだ。

人数を変え（られ）ずに効率を上げるためには、1人当たりの能力を強化す

るしかない。その強化方法も2つあり、一つは従来比〇%アップした新型機器を導入すること、もう一つは教育によってその人ができることを増やすこと、のいずれかに大別できる。

だからといって、どちらか一方のみを選ぶ必要はないし、理想を言えば両方を程よく選ぶのがベストではある。

アンケートが示す、教育・研修が求められている実情

国土交通省が主管する「自動車整備人材の確保・育成に関する検討会」の報告書によると、ディーラー含む自動車整備業に対して行ったインターネットアンケート（2015年10月29日～2016年1月31日）で作業環境・働きやすさの不満について聞いたところ、ディーラーで最も多く、専業・兼業・自家工場でも2番目に挙げたのが「事業場の設備環境が古い」である（[グラフ1、2](#)）。

一方、同じグラフで見ると、ディーラーでこそ一番少なかった（その他などを除く）ものの、専業・兼業・自家工場では4番目に「研修制度が充実していない」が挙げられている。

また、同じアンケートで、「自動車整備関係従業員を続けるうえでの将来性」を聞いていて、専業・兼業・自家工場では2番目に多い回答として「技術的な進歩が速く技術習得に不安を感じている」が挙げられている（[グラフ3](#)）。

以上のデータは少し古めではあるものの、この時期と比べてみても現在はより多くのASVが登場してきており、それに比例して不安感が増していることは想像に難くない。より深刻度が増している可能性が高いということだ。

応募実態に見る、教育・研修の必要性

こうした不安を取り除くためにも、特に専業・兼業・自家工場においては教育の機会を増やす、研修制度の充実に努めるべきではないだろうか。

中でも研修制度については、同じく国土交通省の主管する「自動車整備技術の高度化検討会」でも課題に挙げられているように、既存の社員に対してももちろん必要なものだが、これから入社してくるであろう社員に対しての道しるべでもあるため、より重要度が増しているのだ。

いわゆるこの道しるべとはキャリアパスと呼ばれているものだ。入社してから〇年後にこのような役職について、このような能力・資格を身につけてもらってといった人材育成計画である。

「そんな大げさな……」と思われるかもしれないが、そう思われた方は今すぐ考え方を改めていただきたい。特に生産年齢層の人員を獲得したいと思っているのであればなおさらである。

今は何か行動を起こすにも、まずはインターネットで検索をして……という時代である。求人に対して応募するにしても、求職者はWebサイトなどを頼りに様々な角度から応募する企業を見つめている。

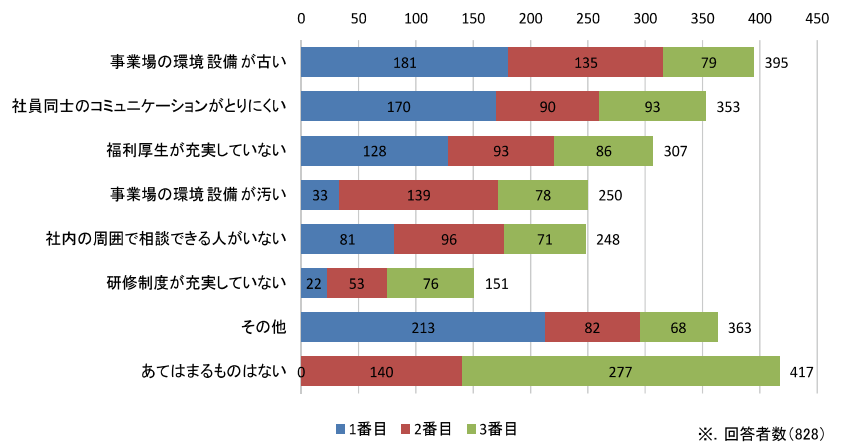
すなわち、企業が選考しているように見えて、実は逆に求職者が企業を選考しているといっても良い。その選考基準の1つとして、その企業にキャリアパス(プラン)があるかどうか、またそれが応募企業のWebサイトなどで公開されているかどうかも挙がっていると、求人関連企業も指摘している。

よく、「教育にもコストがかかる。なのに、いつ辞めてしまうかも分からないことを考えたら、無駄になるかもしれないコストはかけたくない」という意見を聞く。

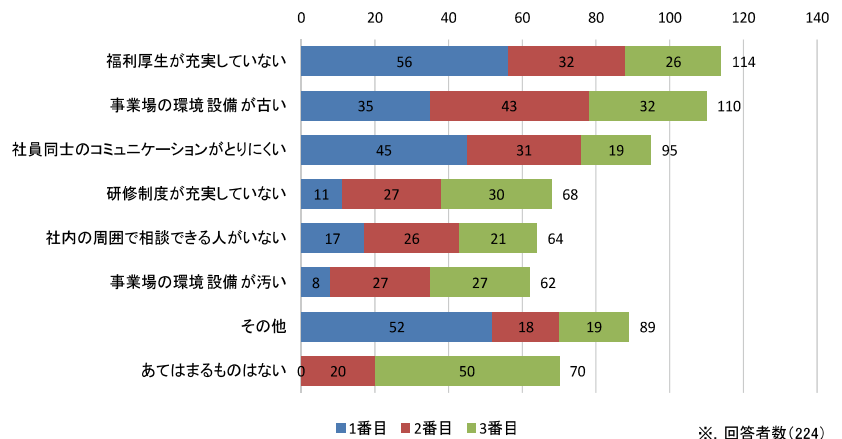
しかし、「社員を大事に思っているからこそ教育・研修を受けさせる」という思いは、必ずその社員にも伝わるもの。それでも辞めてしまうということは、「受けさせてやっている」というような気持ち・態度を経営者が示しているなど、他に問題があるケースが多い。

1人で立ち向かうには困難だからこそその組織であり、それを構成する社員一人ひとりには欠くことのできない存在だ。4月からは特定整備認証制度も本格的にスタートする。難しい時代を進むため、自社の教育の在り方をこの機会に見つめ直していただきたい。

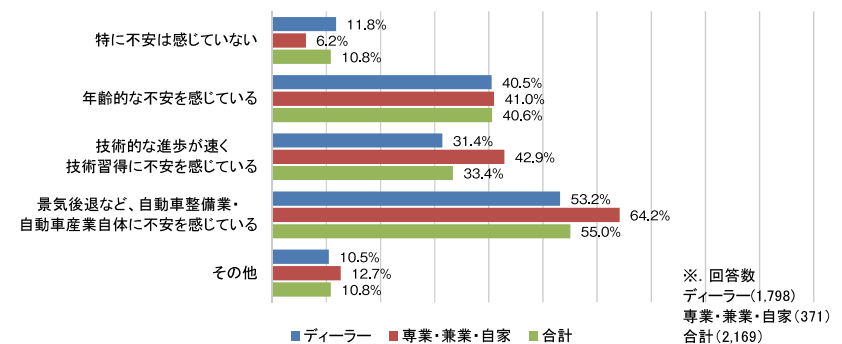
グラフ1 働きやすさに関して不満がある理由(ディーラー)



グラフ2 働きやすさに関して不満がある理由(専業・兼業・自家)



グラフ3 自動車整備関係従業員を続けるうえでの将来性



出典：自動車整備人材の確保・育成に関する検討会報告書 以上すべて

Bosch

ADAS 開発メーカーとしての視点から 整備士に求められるトレーニングを構築



オートモーティブアフターマーケット事業部
テクニカルサービス&サポート部
ゼネラル・マネージャー 里廉太郎氏 (右)
渡邊健寛氏

ボッシュは、自動車整備・钣金塗装工場におけるADAS対応を支援することを目的とした認定制度「ADASエキスパート認定工場」の一環として、「認定トレーニング」を設定。現場技術者のADAS関連知識・技能・技術の向上をサポートしている。

エイミングの「手順」だけでなく ADASの基礎から学ぶ

「認定トレーニング」は、カーメーカーにADASを提供する同社がシステムメーカーとしての基準で、ADASに対する知識、故障探求に必要な技能、正確なエイミングが可能な技術を有する整備士を育成するために構築した2日間のカリキュラム。

研修1日目はセンサー、コントロールユニット、アクチュエーターなどによって構成されるADASの基本的な仕組み、ADASに使用されている各種センサーの特徴及び長・短所、ACCなどの各種運転支援システムの機能、各機能を実現するために複数のセンサーが検知した情報を統合して処理するフュージョン技術などについて解説。それらADASの基礎知識を習得した後、エイミング作業に関する項目へと進み、整備工場においてエイミングが必要となる事例、作業の目的、前提条件などを説明してから、作業実習に入る。

「エイミングの作業手順自体は、それほど難しいものではない。しかし、ADASの仕組みやエイミングの役割を理解する前に手順だけを追ってしまうと、トラブルシューティングに対応するための知識・技能を身に付けることができず、エイミングの目的を正しく理

解できていなければ、不適切な作業をしてしまう可能性も高まる。そのためトレーニングでは、ADASの基礎、センサー及びシステムの機能をしっかり学ぶことを重視している」（オートモーティブアフターマーケット事業部テクニカルサービス&サポート部・渡邊健寛氏）。

これからの整備ビジネスに必要な知識を習得

2日目は、整備作業におけるエビデンスの役割や同社が提供するエビデンスシステムの紹介、工場監査の内容など認定ショップとして必要な項目を学ぶ。同社はADAS搭載率の上昇及び高機能化、EDRなどによる事故調査の高度化を受けて、正しくエイミングをしたことを証明するエビデンスの存在がますます重要になると考えており、認定トレーニングにおいてもその必要性を訴求している。

「ADASエキスパート認定工場」は、作業に必要な「ツール」、作業場を確保するための「工場監査」、技術・知識を習得する「認定トレーニング」、作業内容を記録・証明する「エビデンス」、作業方法の問い合わせから故障診断の相談までに対応する「ホットライン」の5つのサービスで構成されている。同社が提供するエビデンスシ

テムは、同社が管理するクラウド上にデータを保存する仕組み。「エイミング作業した工場自身ではなく第三者であるボッシュが管理するシステムであるため、エビデンスとしての透明性が高いと考えている。整備・修理品質に対するユーザーの目が厳しくなっている昨今、万が一納車後にクレームや事故が発生した時に、エビデンスがあれば自社が適切に作業していたことを証明することができる」（同ゼネラル・マネージャー・里廉太郎氏）。

ボッシュは今後もメーカーとしての知見を活かしたトレーニングで工場の整備品質向上を支援するとともに、エビデンスシステムの提供などを通じて、自動車技術の進化と業界の変化に対応した整備ビジネスの姿を提案していく考えである。



トレーニングでは、ADASの仕組み、センサーの機能、各種システム構成に対する理解を促すことで、故障探求力の向上及び正確なエイミング技術の習得につなげている

明治産業

eラーニングと実習の組み合わせで ADAS 整備のサービスメニュー化を支援

明治産業が運営するSeiken e-Garageトレーニングセンター（神奈川県大和市）は、整備工場の作業効率や品質の向上に寄与することを目的として設立された研修施設。ADASをはじめ全11コースのトレーニングメニューを設定している。



明治産業 Seiken e-Garage課
チーフトレーナー 小野庸司氏

エイミングの理屈を学び正確かつ迅速な作業につなげる

Seiken e-Garageトレーニングセンターのトレーニングメニューは、いずれも自動車の各部位やシステム単体を対象とするのではなく、カーオーナーに提案する“サービスメニュー”の一連の流れの中で、それぞれ必要となる知識や技術を学ぶことができるカリキュラムが組み立てられている。ADASについて学ぶ「ADASエイミング・トレーニング」においても、エイミングをサービスとして提供するために、正確かつ迅速に作業を終えられる技術者の育成を目的に研修内容を構築。さらに同トレーニングはテュフラインランドジャパンより、センサーの校正作業を正確に行える技術者を養成するトレーニングとしての認定を受けており、修了者はテュフより「エイミング技術エキスパート」の認定を受けることができる。

また、同トレーニングセンターでは実地研修を受ける前に関連知識を学ぶことができるeラーニングシステムとして、Electude（エレクトュード）を導入している。エレクトュードはオランダで開発されたシステムで、自動車整備に関する約2,500の学習項目が登録されており、ノギスの使い方などの基礎知識からエイミング作業などの最

新技術まで学習することができるもの。ADASコースでは同システムを活用し、実地研修前の自習として各種センサーの仕組みなどを学ぶ。その後の実地研修ではそれらの基礎知識を習得していることを前提として、エイミングの基本理論やカーメーカーがマニュアルで示す作業手順をくわしく解説する。「エイミングの作業自体は難しくないが、トラブルが起きた時に原因を特定することが難しい。トラブルシューティングができるようになるためには、まずエイミングとはどのような作業なのかという理屈を学ぶことが重要。理屈を学ぶことで、エイミングが失敗する理由を理解することができる」（小野庸司チーフトレーナー）。

続く実習では、メーカーマニュアル通りのエイミング作業と、ドイツの自動車部品メーカーであるマール社が開発した「MAHLE TechPRO Digital ADAS」を用いた作業をそれぞれ体験。同エイミングツールは、車両とターゲットボードの位置関係を認識し、モニターに表示されるターゲットの形状を自動で補正するもの。eラーニングによる自習と実地研修を組み合わせることで、講義内容の高度化及び実習の充実につなげている。

同トレーニングセンターは、ADASが正常に作動するための前提として、

タイヤやブレーキなどの関連部位が正常に機能していることが重要だという点を、整備士がカーオーナーに説明できることが大事だと考えており、カーオーナーへの説明時にはテスターを用いて各種状態を数値化し、提示することを推奨している。また、整備士自身が常にテスターを使うことで、各車種・装置の正常値を把握しておくことが重要であり、「OBD検査の開始にあっても、検査時に警告灯が点いてから対応するのではなく、故障の前兆をとらえて警告灯が点かないように整備することが大切」と、予防整備の重要性を説く。最新技術に対する整備士の知識と技術力の向上をサポートすることで、自動車社会の安全・安心に寄与するとともに、整備工場の収益アップにもつなげていく考えである。



ADASトレーニングの実習に使用する、「MAHLE TechPRO Digital ADAS」と「Seikenエイミングモニター」

クラウン

次世代に業界の社会的地位向上を託して

1970年に創業し、リサイクル部品やリビルト部品の製造・販売を取り扱うクラウン（古山博康社長）。これまで力を入れてこなかった、社員教育に、業界全体の地位向上の思いを込めて取り組んでいる。



古山博康社長

同社は創業者である種澤久尚会長が50年余りの長きに渡り、そのカリスマ性でここまで牽引してきた。しかし、企業自体は（やり方次第で）永続できるものの、悲しいかな経営者はいつまでも同じというわけにはいかない。

次世代へのバトンタッチを考えるに際し、どういう形で引き継ぐべきかという命題を突きつけられた種澤会長。そこで思い至ったのが、今後の厳しい経営環境を乗り切っていくための武器、社員教育だった。

現在でこそ、どの業種においてもコンプライアンスが求められるようになったが、同社創業当時の自動車アフターマーケット業界はというと、残念ながらどこもそこまで意識は高くなかった。ましてや就業時間を割いてまで社員教育を行うといった風潮もなかった。

当然、そうした意識のままでは、100年に一度の変革期を迎えている自動車アフターマーケットを乗り切るのは

難しいとして、一昨年4月から月に一度講師を招き入れる形でマナー研修に取り組み始めた。

知識や技術を学ぶ研修とは異なり、こうした習慣=いつも当たり前に行っていることを学んでいく、改めようという試みは一朝一夕で根づくものではない。しかし、その一方で何でも即効性を求めがちなのが経営者。

その点、今回の同社のケースはどうかというと、「2～3年をかけてもいいから社員たちに勉強させてやってほしい」と種澤会長から頭を下げたのだという。通常であれば、講師の側から「2～3年はかかりますよ、覚悟してください」と説得するところなので、種澤会長がいかに本気であるか、その熱意が伝わるエピソードだ。

さてその熱意を受け取る側はどう考えているのか、研修開始と時をほぼ同じくして社長に就任した古山博康氏に話を聞いた。

『「自動車部品を扱うことは楽しい」という部分が会長との共通点。目的地が同じだと言っても良い。ただし、その道のり、やり方、言い方に違いがあって、会長のやり方でうまく育つ社員もいた一方で、有能なのに水に合わなくて辞めていく社員も多かったのは見えて辛かった。

しかし、今回の研修取り組みが転換点になったのは間違いない。徐々にではあるが、社員の意識も変わってきている。何より『どうせ（何も変わらない）』とか『（俺は）いいよ』といった諦めの言葉が聞こえなくなってきた。

たとえば、定時になったらさっさと帰宅していた社員が、そこに作業中の社員がいれば黙っていても手伝うようになったりだとか。先生にはカウンセリングも担当していただいていた、社員に他の社員を見るだけの心の余裕が生まれてきているのだと思う」と、種澤会長への感謝の念をにじませた。



今や住宅に囲まれ周囲への配慮は必須



学んだ電話応対術を活かすフロント



講師は同業界出身で業界事情に明るい



整備機器全般

🔧 ドライアイスクリーナー

「GT-22」

コストパフォーマンス・操作性・安全性の高いドライアイス洗浄機。瞬間冷却による熱収縮と気化による体積膨張で付着物を強力はく離できる。手持ちの小型レシプロコンプレッサー 3.7kW (5馬力) から使用可能で、ノズルやオプションも豊富。



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

🔧 温水洗浄機ウルトラファインバブル

「AW-S3N-MUFB」

超高濃度ウルトラファインバブル水を瞬時に生成、使用できる温水洗浄機。従来方式のような長時間における循環運転をせずとも使用できる。静音対応のポンプと防振構造の採用で、燃焼音を低減、静かな作業環境を提供する。



イヤサカ TEL 03-3833-6110
東京都文京区湯島3-26-9 <https://www.iyasaka.co.jp>

整備機器全般

🔧 クリーンバーンエアリアヒーター

「XT-75」

オールインワンパッケージの廃油ヒーター。局所（エリア）温風暖房機として開発されたもので、タンク、ファン、燃烧室、バーナー、コンプレッサーが1つにパッケージングされている。垂直レイアウトとしているので、省スペースに設置できるのもポイント。



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

🔧 ナノバブル洗車システム搭載 門型洗車機

「アンプルコンパクト」

限られたスペースを有効活用し、洗車機による省力化と美しさを実現した「アンプルコンパクト」にナノバブル洗車システム搭載モデルが誕生。1μm未満の超微細ナノバブルを52億個/㎖発生させ、洗浄効果の向上と、洗車機内板やブラシに汚れが付きにくくなる防汚効果を生み出す。



イヤサカ TEL 03-3833-6110
東京都文京区湯島3-26-9 <https://www.iyasaka.co.jp>

オルタライフ 電気自動車用充電アプリ「バイデン」を開発

電気自動車充電に関する不公平感をなくす



オルタライフ（三谷卓也社長、埼玉県戸田市）は昨年12月、電気自動車用充電アプリ「バイデン」をリリースした。

同アプリは従来の一般的な電気自動車充電料金の計算方法と異なり、電力量と時間を組み合わせて料金を計算するもので、カーオーナーと充電器の設置者の双方にメリットが生まれる。一般的に電気自動車の課金システムは、同じ料金でも充電できる電力量に差があるため、双方に不公平感を生みやすかったとされる。

また、電気自動車用充電認証カード（充電カード）の代表格である「e-Mobility Powerカード（eMPカード）」は発行料だけでなく月会費など固定費がかかることなどから、乗らない人にとっては無駄になる費用が多かった。

開発担当の友田雅宏氏は、「バイデンアプリを使用することで、今後、急速充電能力の高い車種が増加しても、充電料金が電力会社の支払いよりも高くなるような事象は発生しなくなる。同じ電力量販売でも占有時間が減るため回転率の上昇も見込めるだろう」と設置

者のメリットに触れる。また、ユーザー側に対しても「電力量による課金なので不公平感がなく、通常の30分という充電時間の制限も気にせず済むようになる」としている。

同アプリは事前登録したクレジットカードで料金精算をするため、充電カードを必要とせず、すべてスマートフォン

で完結する。そのため、充電設備に到着後、カードの読み込みやリアルタイムパスワードの打ち込みなどが不要となり、接続後スマートフォン上で数回タップするのみで充電を始めることが可能。充電状況もスマートフォンで確認できるため、充電器の前で充電完了まで待機することもなくなる。また、充電設備の利用状況もリアルタイムで表示されるので、充電待ちで混雑している場所を避けられるなどのメリットも多くなる。

ソフトは随時アップデートをしており、設置業者向けの機能としては、価格設定の柔軟性をもたせるほか、設置店舗



三谷卓也社長（左）と友田雅宏氏

の集客のための広告機能などの実装、充電完了後の放置車両への対策などを予定する。カーオーナー向けには、充電完了した車が放置されている際に催促を送れる通知や、宿泊施設などで利用可能な予約機能などの実装を計画している。

三谷社長は「2010年に世界初の電気自動車である日産リーフが発売されて13年経ったが、日本の電気自動車のシェア率は1~2%で、インフラも完璧とは言えず、それがシェアを停滞させている。しかし、政府は2035年までに乗用車新車販売における電動車の比率を100%とする目標を掲げていることから、今後の発展は間違いない」と現状に触れ、「ガソリンスタンドのように気軽に充電できる環境を整えていこうにしたい。そのためにも充電施設側も、充電する側もメリットがあるサービスを提供することが必要となる。その部分を解消したバイデンが電気自動車普及の一步になれば」と期待を込める。

従来システムとの比較

| | 従来システム | バイデン |
|--------|--------|---------------|
| 課金単位 | 時間課金 | 電力量/時間/ハイブリッド |
| 算出方法 | 定額+従量 | 定額なし |
| 算出単位 | 10分/1分 | 1分/0.1kWh* |
| 認証 | 専用カード | スマートフォン |
| 充電終了通知 | — | スマートフォンに通知 |

*普通充電の場合：最低10分/1kWhで以降上記単位となる予定



心強くあれ

乗り越えられない壁はやって来ない

このところ、何かと仕事が集中している。本誌はもちろん、自社広告でもおなじみの「特定整備対象車種対応ガイド」（宣伝）、その他諸々だ。

「仕事は忙しそうにしている人に頼め」という、なかなか無茶な言葉がある。意味としては、忙しそうにしている人は、どうやって目の前の仕事を効率よくこなしていくか？と見極め、こなしていく能力に長けているから、新たな仕事を任せても安心だというものである。

うーん、なかなかの理屈だ。当事者としたらたまったものではない。しかし一方で、「乗り越えられない壁はやって来ない」という言葉もある。壁＝試練は起こるべくして起こっていて、この人なら乗り越えられるという期待感の表れ、乗り越えた暁には成長が遂げられるということで、自分の目の前にやって来るといふものだ。

どちらの言葉にしても、実際に仕事をこなしている最中にはあまり考える余裕はない。考えるより手を動かせ！の世界だからだ。どちらかと言えば、後者の言葉を信じて、仕事をこなした後に訪れるという自身の成長、安堵感を目掛けてバリバリこなしていくしかないという感じだろうか。

実は過去にも、月刊誌＋単行本をほぼ一人で進めたというケースがある。その最中は、「こんな終わるのだろうか？」とか、「仕事が完了するのが早いか、自分が倒れるのが早いかのどっちかだな」などと思ったものである。

とはいえ、とにかく目の前の仕事を何とかこなさなければならぬわけで、いつしか「これだけ苦労したのだから、最後に何か良いことがあるだろう」と信じて仕事を進めていた覚えがある。

その結果どうだったかと言えば、おかげさまで良いこと

があった。妻に巡り会え、自分としては最高のゴールを迎えることができた（まだまだ先があるけどね）。そんな経験があるので、今回の忙しさだって大したことはない、できる！と信じている自分がある。今は仲間もいるし。

何事も気持ち・メンタルこそ大事！

つくづく思うことは、何事も気持ちが大事ということだ。いくらたっぷり時間があっても、気持ちに乗らなるとなかなか筆（！）が進まないことは往々にしてある。逆に今この原稿、必要に迫られていてバンバン筆が進んでいることはナイショだ。

直近の自動車業界で言うと、ビッグモーターの不正問題が印象的だ。あまりに悪質でインパクトもあったため、「車屋＝すべて悪」のような図式が消費者が生まれてしまった。「おたくはちゃんとやってるの？」という目が、自動車を扱っている事業者すべてに向けられた。もちろん大半の事業者は真っ当な商売をしているだろうが、だとしてもそんな目で見られては心外である。

「ウチは大丈夫ですよ！」と口で言ったとしても、信じない人はどこまで行っても信じないもの。それを信じさせるには態度で示すしかない。そんな強い気持ちを持って、多くの事業者が日々の活動に精を出したのだろうと想像に難くない。これからも車社会の安心・安全をぜひ守ってってもらいたい。

そんなことを考えている間に自動車業界でまたも起こった、ダイハツの認証不正問題。まだ全貌は明らかになっていないだろうが、メーカーとユーザーの間で板挟みになった店舗の現場スタッフが気の毒でならない。どんな気持ちで乗り越えたのだろうか。事態が落ち着いたら、近所の店舗にでも取材してみるとしよう。



情報

BOX

information box

イヤサカ

新年賀詞交歓会を開催



イヤサカ（今井祥隆社長）は1月5日、同社ホール（東京都文京区）で新年賀詞交歓会を開催した。

冒頭の挨拶で今井社長は、社長就任後初めての賀詞交歓会ということもあって、「将来に夢と希望の持てる会社、社員全員が働きがいのある会社

を推し進め、皆さんにもお返しができるよう進めてまいりたい」と抱負を述べるとともに、過去最高の売り上げを記録した第82期に対する感謝の言葉を述べた。新しい年に向けては、「昨年まで努力したことが実を結んで成熟する年。さらなる努力をすることで成功に近づけるよう、被災地域の復興の助けになるよう、一緒に頑張りたい」と締めた。

アルティア

新春賀詞交歓会を開催



アルティア（浜本雅夫社長）は1月10日、ホテルイースト21（東京都江東区）で新春賀詞交歓会を開催した。

冒頭の挨拶で浜本社長は、今年の干支である甲辰に触れ、甲、辰ともにプラスの性質を持つ非常に縁起の良い年であることに言及。その上で、現在

策定している2026年度までの中期経営計画において、生産性を向上しながら収益を拡大すべく、社員全員で同会に出席した取引先に貢献することを共有。自身の過去の体験を踏まえて、「2024年も前向きに、高い意識を持って積極果敢に攻めていき、参加企業の皆さんとwin-winの関係でともに発展していきたい」と語った。

自動車機械工具二団体 新年賀詞交歓会を開催



日本自動車機械器具工業会（山田勝己理事長）及び日本自動車機械工具協会（柳田昌宏会長）は1月12日、ホテルグランドアーク半蔵門（東京都千代田区）で二団体合同の新年賀詞交歓会を開催した。

冒頭では主催者を代表して自機工の山田理事長が挨拶。昨年の世界情勢

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/>

や国内の経済状況、また業界に関連するイベントである第37回オートサービスショー 2023やジャパンモビリティショーの盛況ぶりなどに触れた。特に本年10月からOBD検査が始まることもあって、「これからの整備業界のすべての課題に対応すべく、車の安心・安全・環境を支えるサービスメーカーとして、ユーザーニーズを積極的に把握し、次世代の整備を見据えた新商品の開発、安全の質のレベルアップを図っていく」とした。

安全自動車 新春賀詞交歓会を開催



安全自動車（中谷宗平社長）は1月16日、ザ・キャピトルホテル東急（東京都千代田区）で新春賀詞交歓会を開催した。

冒頭の挨拶で中谷社長は、干支になぞらえて2024年は大きな成長の年になることに期待を寄せるとともに、政府の総合経済対策が狙い通りの押し上げ効果を発揮するかどうか注目しているとした。また、自動車に関しては中国市場の盛り上がり及びEVへの注目度の高まりに触れる一方、2024年問題など様々な課題を抱える国内市場にも憂慮した。そんな中、同社の本年の活動方針については、「過去、現在までリレーしてきた信用・信頼の安全たすきを未来へとつなげていく」ことを掲げ、2024年が龍のように活気ある、笑顔あふれるすばらしい

1年になることを祈念した。

機工協 交通遺児二団体に寄付金を贈呈



日本自動車機械工具協会（柳田昌宏会長）は、昨年6月15日～17日に東京ビッグサイトで開催した第37回オートサービスショー 2023の収益から、交通遺児育英会（写真上）ならびに交通遺児育成基金（写真下）の2団体に、それぞれ100万円の寄付金を贈呈した。

バンザイ 新春賀詞交歓会を開催



バンザイ（柳田昌宏社長）は1月12日、品川プリンスホテル（東京都港区）で新春賀詞交歓会を開催した。

冒頭の挨拶で柳田社長は、コロナ禍明けで新車販売を中心に日本経済が回復基調にあることを、自社の関

連事業でもあるホテル事業や本業の機械工具販売を通じても実感していることに触れた。また、今回が4年ぶりの開催となることを受けて、「企業も個人も、その成長を支えているのは様々つながり、ご縁であることを改めて実感した。本日お集まりの皆さまとご縁に感謝し、大切に深めながら、信頼にお応えできるよう努めてまいります」とまとめた。

空研 中型レンチ下取りセールを実施中



空研は3月31日まで、中型（3/4" SQ）エア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（10機種）を購入の際、下取り機回収1台につき5,000円の値引きを行う。下取り機は3/4"SQ以上のエアインパクトレンチであればメーカーは問わない。

◆対象機種

| | |
|------------|-------------|
| KW-20P | KW-20PI |
| KW-20GI-6 | KW-230P |
| KW-2000P | KW-2000prol |
| KW-2500pro | KW-2800PA |
| KW-L17G | KW-L17GV |

※アンビルタイプの違うエアインパクトレンチもセール対象品となる

◆追加特典

KUKENロゴ入りネックウォーマー（同梱して発送）

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』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

中電オートリース

愛知県名古屋市南区塩屋町4-5

| | |
|-----------------|----------|
| 工場長 | 増子友康 |
| 創業 | 1957年 |
| スタッフ数 | 36人* |
| 主な事業内容 | 整備・钣金・架装 |
| エイミング 月間作業台数 | 10台 |

*うち钣金・架装14人



増子友康工場長

— エイミングツール導入のきっかけは？

現場主導で導入機材を検討する際、何社かにデモを披露してもらった。その時、私たちの疑問にすべて答えてくれ、ここなら任せて安心だと思い、導入を決めた。

— 導入して良かった点は？

近隣ということもあるが、対応に困った車両の持ち込みや来社対応などきめ細やかなアフターフォローには感謝の一言。また適宜、ツールのアップデートが図られ、使うほどに作業性が良くなるのもうれしい。

— 今後の取り組みについて

エイミングは命を預かる重大な作業。外注に任せるのではなく、これからもツールと知識を最大限に活用し、責任を持って自社顧客の安全を守っていきたい。



自社顧客の安全を守るためにエイミング作業を内製

東関自動車工業

千葉県四街道市鹿放ヶ丘176-4

| | |
|-----------------|-------|
| 代表者 | 大部達也 |
| 創業 | 1992年 |
| スタッフ数 | 9人 |
| 主な事業内容 | 一般整備 |
| エイミング 月間作業台数 | 20台 |



大部達也社長

— エイミングツール導入のきっかけは？

2年ほど前に電子制御装置整備の必要性を知り、機器の導入を検討していたところ、同業者からの紹介でエイニーズガレージを教えてもらった。

— 導入して良かった点は？

一番は藤本社長と知り合えたこと。エイミングに対する理解、重要度がさらに深まり、イチフェイスの講習会にスタッフ全員を交替で派遣することで意識も変わってきた。

— 今後の取り組みについて

現状では、現地へ出張してのガラス交換に伴うエイミング作業が多い。今後は自社での作業機会を増やしていき、エンドユーザーへのエイミングに対する理解、安全への意識を高めていきたい。



可搬性に優れるため、ガラス交換時の出張作業にも有効

スタート目前! エイミング関連機器

4年間の経過措置期間が間もなく終了し、4月からいよいよ特定整備認証制度が本格的にスタートする。カギを握る電子制御装置整備に対する準備は万全だろうか?ここでは改めて主なエイミング関連機器を紹介する。

エイミング前にアライメントをチェック!

ホイールアライメントテスター「Quick Aligner3D Auto Boom」

アルティア » <https://www.altia.co.jp/>

エイミング前には車両の走行安定性の確保のため、正しいアライメント測定値を把握することが重要であり、本製品は簡単・正確・迅速なアライメント測定を圧倒的なコストパフォーマンスで実現する。

12~24インチのアライメント測定に対応。ライブ測定値の表示・パラメーターの全体表示機能を備えているほか、測定値のレポート発行、アライメントデータも充実している。

さらに、オリジナルのアライメントデ

ータも登録可能。カスタマイズ車のアライメント調整にも活躍する。

測定方法は、ターゲットを装着した「ホイールクランプ」または、ホイール非接触式の「タイヤクランプ」を車両に取り付け後、ソフトで車種・車両タイプを選択。画面指示に従い車両を前後移動させ、キャンバとトーの測定後、ステアリングの操作でキャスト等の測定が完了。基準値や調整方法の不明点に関しては、専門エンジニアが調査・回答する「アライメントコールセン

ター」が1年間無料で付帯。



エイミングをより便利に

エイミング作業支援アプリ「楽々エイミング」

イヤサカ » <https://www.iyasaka.co.jp>

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

基本的に画面表示に従って操作するだけなのでエイミング初心者でも迷うことなく安心して使える。最初に車種と検査対象部位を選択。するとiPad標準搭載のカメラが起動し、対象車両を画像として取り込み、その取り込んだ画像に対して車両の中心位置やそこか

ら導き出されるスタンド設置位置などを上書き表示する。しかもこの画像はカメラを向けた方向をリアルタイムで表示するので、この表示に従って、ターゲットスタンドを設置すればOK。

収録車種情報は国内メーカー9社206車種(記事執筆時点)。契約すると発行されるIDを基にApp Storeからアプリをダウンロードする。対応するiPadは第2世代LiDARスキャナを搭載した2020年以降のモデルで、iOSは15.1以上に対応。iPadは別途用意

する必要がある。タッチペン操作が不要なペンレスモードも選択可能になった。



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/>

钣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

ミリ波レーダーエイミングの大敵不要反射電波を抑制

エイミング作業用電波吸収パネル/シート「MA-Guardian」

マクセル » <https://biz.maxell.com/ja>

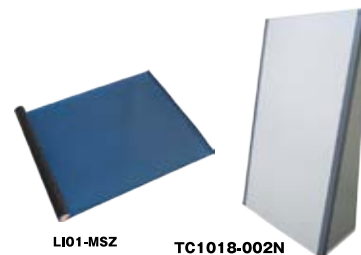
エイミング作業の一種、ミリ波レーダーの調整において、対象車両周囲の金属物を覆うことで、電波の不要反射を防ぎ、正確なエイミング作業をサポートする、パネル及びシート。

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

%）。折りたたみが可能でヒンジ部は10万回の開閉試験をクリア。

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

電波吸収
パネル/シートの
詳細はこちら



使用例
シート（上）
パネル（右）

ターゲットの自動補正機能で作業効率化

ターゲットボード「MAHLE TechPRO Digital ADAS 2.0」

明治産業 » <https://www.mesaco.co.jp>

液晶モニターにフロントカメラエイミング用ターゲットを表示するターゲットボード。デジタル距離計を用いてモニターと車両の距離を測定し、車両と正対した状態に補正してターゲットを表示するため、車両位置調整作業の工数削減に貢献する。デジタル距離計と専用スキャンツールは無線接続されており、測定値はスキャンツールに自動で反映される。また、スキャンツールと連動することで、モニターに作業手順を表示することも可能。

液晶モニター及びレーダーリフレクターなどを搭載したターゲットボード本体、タイヤクランプ、スキャンツールのセットで販売。オプションとして、カーメーカー各社・各種センサーのキャリブレーションに対応するツールを設定。



突然ですが問題です

2020年4月に生産されたトヨタ・プリウス（ZVW5#系）は、
特定整備（電子制御装置整備）対象車でしょうか？



▼ 答えはこの本に ▼

新刊
2月下旬
発売

在庫したらすぐチェック！

特定整備 対象車種

対応ガイド

A4判／約190ページ／2色刷り／定価5,500円（税込・送料無料）

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



[ホームページ]
<https://www.proto-rios.co.jp/>



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

入庫したらすぐチェック!

特定整備 対象車種

対応ガイド



2024年4月より特定整備認証制度が本格的にスタートする。電子制御装置整備対象車両が入庫した際、どんな種類の整備が必要なのか、どんな設備・環境が必要なのか、それを自社で対応できるのか否か、すばやい判定が求められる。

本書はこうした場面での判定を下すための情報がメーカーごと、車種ごとにまとまっている。難航する整備要領書へのアクセスルートも明示している。



本書の特徴

車両が入庫した時に開く
クイックチェックガイド

国産乗用車全9ブランド、車種ごとに
データを掲載。
全184車種を予定

対象となる**電子制御装置整備の項目数と
作業概要**が一目で分かる

各整備に必要な**作業スペース面積、
ターゲットパターンの種類、
ターゲットスタンド、エイミング方法を網羅**

実際に作業をする時に必要となる、
整備要領書 (Web) へのアクセス方法も明示



本書の見方・使い方



型式 LAB00S/LA810S
(2016年9月~2017年9月)

ADAS スマートアシストII
電子制御装置整備: 対象・非対象
OBD 検査対象: 対象・非対象

ダイハツ **ムーヴキャンバス** 主な電子制御装置のエイミング
(調整・校正・キャリブレーション)

| | |
|---|---|
| <p>ステレオカメラ 特定整備認証電子・認証不要</p> <p>ステレオカメラ 取り外し・取り付け後 SST: 09800-B2020 作業スペース: 車両先端から前方4.5m×車幅左右+各1m エイミング方法: 静的エイミング</p> <p>整備要領書へのアクセス: 新车型解説、修理書、配線図集を選択 ① 修理書 ② L03. アプリケーション セーフティシステム [スマートアシスト] ③ スマートアシスト ④ 基本点検・調整 ⑤ ステレオカメラ光軸調整</p> | <p>パノラマモニタシステム 特定整備認証電子・認証不要</p> <p>次のいずれかの作業を行った場合、パノラマ モニタ目視チェックを行う必要がある。 (1) 各カメラを脱着・交換したとき (2) フロント/パノラマを脱着・交換したとき (3) アクア リヤ ビュー ミラー A/B を脱着・交換したとき (4) バックドア ハンドルを脱着・交換したとき (5) フロントドアまたはバックドアの建付調整を行ったとき (6) 上記以外で、各カメラの取り付け位置がずれる可能性のある作業を行ったとき</p> <p>次のいずれかの場合、キャリブレーションを行う必要がある。 (1) パノラマ モニタ目視チェックでキャリブレーションが必要と判定したとき (2) モニタカメラ ECU を交換したとき</p> <p>専用 SST: 09880-B2011 作業スペース: 各カメラによって異なる (整備要領書を参照)</p> <p>整備要領書へのアクセス: 新车型解説、修理書、配線図集を選択 ① 修理書 ② J04. オーディオ&ビジュアル ③ モニタカメラ (フロント) / モニタカメラ (サイド) / バックモニタカメラ ④ 取り外し・取り付け ⑤ パノラマモニタシステム (電子制御装置)</p> |
| <p>レーザレダセンサ 特定整備認証電子・認証不要</p> <p>レーザレダセンサ ASSY 取り外し・取り付け後 専用 SST: 09800-B2010 作業スペース: 車両先端から前方4.5m×車幅左右+各1m エイミングの方法: 静的エイミング</p> <p>整備要領書へのアクセス: 新车型解説、修理書、配線図集を選択 ① 修理書 ② L03. アプリケーション セーフティシステム [スマートアシスト] ③ スマートアシスト ④ 基本点検・調整 ⑤ レーザレダセンサ光軸調整</p> | |

車種を特定するための型式、生産時期をまずチェック! システムの名称やOBD検査の対象が否かも明示

電子制御装置を、メーカーの固有名称ではなく、一般的な名称で表示。特定整備認証が必要か否かも明示

具体的な整備、必要な機器と作業スペースを示す。エイミングの方法や整備要領書へのアクセス方法も明示



主な内容

| | |
|------------|------|
| 第1章 トヨタ | 53車種 |
| 第2章 LEXUS | 27車種 |
| 第3章 日産 | 19車種 |
| 第4章 ホンダ | 25車種 |
| 第5章 SUBARU | 7車種 |

| | |
|------------------|------|
| 第6章 ダイハツ | 12車種 |
| 第7章 スズキ | 17車種 |
| 第8章 マツダ | 18車種 |
| 第9章 三菱 | 6車種 |
| 全184車種を予定 | |

※掲載内容は編集集中のものであり、実際とは異なる場合がございます。写真はイメージです。

セット購入はさらにお得!!

「特定整備対象車種対応ガイド」と
「エイミングデータブック2023」をセットで
購入すると10,300円が**9,680円**に!

620円 OFF

エイミング データブック 2023

(フロントカメラ&レーダセンサ)

＜収録内容＞
・フロントカメラ&レーダユニット調整値 (ターゲット位置、距離と高さ)&設置図/スキャンツール入力数値
(18車種: 2020年1月~2023年3月末まで対象/フルモデルチェンジ車、一部改良車両など)
・修理書、配線図集 (2020年1月~2023年3月末まで対象/フルモデルチェンジ車、一部改良車両など)
・基本点検・調整 (2020年1月~2023年3月末まで対象/フルモデルチェンジ車、一部改良車両など)



エイミング
データブック2023
(フロントカメラ&レーダセンサ)

発行: 公論出版
A4判 328ページ
定価4,800円 (税込・送料別)

主な内容

エイミング作業時の設定数値や入力数値などを車種ごとに掲載

フロントカメラ&レーダユニット調整値 (ターゲット位置、距離と高さ&設置図/スキャンツール入力数値)

国産車168モデル (2020年1月~2023年3月末まで対象/フルモデルチェンジ車、一部改良車両など)

最終回

魔法の言葉「ありがとう」

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。

あっという間に12ヵ月が経ちました。その間に自動車業界もいろいろなことが発覚したり、自然災害・人災等思わぬ出来事も起こり驚きを隠せません。そのような時にでも、今日仕事ができていることに感謝ですね。

さて、“儲ける・もうける”ためのマナーと銘打ってお伝えしてまいりました。“何か特別なことを習ったかな???”とまっている方もいらっしゃるでしょう。

儲かるための秘訣はお伝えいたしました。一にも二にも「笑顔・咲顔」です。

- ・福の神にお越しいただくためには笑顔
- ・仕事が楽しくなるのも笑顔
- ・家庭円満で過ごせるのも笑顔
- ・若々しさを保つにも笑顔
- ・仲間と協力し合うためにも笑顔

……などなど、笑顔の力は絶大です。蝶々も綺麗な花に集まってきます。

人も同じだと思いませんか。笑顔の少ない方は老けて見える人が多いと思いませんか。もったいないですね。

ただし、ニヤ〜と笑っては逆効果です。相手を思いやれる想いと行動が伴わなければ笑顔にはなれません。

このコラムを読んでいただいている貴方に『儲ける』ための最強のマナーを最後にお伝えいたします。

魔法の言葉【ありがとう】

一日に10回は声にしましょう。「名前+あ

りがとう」です。「小川さん、ありがとう!」、「八木さん、ありがとう!」。

職場で「ありがとう」の言葉が飛び交っている。春の日差しのような暖かさが満ち満ちていると思いませんか。そこにいと安心感を覚えませんか?

「ありがとう」の後には、汚い言葉や険しい表情は付きません。働く仲間である社員さん・家族に、経営トップの方から声をかけてください。

「ありがとう」を受け取った人は、自分はここで役に立っている!もっと役に立つ自分になる!と思われれます。

マナーは形ができれば良いというものではありません。

【マナーは愛】

これこそが「儲ける」ためのマナーの真髄です。

まずはご自身の職場の人間関係を大切になさってください。どのような表情で、どのような言葉づかいで身近な人に接しているか、トップの方は勇気をもって行動してみてください。そんな職場の変化を、お客は見えています。肌で感じていらっしゃる。「儲ける」ためには、あなたのすぐ横にいる社員さん家族を大切にしてください。

一定の距離感を保ちながら、ユーモア・愛嬌・愛敬を発揮してください。

皆さん、一年間ありがとうございました。



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12回 基盤代替率

これまで、整備工場が車販を推進するための具体的なノウハウを紹介させていただいてきた。今回は、整備工場が車販に取り組む際に重要なことを、今一度お伝えしたい。

整備工場で車販を推進する際に、何をおいてもまず初めにやるべきは「自社客の代替促進」である。ネット販促やラジオCM、折込チラシなど、コストをかけた新規集客に取り組む前に、まずは、車検や整備で長年付き合ってくれている顧客にこそ、自社で車を買って替えてもらいたい。

今後の縮小市場で整備工場が勝ち残るためには、顧客数の維持・増大が不可欠だ。人口減少や少子高齢化が進む中で、高齢者の免許返納による顧客流出は避けられないが、一方でそれ以上に、代替による流出の影響が大きい。顧客に車検案内の電話をした際に、「すでに乗りに換えている」と返答をいただくことは誰も経験があると思うが、この代替流出を食い止めることが必要だ。顧客がディーラーや中古車販売店で代替すると、残クレやマイカーリースによる購入で、多くの場合、メンテパックが付帯される。こうなると、これまで長くお付き合いしてきた

顧客だったとしても、3年から5年は車検やメンテが入らなくなる。それどころか、そのまま他社に流出してしまう可能性も高い。「購入はディーラー、車検や整備は近くの整備工場」という棲み分けはすでに過去のものなのだ。この代替流出を防ぐには、自社の車販力を高め、「基盤代替」を推進するほかにない。どんなに顧客を大切にしているとしても車販のできない整備工場は、顧客の数を維持することができず淘汰されるだろう。

さて、整備工場では、基盤客の代替がどれだけできていけば合格点なのだろうか。基盤代替力を測る指標に「基盤代替率」がある。現在の代替サイクルは約7年で、1年では約14%が代替する計算となる。つまり、基盤客の14%に自社で販売できていけば、理論上、代替流出はないということだ。まずは、自社の基盤客数の14%の基盤代替を目指してほしい。顧客数が1,000台の整備工場であれば140台である。

基盤代替を推進するには、「車販力」と「案件発掘力」の両面をレベルアップする必要がある。「車販力」は、残クレやリースなどの商品提案

力、新車の仕入れやオークション活用力、商談の受注力、商談案件のマネジメントなどだ。代替案件を確実に受注につなげるためのスキルである。

一方で、どんなに車販力が高くて、商談案件がなければ販売は増えない。代替案件を発掘する力が必要なのだ。この「案件発掘力」を高めるには、一足飛びにいかず、地道な戦略が必要だ。基盤客との接点を増やし、顧客の代替の意向を収集し、代替の提案をしていく。車検から次の車検までの2年間のオイル交換や法定点検、自動車保険満期などのタイミングで、ていねいにこれを行えば、車販の見込み案件はどんどん増えていく。

今回は、この「顧客と接点を増やす手法」を解説したい。



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



最終回 グーグル・ビジネス・プロフィール



みなさまこんにちは! ヤマウチの人見です。今月号では「グーグル・ビジネス・プロフィール」の活用についてご案内いたします。グーグルで検索した際、上のほうに地図とお店の情報が出ますよね? あのスペースに店舗の情報を出したいならば、あらかじめ店舗の情報を「グーグル・ビジネス・プロフィール」に登録しなければなりません。無料サービスのもので、登録がまだの方は光の速さで登録いたしましょう!

さて皆さま。お手元にあるスマホで「車検」と検索してみてください。上のほうに地図や店舗情報が出ていませんか? さらによく見てください。地図の横に出ているお店情報って、3店舗(広告を出しているお店があれば4店舗)しかありませんよね? そして地図には、それらのお店以外は赤い点のみで表現されていると思います。無料で掲載できるサービスなのに、どうしてこんなに差がついてしまうのでしょうか?

それは、こちらのコラムで何度もご案内しております通り、グーグルやサファリなど検索エンジンの"中の人"(ホントはAIね!)は、「検索する人の『知りたいこと』にドンピシャな回答を出すのが使命だ!(意識)」と絶えず考えているからです。SEO対策とよく似ており、"中の人"は、登録内容の出来栄えや閲覧者の導線などをチェックして、「お! これはええ店やな! みんなに知らせなあかん!」と判断しますと、選ばれしお店として取り扱ってくれるようになります。選ばれしお店になるよう、工夫をすること全般をMEO (Map Engine Optimizationの略) 対策と言い、昨今のWeb集客の句と言っても過言ではありません。

MEO対策のコツですが、まずは店舗情報をしっかりと整える必要があります。コレはカンタンですよ! カッコイイ写真

も貼っちゃいましょう! 次に、催事情報も都度掲載する必要があります。こちらもしゃんじゃんUpしていきましょう! あと地味だけど、とっても大切なことは営業時間などが変則になった際のフォローです。必ず手当たいたしましょう。

最後に一番影響力がある「クチコミ」についてです。皆様ご存じの通り、実際に店舗をご利用された方が、店舗の評価を5点満点でつけるサービス(★の数で平均点が表示されます)ですが、当然高い点数のほうが利用したくなりますよね? こちらに関しては店舗のサービスを磨き込む以外に道はございませんが、これは店舗営業をしている私たちの使命ですし、何も特別なことではないと思います。ですので、MEO対策としてやれることは、点数とともに文章で書かれる「クチコミ」への回答のみとなります。クチコミは返信を含め、誰しもが見ている場ですから、個人が特定されるような内容はNGです。また、良いことも悪いこともアツくなり過ぎる返信は差し控えましょう。要は必ず返信をすることが大切というわけです。

ちなみにラチェットモンキーでは、多くクチコミを頂戴したいので、車検を実施した方にtotoco(ととこ/ヤマウチで販売しているクラウド型予約管理システム)からアンケートをSMS(もしくはLINE)で送信し、サンキューページに「グーグルのクチコミにご協力ください!」と、専用ページに誘導しています! 是非ご参考にしてみてくださいね!

さて、早いもので編集長とお約束していた連載12回が終わりました。「あー。お役御免かあ……。なんだか寂しいなあ……。なんて感傷に浸っておりましたら、来月号から新たなるテーマの連載が決まりまして(笑)。駄文で恥ずかしいのですが、懲りずにお付き合いいただけたら幸いです♪



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12回

契約の締結に向けた 事前準備

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

前回は契約条件の調整についてお話ししました。調整を行うのは金額だけではなく、引き継ぎ期間など会社の事情によって異なることから、アドバイザーから意見を聞くことが望ましいというお話でした。

契約条件が決まればいよいよ契約締結かと思いますが、まだやる必要があります。

たとえば、株式の集約です。M&Aはよく会社の譲渡という言い方をしていますが、M&Aで最も多い手法は株式を譲渡することになります。株主が大勢いる場合は、株式譲渡契約に捺印するのも大変になります。そのため大株主があらかじめ他の株主から株を買って集約する場合があります。株主一人ひとりに説明する必要があるためかなり時間がかかります。創業時に出資してくれた方に何十年ぶりにお会いしたというケースもありました。また、妹が少し株を持っていたのですが、仲が悪いため話したくないと言っている方もいました。私が同席して内容を説明して無事に理解していただきましたが、普段は明るくてよく話す方なのに、とても硬い空気になったことをよく覚えていま

す。

株式の集約以外でも手続きが必要な場合があります。たとえば、地主の承諾です。賃貸借契約などで、株主が変更になる場合はあらかじめ地主の承諾が必要などといった条文が記載されていることが時々あります。

過去、地主が4人いたケースがありました、4人ともご近所でそれぞれ知っている仲でしたが、大地主さんが承諾すれば他の人は反対しないだろうという状況でした。あらかじめ大地主のところを訪ね事情を説明し理解は得られたような感じでしたが、「おれ一人で決めたような形は嫌なので地主説明会を開催してくれ」と要望があり、地主、売主、買主、私が同席し開催しました。

まず、売主の方から、今回説明会開催に至った経緯（株式譲渡し、実際の経営者も変更になること）を説明してもらいますが、売主さんも緊張したのか、言葉が足らずに、「もうアドバイザーに任せているから」と言って早々に説明を切り上げようとしていました。それでは地主さんに対して失礼なので、私からもう少しこういう点を説明してくださいと言って促しました



が、地主さんは不機嫌な様子でした。

私から補足説明や実際の手続きなどを説明し意向をうかがいますが、地主さんの重い空気は変わらず「どうしたものかね?」と言って誰も答えを出しません。すると買主さんが、「よろしいですか」と言って自分がどんな思いで引き継ぐのかという思いを語っていただき、ようやく「まあいいのではないか」ということで承諾を得ることができました。無事に株式譲渡契約も締結し、現在でも新オーナーの下で事業は続いています。

会社には顧客、従業員、取引先など多く関係者がいます。会社を引き継ぐ売主の立場として、重要な関係者にはしっかりと説明をして理解を得ることが大切です。



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/>





工場 **ルポルタージュ** [三重県四日市市] **黒田モーター商会**

MAINTENANCE SHOP REPORTAGE

老舗3代目がチャレンジする新たなクルマ屋の形 お客様を守るやさしさとは

BCPの策定や100大特典の会員制度など、誰もやってこなかった未踏の地を踏むことで自動車整備業界に新風を吹き込む黒田モーター商会。今、新たに業界を驚かせているのが、縦型ショートフィルムの制作と配信である。常に斬新なアイデアを具現化してきた黒田誉喜社長の、その源泉は、「やさしく」にあった。

社長：黒田 誉喜
三重県四日市市山城町690-14
設立：1946年
スタッフ数：23人
(整備：4人/钣金・塗装5人)
加盟：ロータス同友会、BSサミット、AIRオートクラブ
受賞：日刊自動車新聞社 第1回整備事業者アワード 社会貢献領域 BCP対策部門 受賞

創業から77年 3代目に託された事業承継

戦後間もない1946年、祖父と祖母が始めた輪業のお店は、父が受け継ぎ、そして3代目が承継した。三重県四日市市山城町に拠点を構える黒田モーター商会が刻んだ77年は、まさしく日本のモータリゼーションとともに歩んだ歴史である。同社が法人化したのは1983年(昭和58年)のこと。会社はすでに地域でも指折りの規模のクルマ屋に成長していた。

「父は自身について経営者ではないとよく言っていた。技術屋さんという自負があったのかもしれない」と話すのは、3代目の黒田誉喜社長である。「お前は経営者になれ」とバトンを受け継いだのが40歳の時。2023年で就任

からちょうど10年を迎えた。その間、様々な知恵とアイデアで会社と地域を盛り上げ、貢献を果たしてきた。

BCPの策定 お客様を守るクルマ屋

黒田社長が行った取り組みとして、まず最初に挙げるべきはBCP(Business Continuity Plan)策定である。事業継続計画は近年、自然災害が多発する国内でも対策が叫ばれているものの、中小企業での取り組みは芳しくない。2022年に帝国データバンクが実施した調査によるとBCPを策定している中小企業はわずか14.7%に留まっている。こうした状況の中、同社では災害対策を行うことはお客を守ることにとらえ、BCPを策定。その徹底した内容は同社の経営姿勢そのもの

を映し出している。

太陽光パネルと蓄電池による電力自給、井戸による水の確保、衛星電話を使った通信インフラの整備、そして電気自動車を活用したV2Hなど、あらゆるライフラインのリカバリーを計画した。とりわけ、V2Hはクルマ屋のアドバンテージを活用している点が特徴的と言える。質量ともに実践的なBCPを策定する整備事業者は業界でも多くはない。

100大特典のメンバーカード 他社証券800件を獲得

顧客サービスの充実は「クロダ★クラブメンバーズ」という会員制度にも表れている。メンバーには100もの特典が用意されており、クルマのことはもちろん、地域を巻き込んだ様々なメリット



G7伊勢志摩サミット
配偶者プログラムに
てディナー会場の演
出も手掛けた書家、
伊藤潤一氏の揮毫に
よる黒田モーター商
会の社是



自動車販売がすべての出発点であり、同社では全メーカー販売を積極的に訴求する



検査ライン（手前）を含め、全5스토ールの整備作業場とドライブオンの4柱リフト

が用意されている。100個の特典設定は、整備業界だけでなくあらゆるサービス業でも類を見ないスケールだ。

この100大特典は、自動車保険、そして新規車検ユーザーの獲得策としてスタートしたものである。保険証券のコピーと次回車検の予約をいただいたユーザーに対して手厚い会員特典を設けた。

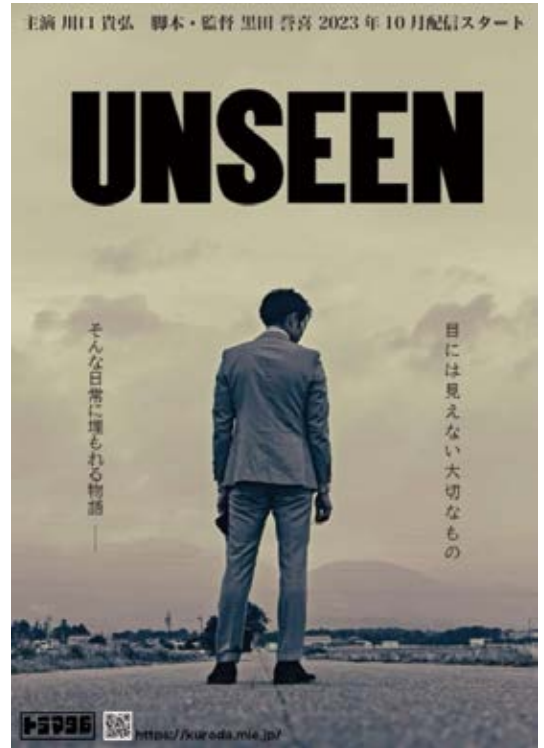
「クログダ★クラブメンバーズ」の会員数は1,500人に達し、800件に上る他社の保険証券を獲得したという。

本格的なショートフィルムで 保険代理店を訴求

自動車保険獲得策としては、昨秋より、新たな試みを同社はスタートさせた。自動車保険の大切さをショートフィルムという形式で訴求してい

る。ショートムービーのタイトルは「UNSEEN」で、主演に俳優の川口貴弘さんを起用した。川口さんは映画やドラマに出演する役者であり、今回長年の友人である黒田社長のオファーで出演を快諾してくれたという。川口さんが主演し、2023年に公開されたTikTok縦型ショートフィルム「レンタル部下」は1,000万回を超える再生数を記録し、カンヌ国際映画祭の「TikTokショートフィルムコンペ」でグランプリを受賞。これを受けて「UNSEEN」では、スマホ画面と同様の縦型仕様とした。

黒田社長自ら、監督、脚本、演出を務め、第1話では本人も出演した。ストーリーをはじめ、カメラ回し、編集、音楽など、トータルで本格ショートフィルムとしてクオリティーの高い仕上がり



黒田啓高社長が監督、脚本、演出を務め、川口貴弘さんが主演する縦型ショートフィルム、「UNSEEN」

第1話 「孤独な事故現場」

<https://youtu.be/WHN7AsER2WY?feature=shared>



第2話 「動かない車」

<https://youtu.be/AY0VSSoaY48?si=IREOyuRBuZaxqJQu>



出典：黒田モーター商会

となっている。1月8日現在、第2話まで配信されており、以降全10話まで配信を計画する。

「お客様に自動車保険と自動車保険代理店の重要性を伝えたいと考えている」と語る黒田社長。クルマ屋が発信する本格ムービーはまさに前例のない取り組みだ。

同社のフロントにはプロの書家、伊藤潤一氏による「やさしく」の書が掲げられている。事業承継を果たし、会長に退いた1年後に急逝した父がホワイトボードに書き残した言葉だという。

一見、型破りにも見える同社の取り組みは大切なユーザーとスタッフ・家族を守るための手段である。そこには何よりも、他社にはない楽しさとチャレンジが溢れている。

親子4代を夢見てソフトを活用し、可能性を広げる

吉田自動車工業

社長=吉田直樹 所在地=群馬県高崎市箕郷町生原362-1
使用ソフト=ラクロスII

親子3代で守る、 地元の自動車の安全

JR高崎駅から車で20分ほど、郊外の住宅街の中に吉田自動車工業がある。創業は1974年8月。吉田直樹社長の祖父に当たる吉田幸太郎氏が整備及び鍍金塗装工場として開業した。その後、車販や保険なども取り扱うことで、地域との結びつきを強化していき、1995年からは父である吉田和雄氏が地盤を引き継ぐ形で社長に就任。

吉田直樹社長は高校卒業後、職業訓練校に入り2級整備士資格など自動車関連の資格を取得する。卒業後、実家である同社には戻らずに県内の大手中古車販売店の内製工場に就職し整備を担当した。1年ほどすると「整備だけでなく自動車工場に必要な知識を覚えたい」という思いから市内の鍍金塗装工場やカーディーラーの内製工場では鍍金塗装を。ディテリングメーカーの内製工場などでは現場以外にもフロントでの接客や保険会社との協定など幅広い経験を積み重ねていった。

様々な企業で経験を積んだ吉田社長は2018年に同社に入社し、社長である父とともに事業を支えてきた。その

翌年に事業承継を行い、社長に就任する。就任に当たり吉田社長は、「生まれたころからずっとこの場所で祖父と父が働いている姿を見てきたので、いつかやる日が来ると思っていた」と幼少期よりこの仕事に就く理解をしていたことを口にした後、整備士資格取得後も様々な企業を経験したことについて「車を修理している2人はかっこよかった。そんな2人のようにいろいろとできるようになりたいと思って様々な場所で学んできた」と理由を話す。

現在の在庫比率は車検・整備が6割、鍍金塗装が3割、その他1割となっている。顧客には祖父の代からの付き合いも多く、中には4代にわたる関係性の顧客もいるほどである。「祖父と父を信頼してくれている顧客の信頼を裏切らず、しっかりと安全な車を提供していきたい」。

ラクロスIIの導入で 業務の可能性を広げていく

同社がラクロスIIを導入したのは2021年。吉田社長はそれまで様々な企業で数多くの顧客管理ソフトを触ってきた。「最初こそ操作に苦労したが、慣れてくると配慮が行き届いたソフト



だと感じるようになった」と話す。特にグレード検索は重宝しており、「実車のない写真見送りだとカラーコードなどの特定にも苦労するが、グレード検索を行うとその部分も解決するので時間効率は格段に上がった」。自然災害による停電でPCが故障した際に、サポートダイヤルが親身に対応してくれたことについても「とてもありがたかった」。

「群馬県はひょう害など自然災害が多く、その対応力をつけてビジネスチャンスにつなげたい」と目標を話す吉田社長の夢は主要道路への移転である。同社は住宅街の奥地にあるため飛び込み客はほぼいない。「本人の希望が第一だが、本心は息子にこの工場を継いでほしい。しかし、今のままでは生き残りは厳しい状況にある。いつの日か自信を持って引き渡せるようにしたい」。

「自慢がないのが自慢」と笑顔で話す吉田社長。しかし、近隣顧客の期待を裏切らずに信頼を築いてきた事実は揺るがない。親子4代で続く工場を目指すためソフトを活用し、可能性を広げていく。



吉田直樹社長



エイミング作業用の診断機



ラクロスIIを有効活用し、可能性を広げる

鋳金塗装見積りシステム

Morenon III

BANKIN

整備・鋳金の
二刀流

好評発売中

SEIBI

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11回 レーザー墨出し器は本当に役に立つの？

前時代的ツールからの脱却

つい最近までほとんどの国産カーメーカーが、水糸や下げ振りを使ったターゲットの位置出しを整備解説書で指示していました。しかし、最先端の電子制御装置整備に水糸や下げ振りを使うのは、あまりに前時代的過ぎると感じている方も多いでしょう。

これに対して多くの海外カーメーカーは、早くからレーザー墨出し器の使用を推奨しています。私は、2016年に独・フランクフルトで開催された自動車整備工具・機器展示会Auto mechanika（アウトメカニカ）のエイミングセミナーに参加し、先進的な機器が当たり前のように使われている光景を見て驚いた記憶があります。

日本では、一部の先進的な工場が先行してレーザー墨出し器を使い始めました。カーメーカーは、そうした実際の現場での使い方を参考にレーザー墨出し器を使った方法を整備解説書に徐々に取り入れてきています。ここでは私が知る限りの便利な使い方を紹介します。皆さんもこれら以外に便利な使い方を発見してみてください。

レーザー墨出し器の構造と特徴

レーザー墨出し器にはジンバル機能が備わっており、内部に錘が付いた振り子が吊るされ、これにレーザー発生器が取り付けられた構造になっています。振り子が重力により正確な垂直を出すので、振り子に直角となる方向にレーザーを付ければ水平なラインが出せる仕組みです。また、測量では受け側に受光器を使いますが、エイミング時の床面に基準点などを示す場合には、水平と垂直の線が入った安価な反射板の使用で充分です。

レーザー墨出し器には、照射できるレーザーのラインの数や精度によって幅広い機種があり、価格は高価なプロの測量用から1万円弱のDIY用まで用意されています。また少し高いですが、前方への水平・垂直の照射だけでなく、横方向にも直角にレーザーが出せる便利な3D仕様の機器もあります。

もともと測量用なので照射されるレーザーラインの精度は非常に高く、機種により異なりますが、10m先まで±1mm以内のブレに収まるものが多いようで

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

す。また、照射レーザーの校正も下げ振りなどを使って簡単にできます。

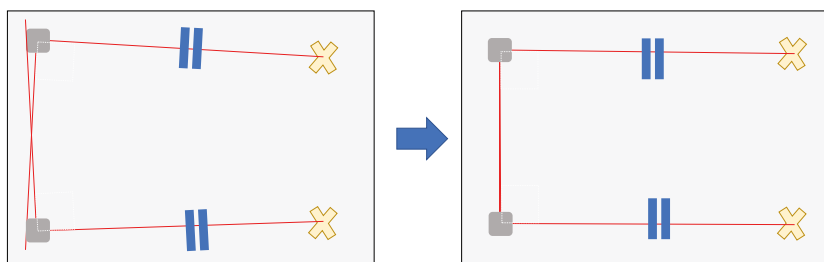
レーザー墨出し器を使った水糸張りの置き換え

車両基準点からターゲット設置位置を出すための補助線に使う水糸は、床に張る際にゆるんだり、ねじれたりして使いにくく、また精度良く作業しようとするとかかなり気を使います。ですが、水糸をレーザーに置き換えれば、一人で簡単に精度良く作業できます。

ボデー中央線を引く場合は、まず車両後部の床の基準点に反射板を立てます。次に車両前部の床の基準点に反射板を寝かせて置き、両方の中心をレーザーが通るようにすれば、ボデー中心線が引けます。これがシャシ基準であれば、車両基準点が前輪・後輪に変わるだけでやり方は同じです。またデジタル距離計と組み合わせることで、基準点からの延長線上の指定距離の点を出したりすることもできます。

前回解説したホンダのカメラを車両移動から車両固定基準に変換する際には、水糸同士の間隔を直角にして長方

図1 ホンダのカメラを車両移動から車両固定基準に変換する際のレーザー墨出し器の活用方法



形を作るのが大変でした。しかし、3D仕様の墨出し器であれば、前と横の2方向に90°の角度でレーザーを照射できますので、補助線の直角出しに威力を発揮します。

方法は、図1の左のように2台の墨出し器をそれぞれ前輪基準点から指定された距離に仮置きします。そして図1の右のように両方の墨出し器を基準点との距離を保ったまま少し移動させて、お互いを向いた線を一致させると求める長方形になります。

レーザー墨出し器を使った下げ振りの置き換え

下げ振りを使う際、意外に錘の揺れが止まるまでに時間がかかる上、基準部品より前に張り出しているバンパーなどに糸が当たると左右にズれる可能性があります。場合によっては、水糸が基準部品の干渉する部分を傷付けるリスクがあり、養生の配慮も必要です。

ですが、レーザー墨出し器2台を使い、垂直のレーザーを狙った位置で交差させれば、その位置から垂直線が下るせます。この原理を応用することで、下げ振りの置き換えが可能です。

まず、正面と斜めから基準部品に合わせてレーザーを照射します。そして最先端にある部品（前方ならバンパーなど）の下げ振りの糸がちょうど当たる部分で2本のレーザーを一致させます。その下の床上で線が交わった点が

車両の基準点になります。

この方法であれば、錘の揺れが止まるのを待つことがない上、精度が良く、干渉傷を作る心配もありません。この方法は、一部のカーメーカーの整備解説書でも採用されています。

レーザー墨出し器の水平レーザー機能の応用

エイミングは多くの場合、作業ストールに車両を置くため、大きく傾いていなくてもわずかな高低差があるでしょう。4輪が置かれている場所の相対的な高さ違いは、1点にもさしを置いて、別の点から水平レーザーを当てれば高さの差が測定できます。もし、高さの差が大きいようであれば、一番高い点との差に相当する厚さの敷板を用意し、タイヤとの間にはさみ込んでかさ上げすれば水平に補正ができます。

整備解説書には、広くて水平な場所で作業するように指示がありますが、実際の工場では水勾配など傾斜した通路にはみ出してターゲットを置かざるを得ない場合が多いと思います。ターゲットの傾きは水準器を使えば割と簡単に補正できますが、勾配分低くなった高さの補正は簡単ではありません。しかし、レーザー墨出し器の水平レーザー機能を使えば簡単に高さ合わせができます。

まずレーザー墨出し器を指定されたターゲット中心の高さに調節します。

次にレーザー墨出し器から水平のレーザーを照射し、レーザーが当たった高さにターゲットの中心を合わせます。この方法は傾斜だけでなく段差にも対応でき、ストールが狭い工場には必須の補正方法と言っても良いでしょう。

エイミングの要求精度の考え方

ここで気になるのが「エイミングはどのくらい精度を確保すれば良いか？」です。トヨタのミリ波レーダーの光軸ズレ量は、 $\pm 0.5 \sim 0.6^\circ$ の基準値が設定されています。時計の分針が 6° ですから、その $1/10$ 以下という高い精度が求められていることが分かります。ただし、これはAEBなどの作動性能を保証する限度値ではなく、経時変化を見込んだ整備上の調整の目標基準値です。そのため、実際の作動には余裕がある光軸ズレ量だと思われる。

ですが、この基準値の幅の狭さからエイミング作業時には、床の高低差や傾斜からトランクの荷物などによる車両姿勢といった細かい部分まで配慮する必要があります。だからこそ、精度のばらつきが抑えられ、作業の精神的負担も軽減できるレーザー墨出し器の使用をおすすめします。

今回の疑問に対する回答

以上から「レーザー墨出し器には様々な便利な使い方があり、作業効率化や精度向上が期待できるエイミングの必須アイテムと言える」となります。なお、レーザー墨出し器の活用方法については、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)

2024年4月 特定整備認証制度施行迫る!!

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 |
| | | 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 |

配信期間

2/7 (水) 18:00~
2/20 (火) 18:00

締切:2/6 (火) 12:00まで



配信期間

2/21 (水) 18:00~
3/5 (火) 18:00

締切:2/20 (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】

ホイールアライメントテスター

エーミング前には
アライメントの測定・調整が不可欠!

12~24インチ
測定可能

見やすい
測定画面

サポートセンター
1年間無料

Quick Aligner
3D Auto Boom



製品情報 ▶



エーミングサポートツール

ADAS-MASTER

簡単・正確・迅速なエーミング作業を実現!

簡単車両正対

一体型ターゲット標準付属

製品情報 ▼



Dr.LINE

簡単なターゲットの位置出し作業を実現!

多様な車種車両に対応

作業時間の短縮

製品情報 ▼

