

[勝ち残る整備事業者のための情報誌]

Published by  PROTO RIOS

MSR

月刊 [エムエスアール]

9月号

メンテナンスショップレポート

令和6年8月5日発行 (毎月5日発行)



特集①

カーオーナー1,000人アンケート

特集②

リフトー整備士の安全あってこそその整備

[連載]

みんなの修理事例 / 実践M&A こんな時どうする? / 本誌編集長の業界徒然草
車販取り組みのための基礎工事 / 現役マネージャーいづみの細うで繁盛記



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

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

HE421シリーズ
ホークアイ
カメラセンサー

最新鋭のカメラシステムで、
スピーディで精緻な
アライメント作業を実現



新発売

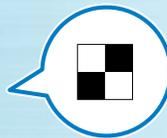
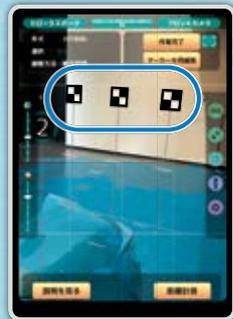
楽々エーミング

ブラインドスポットモニター

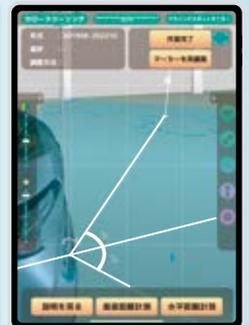
対応
モデル

RAKU-EB / エーミング作業支援アプリ

エーミング作業を効率化



マーカ―設置図に従って画面をタップするだけで、iPadの画面上にターゲットの設置位置が表示されます



ブラインドスポットモニターのターゲット設置位置が表示されます

※アプリのご使用には「2020年モデル以降 第2世代LiDARスキャナ搭載・iOS15.1以上」のiPad Proをご用意ください

OBD検査専用スキャンツール IS-J2534

車両に
直接接続



車両側: 本体直接接続
PC側: USB (Type-A) 接続



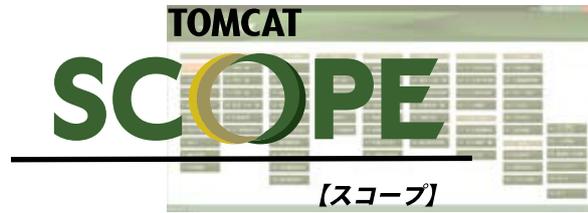
本スキャンツールには、
整備用スキャンツールとしての機能はありません。



整備業・钣金業 経営戦略システム Strategic Management System For Autosshop 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。



このようなお悩みはありませんか？

- 🔧 法改正等が増え続ける日常業務
- 🔧 手間増加 / 単価減少の対策
- 🔧 リース車輛の管理手間
- 🔧 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
- 🔧 顧客満足の上向
- 🔧 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



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

EVと 基礎から最新動向まで バッテリービジネスの すべて

著者：江田健二 定価3,960円（税込・送料込） B5判オールカラー 約200ページ

2024年
7月下旬発売
新刊

主な内容

第1章 EVの基本

- 1-1 EV発展の歴史
- 1-2 EVの種類
- 1-3 ガソリン車との比較
- 1-4 EVの概要
- 1-5 モーター～電気自動車の動力源
- 1-6 パワーエレクトロニクス～電力変換の技術
- 1-7 パワーコントロールユニット～EVの頭脳

Column 1

異常気象と地球温暖化
～対策行動の促進・阻害要因とSNS分析～
千種ゆり子（気象予報士・脱炭素キャスター）

第2章 電池・充電器の基本

- 2-1 電池発展の歴史
- 2-2 EV電池の概要
- 2-3 EV電池の種類
- 2-4 リチウムイオン電池
- 2-5 充電器の種類と性質
- 2-6 充電場所
- 2-7 充電器の設置

第3章 EV最新動向

- 3-1 市場規模と成長率～世界と日本のEV市場
- 3-2 政府の方針
- 3-3 主要メーカーの戦略と動向
- 3-4 新興EVメーカーの台頭
- 3-5 EVビジネスキーワード
- 3-6 自動運転技術の動向

第4章 電池・充電器最新動向

- 4-1 市場規模と成長率～電池市場
- 4-2 主要メーカーの戦略と動向
- 4-3 次世代EV電池
- 4-4 全固体電池
- 4-5 充電機器最新動向
- 4-6 水素ステーションの動向

Column 2

系統用蓄電池ビジネスの新潮流
村谷敬（株式会社AnPrenergy 代表取締役）

第5章 電池のリユース・リサイクル

- 5-1 リチウムイオン電池の寿命と劣化
- 5-2 EV用電池リユース・リサイクルの技術、可能性、課題
- 5-3 各国政府の方針
- 5-4 リユース・リサイクル事例

第6章 EV関連ビジネスの可能性

- 6-1 EV化がもたらす新しいビジネス
- 6-2 充電インフラ関連
- 6-3 MaaS関連ビジネス
- 6-4 データ・AI関連
- 6-5 エネルギー関連
- 6-6 フィンテック関連
- 6-7 教育・人材育成

Column 3

モビリティとエネルギーの異種格闘技戦
出馬弘昭（東北電力事業創出部門アドバイザー）

用語解説索引

※掲載内容は編集中のものであり、実際とは異なる場合がございます。

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。



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



[BSRweb]
<https://bsrweb.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8月5日発行

9月号

¥0



【表紙写真】

東京都自動車整備教育会館で第19回東京都自動車整備技能競技大会を開催。11月の全国大会行きをかけた10人が日ごろ培った知識と技能を競い合った。

 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 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
市井康義、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 カーオーナー 1,000人アンケート

全国のカーオーナー 1,000人に対し、独自のアンケートを実施。知る人ぞ知るこの企画、はたしてその結果とは？

- Q1. 所有する車両は次回、車検を受ける予定ですか？
Q2. 車検を受けない理由は？
Q3. 車検を受ける際に、最も優先することは？
Q4. 車検を受ける際に使いたい部品は？
Q5. 走行中、装着されている先進安全装置が不具合を起こしたことは？また、その不具合の内容は？
Q6. 特定整備認証制度を知っていますか？
Q7. ASV 整備の重要性とビッグモーターによる不正請求問題を受け、今後、修理を依頼したいと思うポイントは？

20 リフトー整備士の安全あつての自動車整備

点検整備推進運動により一般ユーザーへの安全啓蒙も重要だが、自動車整備の安全も大事！整備士の安全に直結する最新リフトを紹介する。

写真ニュース

31 イヤサカ、大型車整備機器内覧会を開催

情報

14 新製品情報

16 業界情報ひろい読み NEW

22 情報 BOX

工場ルポルタージュ

28 三河日産自動車 豊田梅坪店（愛知県豊田市）

連載記事

24 車販取り組みのための基礎工事

寄稿 チームエル 関友信

25 現役マネージャーいづみの細うで繁盛記

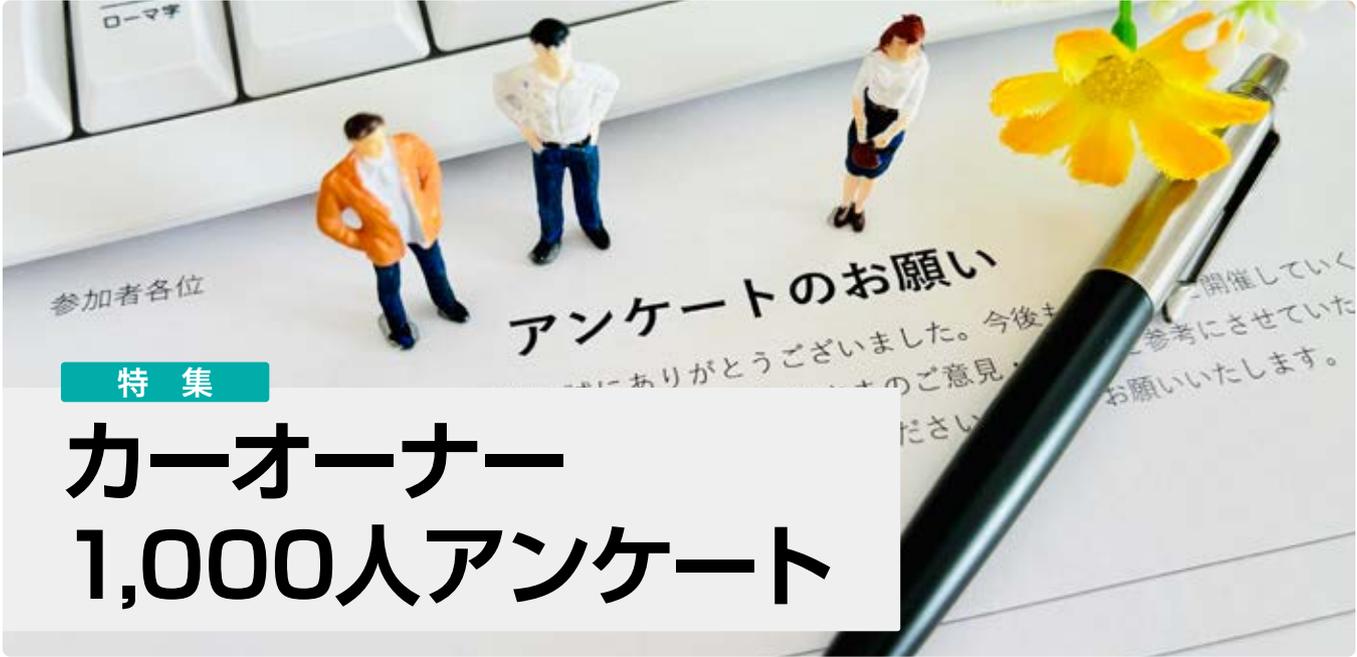
寄稿 ヤマウチ 人見いづみ

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 本誌編集長の 業界徒然草

※今回、みんなの修理事例はお休みです。



特集

カーオーナー 1,000人アンケート

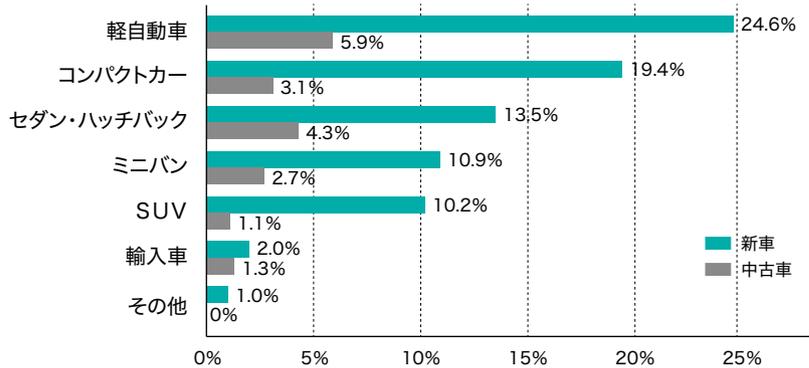
調査対象者

先進安全装置（衝突被害軽減ブレーキやレーンキープアシスト機能など）を搭載した自動車を所有しており、過去に事故などで自動車を傷つけ、修理したことがあるカーオーナー 1,000人（男性：500人、女性：500人）

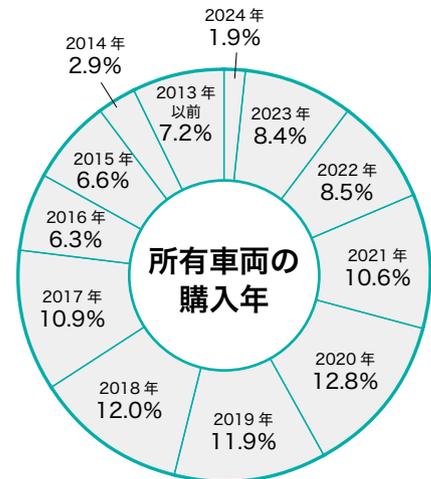
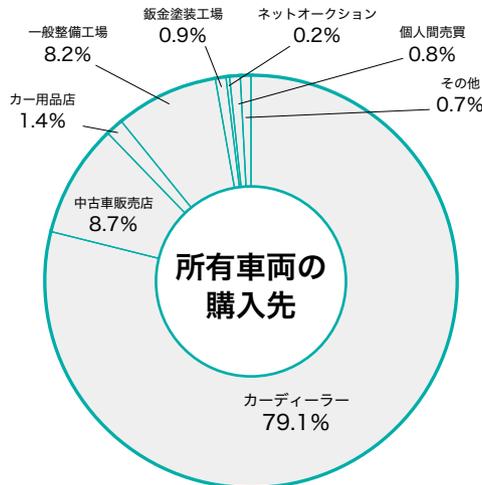
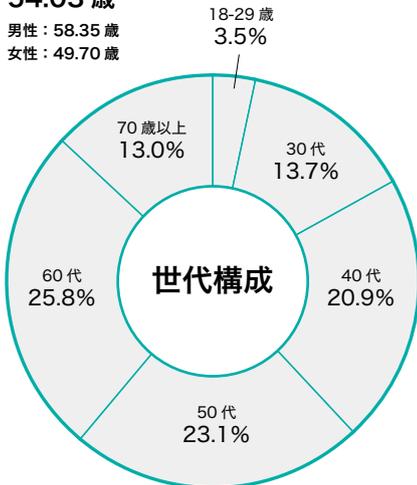
※ただし、社用車やマイカーリース、サブスクリプションサービス（KINTOなど）で所有するオーナーは除く

ASVの普及に伴う特定整備制度の施行、今秋から始まるOBD検査など、すでに叫ばれていた100年に一度の変革がじわりじわりと押し寄せてきている。一方、コロナ禍の余波で中古車や現行の使用過程車の価値も見直されるなど、使用年数の伸びに拍車がかかる要因も見受けられる。そんな変化に対してカーオーナーが寄せる思いについて、アンケートを行い迫ってみた。

所有車両のタイプ

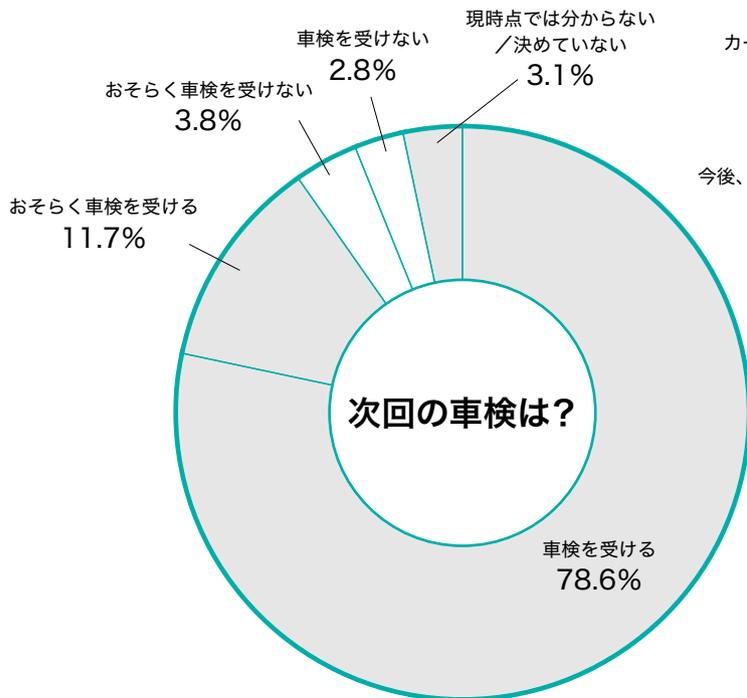


平均年齢：
54.03 歳
男性：58.35 歳
女性：49.70 歳



Q1.

所有する車両は次回、 車検を受ける予定ですか？

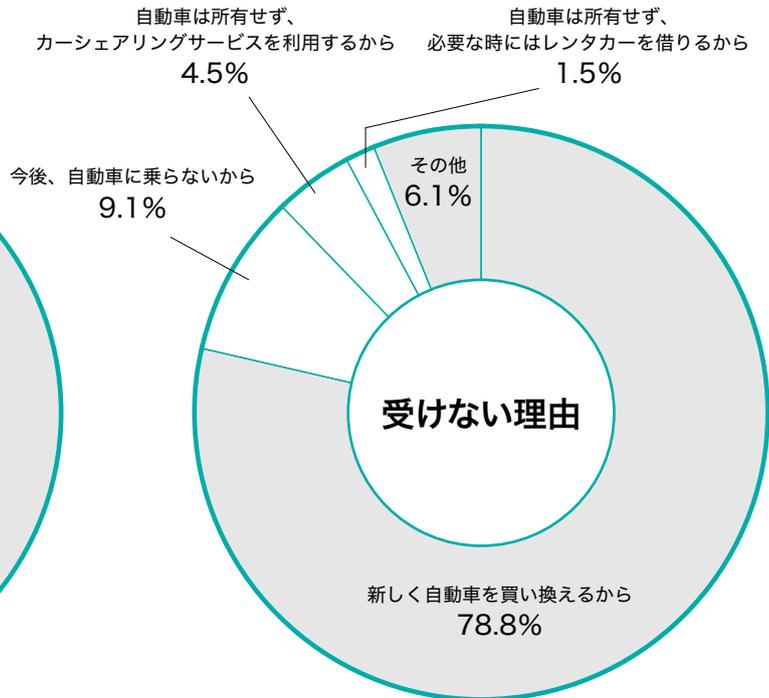


2回目以降の車検について聞いたこの質問、「車検を受ける」「おそらく車検を受ける」を合わせて90.3%が次回の車検を受けると回答した（グラフQ1）。ただし、「車検を受けない」「おそらく車検を受けない」が合計で6.6%、弊誌の前身である「Garagia」（2011年）でも同じアンケートを取った際には、車検を受けないとの回答は2.6%にとどまっており、これも時代の変化なのだろうか。

次の質問では、車検を受けない方にその理由について聞いた。最も多かったのはやはり新車への乗り換えで、78.8%と約8割を占めた（グラフQ2）。この層については、まだ車には乗り続けてくれるわけで大きな心配はない。

Q2.

車検を受けない理由は？



気になるのは車を必要としない、所有しない関連の回答で、「今後、自動車に乗らない」は9.1%。詳しく見ていくと「その他」の中に「免許を返納するから」との回答も散見でき、こちらと合算すると10.6%に相当し、約1割の人が車に乗らないとしていることになる。

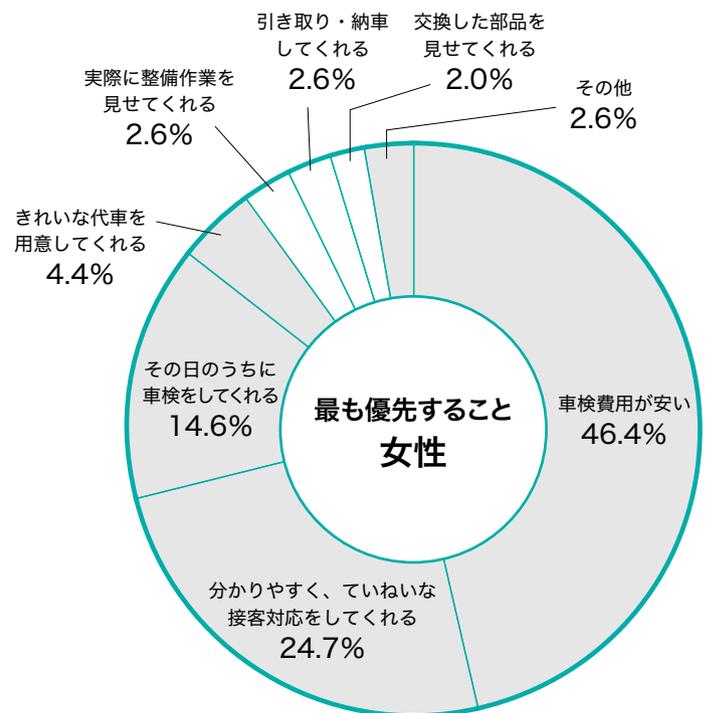
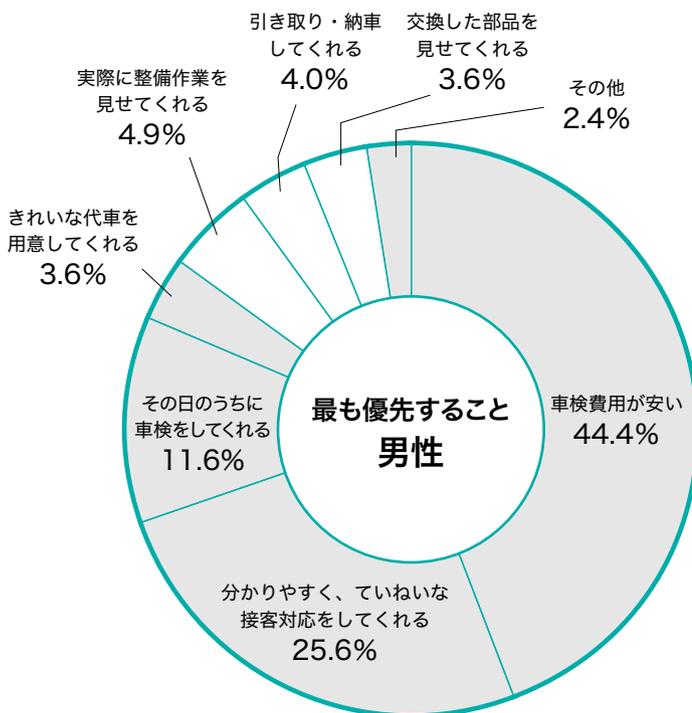
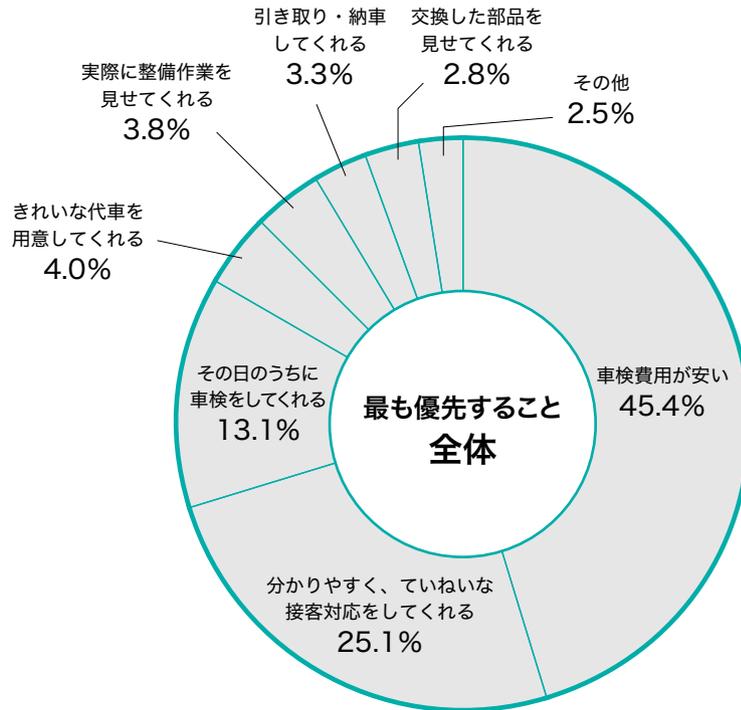
車に乗らないの回答者のうち、8割以上が65歳以上の高齢者であり、明言こそされていないが、免許返納や維持コストからの解放＝老後の生活のため少しでも負担を軽くしたいといった志向が想像できる。一方で、20代の回答も約16%ほどあった。喜びいさんで新車を購入したものの、コロナ禍が収入に直結し、やむなく手放すことに……となったのだろうか。

車は借りる系の回答、「カーシェアリングサービスを利用するから」「必要な時にレンタカーを借りるから」を合わせると、6%になった。回答者の年齢層を見ていくと、20代後半から40代半ばとなっており、やはり何かと物足りず車以外に優先すべき支払があると見られる世代が集中した。

車検を受けないとの回答が、合算で全体の6.6%の上に、受けない理由の中でも「所有しない」に該当する回答が合算で15.1%であったことを、どう受け止めるかである。まだ心配するレベルではないと思うが、30%を超えてくると、事業場運営に影響を受ける事業者も出てくるのではないだろうか。

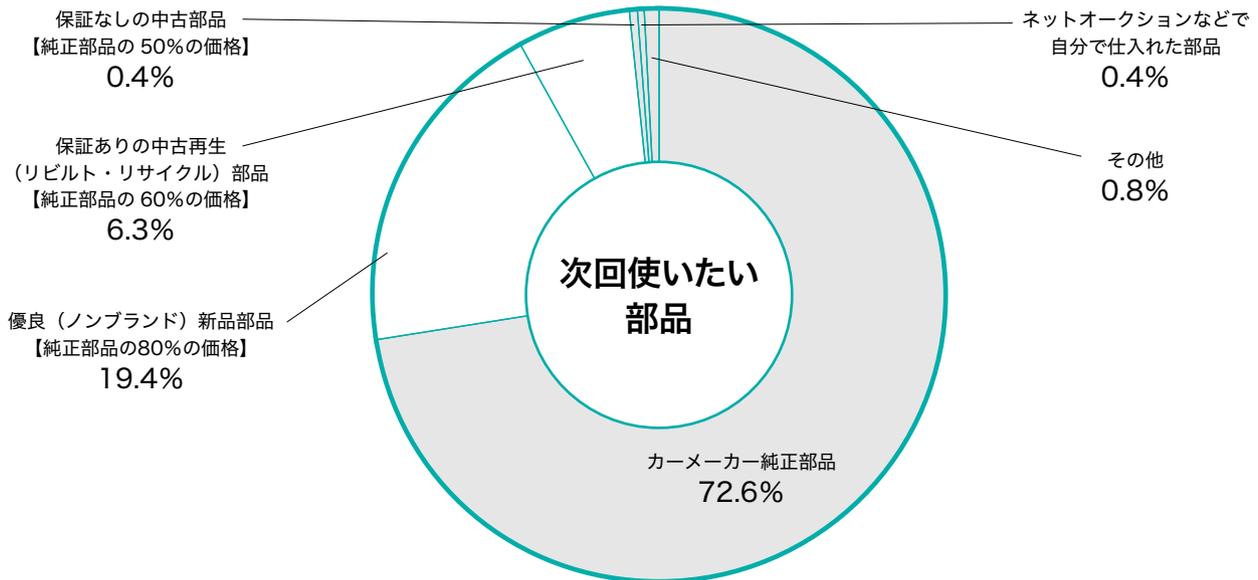
Q3.

車検を受ける際に、最も優先することは？



Q4.

車検を受ける際に使いたい部品は？



Q1で「車検を受ける」「おそらく車検を受ける」と回答した人に、車検で最も優先することを聞いた。トップ3は①「車検費用が安い」（45.4%）、②「分かりやすく、ていねいな接客対応してくれる」（25.1%）、③「その日のうちに車検をしてくれる」（13.1%）となった（グラフQ3）。

この質問も約10年前に「Garagia」で同じ質問をしている。この時は優先するものを順番に聞いているが、対照的な結果が出ている。当時の1位は「安心（少々高くても消耗品は交換し保証が付いている）」で回答者の56.6%が1位に挙げている。2位が「費用（とにかく安いほうがいい）」の30.7%、3位が「時間（60分車検など待っている間に完了する）」の24.4%となっている。

3位の内容こそほぼ変わらなかったものの、この約10年でコスト重視の回答が1位に躍り出るなど、長期的スパンで停滞していると言われる日本経済の影

響に加えて、コロナ禍の余波による節約志向が影響しているのだろうか。

さて再び、今回の質問に話を戻し、男女別で傾向が分かれるか詳しく見てみると、男女別でもこのトップ3に揺るぎはなかったが、男性は全体よりも①と③の割合が若干低く、逆に女性は①と③の割合が全体よりも気持ち高めであった。

男性で若干減ったポイントはどこに消えたかを見ていくと、これはこれで興味深い。「実際に整備作業を見せてくれる」「引き取り・納車をしてくれる」「交換した部品を見せてくれる」の各項目が、女性のポイントの1.5から2倍となっている。

上記項目は、まとめるならば車の内部機構を見たい！という項目であり、メカ的な部分への関心はやはり男性のほうが高いということだろう。男女の違いで言うと、女性のほうが代車のきれいさに目が向いているようで、「きれいな代

車を用意してくれる」は男性が3.6%なのに対し、女性は4.4%と若干多い。

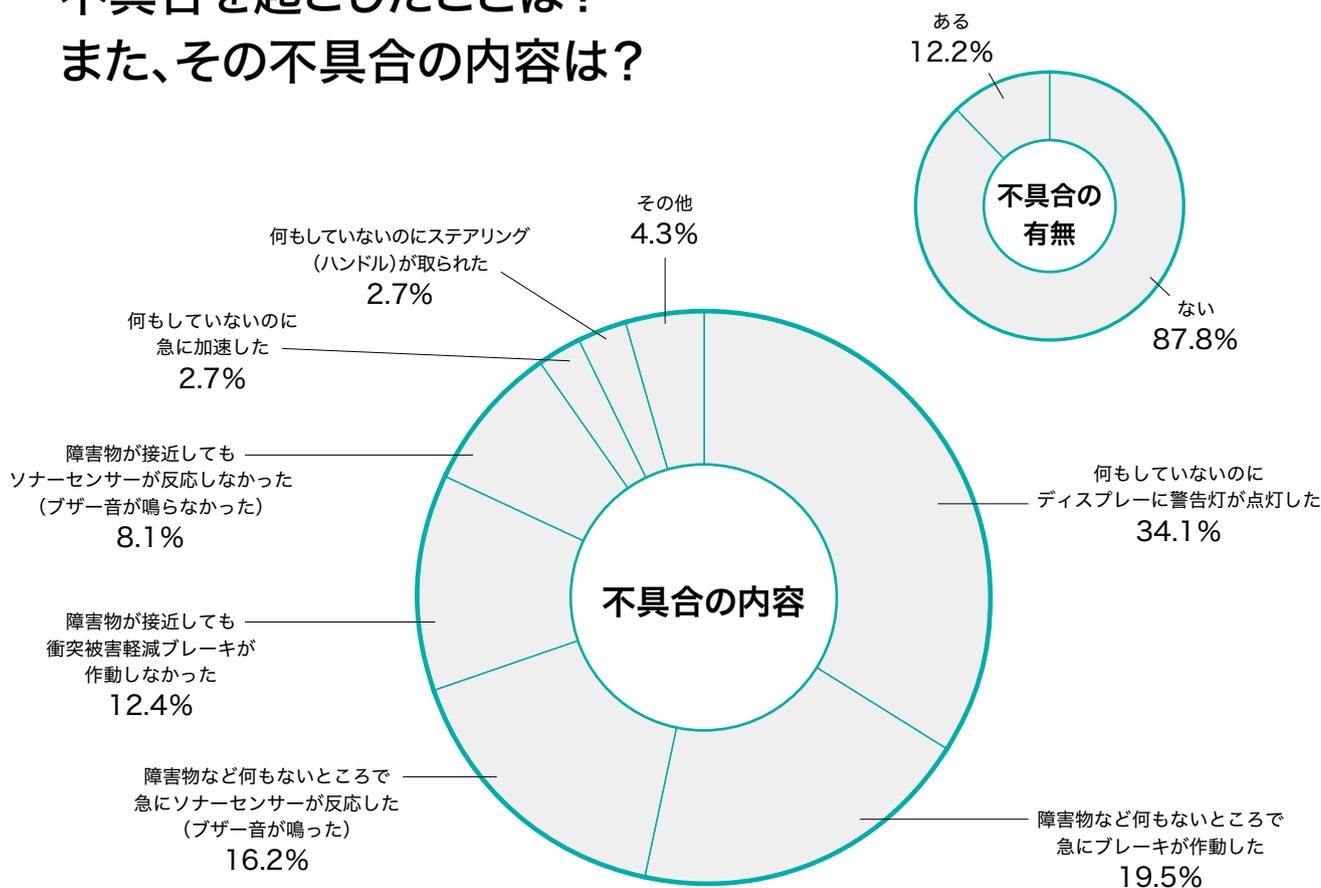
関連として、Q4では車検を受ける際に使いたい部品について聞いた（グラフQ4）。

一番多かったのはやはりというか「カーメーカー純正部品」で72.6%。ただし8割を切っているのは意外だった。注目は次点で、「優良（ノンブランド）新品部品」が19.4%、「保証ありの中古再生（リビルト・リサイクル）部品」が6.3%、両者合算で25.7%を占めるなど、約4分の1が価格重視傾向にあることが分かる。

一方で、同じ安価な部品といっても、リビルト・リサイクル部品は優良新品部品の約3分の1しか求められていない。SDGsの観点からリサイクル部品団体がPRしているながらもこの結果は残念な限りだが、環境の世紀21世紀にマッチした商品であることは間違いなく、今後の伸び代に期待したいところだ。

Q5.

走行中、装着されている先進安全装置が 不具合を起こしたことは？ また、その不具合の内容は？



走行中に先進安全装置が不具合を起こしたことがあるかどうかをたずねたところ、不具合があったと回答したのは12.2%だった(グラフQ5-1)。普及が進むASVにおいて、約1割のカーオーナーが走行中、何かしらの先進安全装置の不具合を感じていたことが分かった。

次にその不具合の内容をたずねた結果がグラフQ5-2。「何もしていないのにディスプレイに警告灯が点灯した」が34.1%で最も多く、「障害物など何もないところで急にブレーキが作動した」が19.5%、「障害物など何もないところで

急にソナーセンサーが反応した」が16.2%で続いた。「その他」の回答には、「トンネルに入った際、急にブレーキが作動した」や「オートクルーズコントロールが作動しなかった」など、具体的な不具合の記述があった。

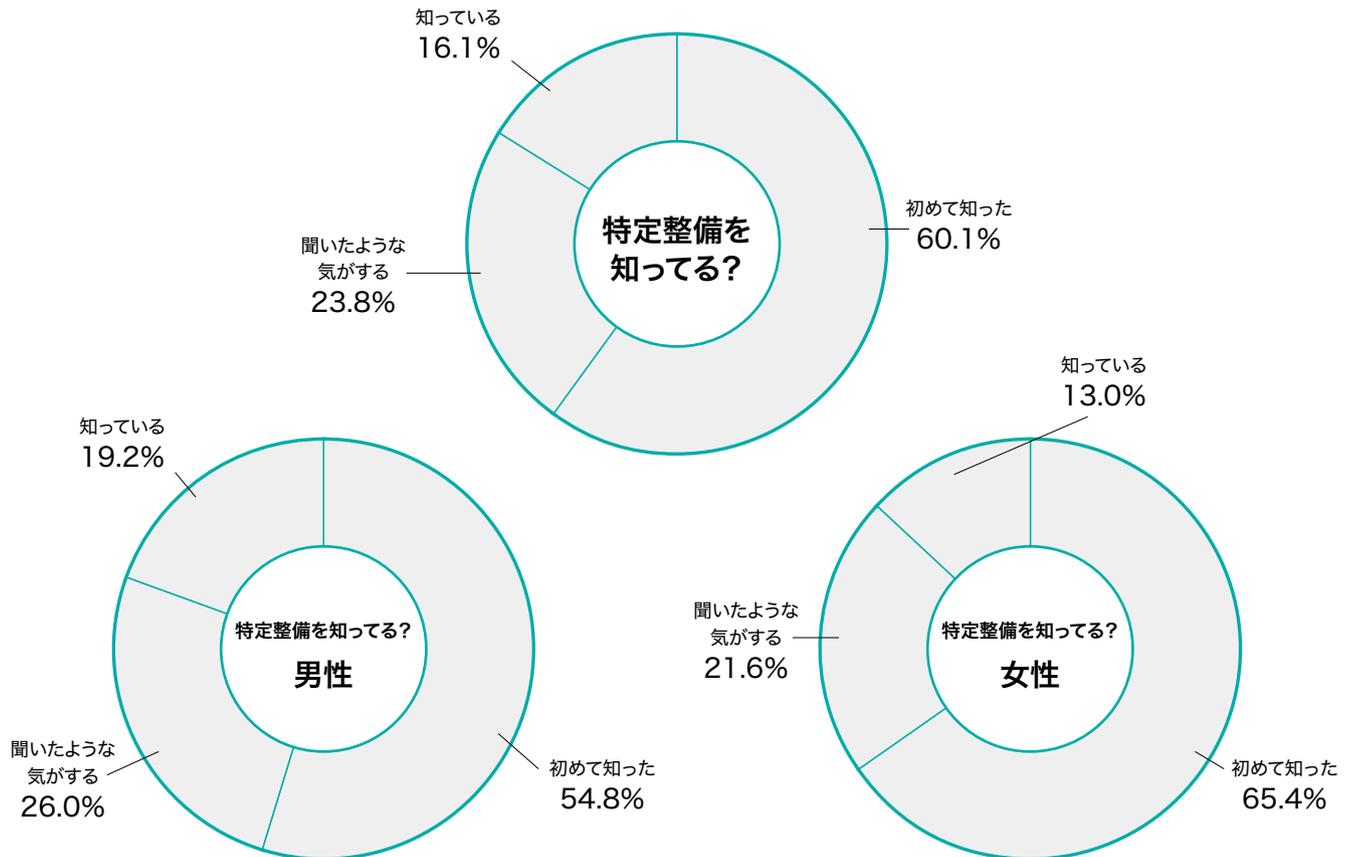
ASVの不具合において、警告灯の点灯は明らかに目視で確認することができる。しかし、作動すると思っていた機能が作動しなかったり、反対に何も無い状況で急に機能が作動したりといった事象は目に見えず、ドライバーの主観に頼らざるを得ない。

だからこそ、2020年4月、従来の分解整備に電子制御装置整備を加えた特定整備認証制度が施行された。しかしながら、2024年5月末時点での特定整備認証取得件数は59,017件にとどまっている。

これからの自動車整備では、カーオーナーがわずかに感じ取った異変を的確な故障診断とていねいな説明によって、いかに不安を取り除くことができるかが求められる。この電子制御装置整備のトラブルシューティング能力こそが、工場の評価を左右するだろう。

Q6.

特定整備認証制度を知っていますか？



特定整備認証制度について、ASVを所有するカーオーナーの認知度を調査するため、「国家資格を持つ整備士がいる認証工場でしか先進安全装置の整備を行うことができない特定整備認証制度が始まったことをご存知ですか？」と質問した。

その結果、「初めて知った」が60.1%で約6割を占め、「聞いたような気がする」が23.8%、「知っている」が16.1%となり、カーオーナーへ特定整備認証制度の周知が行き届いていない実態が浮かび上がった（グラフQ6-1）。

男女別の結果では、男性の「初めて

知った」が54.8%に対し、女性の「初めて知った」は65.4%と、男性を約10%上回った（グラフQ6-2、Q6-3）。またグラフには示していないが、「初めて知った」の割合は世代が上がるに連れて増えており、このことから女性と高齢者への認知度が低い傾向があることが分かった。

新型車への衝突被害軽減ブレーキやレーンキープアシストといった先進安全システムの搭載が急激に進み、2019年5月に道路運送車両法を改正し、2020年4月に4年の経過措置期間を設けた上で、開始されたのが特定整備認証制度である。進化を遂げる

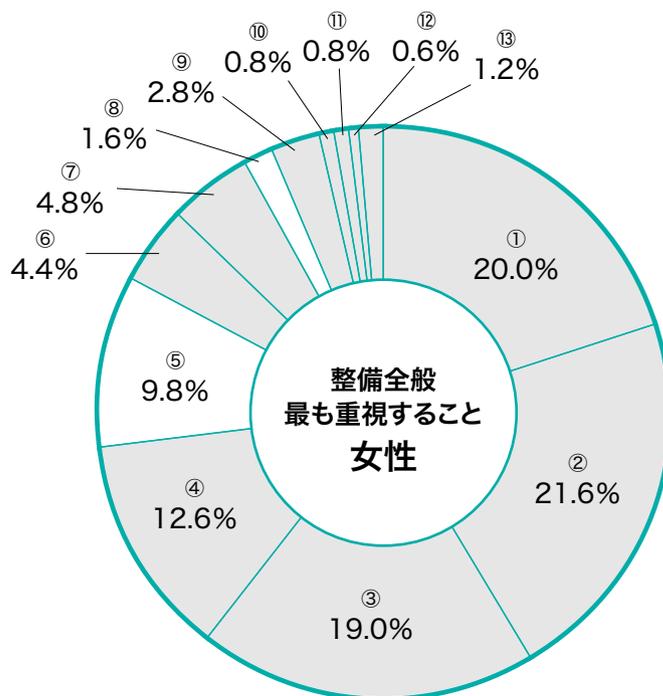
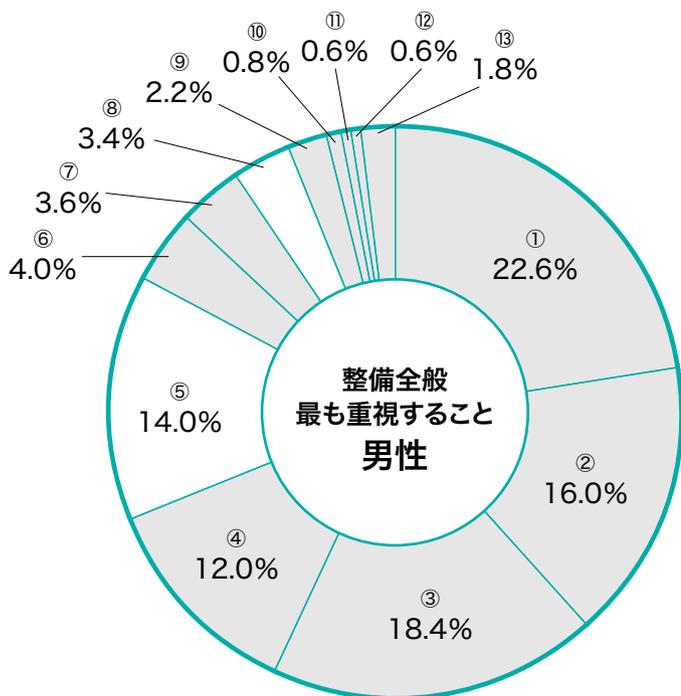
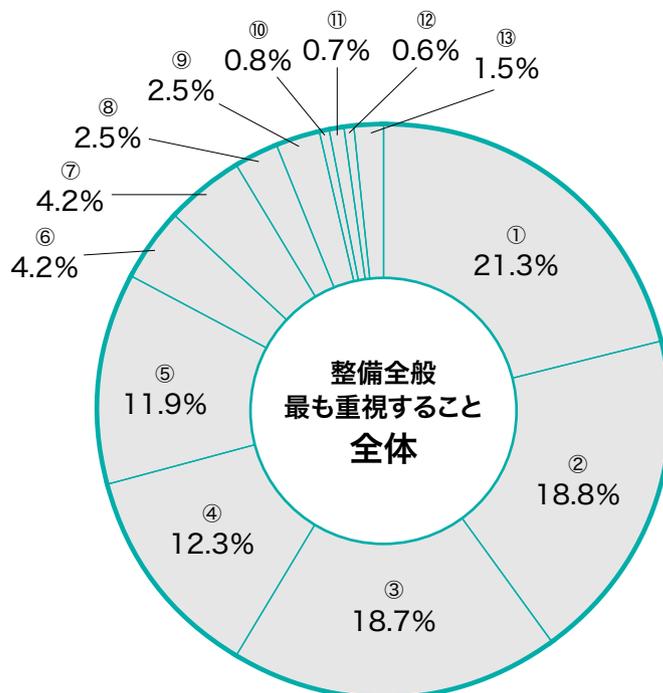
ASVに対して、カーオーナーに安心、安全な整備を提供するために設けられた制度であったはずが、その恩恵を受けるカーオーナーにいまだに周知し切れていない。これでは整備事業者が特定整備認証を取得する意義が薄れてしまう上に、今年10月から始まるOBD検査の周知にも不安が残る。

整備行政を円滑に進めていくためにも、国交省をはじめ、日整連といった各団体、全国の整備事業者が情報発信していくのはもちろん、カーメーカーやディーラーなども含め業界全体の啓蒙が必要である。

Q7.

ASV整備の重要性とビッグモーターによる不正請求問題を受け、今後、修理を依頼したいと思うポイントは？

- ① 良心的な価格で修理してくれる
- ② 分かりやすく的確に修理内容を説明してくれる
- ③ 特定整備認証の看板を掲げている
- ④ 納車後の品質保証がある
- ⑤ 国家資格を持った技術者が修理してくれる
- ⑥ 自動車修理業界団体が推奨する独自認定の看板を掲げている
- ⑦ 親身になって話を聞いてくれる
- ⑧ 最新の設備機器を用いて修理してくれる
- ⑨ 修理の作業記録を付けて納車してくれる
- ⑩ Webサイトで作業内容や料金、働いているスタッフなどがアップされている
- ⑪ 作業の進捗状況を写真で見せてくれる(送ってくれる)
- ⑫ 待合室から作業風景が見える
- ⑬ その他



ASVの普及に伴う特定整備認証制度の施行と、今回の特集では示さなかったがビッグモーターによる不正請求問題についても質問した上で、最後に今後、傷や凹みなどの修理を依頼したいと思うポイントをたずねた。

最も重視する理由は、「良心的な価格で修理してくれる」が21.3%で最多となり、「分かりやすく的確に修理内容を説明してくれる」が18.8%、「特定整備認証の看板を掲げている」が18.7%、「納車後の品質保証がある」が12.3%だった（グラフQ7-1）。

男女別の回答において、男性は「良心的な価格で修理してくれる」の22.6%、女性は「分かりやすく的確に修理内容を説明してくれる」の21.6%が最も回答を集めた（グラフQ7-2、Q7-3）。

全体の回答で意外だったのは、「Webサイトで作業内容や料金、働いているスタッフなどがアップされている」が0.8%とそれほど高くないことだ。

集客を考えるセミナーでは一番の対策として挙げられているといっても過言ではない項目にもかかわらず、この結果。しかし、昨今の消費者動向を考えれば今後も同じ傾向とも限らないので

注意が必要だ。

また、男女別においては特徴的な傾向が見られた。男性では「国家資格を持った技術者が修理してくれる」が14.0%、「最新の設備機器を用いて修理してくれる」が3.4%であるのに対し、女性では前者が9.8%、後者が1.6%と開きがあった。

反対に「分かりやすく的確に修理内容を説明してくれる」と「親身になって話を聞いてくれる」への回答は、女性（21.6%）のほうが男性（16.0%）より多く、この結果から男性は技術的な要素、女性はフロント対応力を重視する傾向にあることが読み取れた。

まとめ

今回のアンケートで予想通りだった結果はいくつかあるが、最たるものは「車検で最も重視するのが費用」であること。失われた30年と言われるなど、大局で見れば停滞している日本経済。また、コロナ禍の影響で業種によっては収入が減り、その一方で原材料価格の高騰による商品価格の値上げなど、家計を圧迫しており、抑えられるところは抑えてとなるのも無理からぬことだからだ。

しかし一方で、特集内でも紹介したように、約10年前の同様のアンケートでは車検に最も求めるのは安全だった。

ドライバーの命を預ける車だけに、安全を重視するのは当然と言えば当然なのだが、現代ではそれが一番ではないというこのギャップをどう解釈したら良いだろうか。

カーオーナーの意識が、安全に向いていないことは、特定整備認証制度の認知度合いを見ても分かる。もともとこれはカーオーナー側ばかりを責めるわけにもいかない。

なぜならこれまで、制度を知る機会はほとんどなかったからだ。なぜその機会がなかったかを突き詰めていくなれば、厳しいようだが整備事業者各社の啓蒙が足りなかったことも要因の一つと言わざるを得ない。

ただし、一般事業者が何も全国民に対して啓蒙をする必要はない。とはいえ、少なくとも自社顧客に向けての啓蒙が必要だ。その方法は、自ら進んで認証を取得することによって、取得した理由、その必要性をPRするもよし、認証取得には至らぬまでもユーザーが不利益を被ることがないよう、最低限、

制度そのものを周知徹底するもよし（→結果、ユーザーの後押しで認証取得に至るもよし）だ。

逆に、回答結果で意外だったのは、先進安全装置の不具合発生が多かったことだ。これだけ不具合が多いことから、車両の安全を維持するためには、やはり特定整備（電子制御装置整備）認証の取得は、今後も事業場運営を続けていく上では必須であると言える。

今後も折を見て、同様のアンケートを実施する予定だが、次の結果ははたしてどうなるだろうか。これだけ、業界を挙げて自動車の安全追求にベクトルが向いているだけに、車検に最も求めるものに「安全」が復権するか見届けたい。

整備機器全般

🔧 ツールステーション/ローラーキャビネット

「SKR703C・603C・502C・402C」 「EKW-1105SBK」

細部までこだわったフォルムで使いやすさを追求し、作業性が向上したツールステーションSKRシリーズ及びローラーキャビネットEKW-1105が重厚感のあるシルバー x ブラックのカラーで登場。ツールステーションは、シャッタータイプ、3段2引出しオープンタイプ、2段オープンタイプ、低床タイプをラインアップ。



SKR703C

京都機械工具 TEL 0774-46-4159
京都府久世郡久御山町佐山新開地128 <https://ktc.co.jp/>

整備機器全般

🔧 エレクトリックパワークリーン

「EPC-1000」

灯油式ボイラーに代わり、エコキュートを使用することでCO₂排出量を約85%削減できる、洗浄機。従来機と比較して月当たりのランニングコストを約20,000円下げることができる。噴射を止めるとモーターも停止するモーターストップ機能がCO₂削減、電気代削減に貢献する。



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

整備機器全般

🔧 整備・検査用スキャンツール

「MST-nano2」

1台で整備用と検査用を兼ねるスキャンツールに後継機が登場。

検査用としては、今後、国産車への搭載も見込まれる通信プロトコルISO13400に対応。整備用としては、EDRの読み取り（一部国産車のみ）に対応し、FAINESとの連携機能、ADASキャリブレーション機能も搭載した。



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

整備機器全般

🔧 エアーニッパーブレード

「AFB」「BFB」「AJB」 「BJB」「BMB」「RBJB」

電気自動車用モーターやコイルの銅線カットや各種金属ワイヤー切断に最適なエアーニッパーブレード。超合金の刃をロウ付けしてさらに耐久性を向上させた。強力で切断できる両刃や片刃、ニッパーが入りにくい狭く限られた場所に最適な横向き片刃など、用途（主に切断する銅線・鉄線の太さ）に応じた様々なタイプをラインアップ。



ベッセル TEL 06-6976-7771
大阪府大阪市東成区深江北2丁目17番25号 <https://www.vessel.co.jp/>



油脂類、ワックスなど

 スポット溶接用防錆シーラー

フルメタルジャケット エコスプレー

有機則、PRTR、特化則に対応したスポット溶接用防錆剤にスプレータイプが追加。優れた通電性、防錆性、速乾性でスムーズな作業を実現。スポット溶接のシーラーや穴開き防止処理に適している。容量：300mℓ。



ウェルダーマン TEL/FAX 0480-30-6787
埼玉県白岡市西1-15-2 <http://gys-welding.jp>

グッズ類/カー用品/他

 ガラスクリーナー

「NITIDO 500mℓ」

施工後のホコリや花粉、水垢といったガラスへの汚れの付着を防ぐ高濃度ジェルタイプのガラス洗浄剤。粘性の高いジェルは少量でも広い塗布面積に付着し、外気温や湿度にかかわらず一定の蒸発量を維持することで作業の効率化にも寄与する。またアンモニアが含有されていないため、内窓やスモークフィルムにも使用可能。



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>

整備機器全般

 スプレーガン

OPTIMA(オプティマ)

塗料の霧化を効率良く行い、パターン幅を最大限に利用できるスプレーガン。専用開発された空気キャップは、低圧高微粒化で高い塗着効率を実現し、作業性の向上と塗料使用量の削減に寄与する。さらに、メタリックの並びを最適化したスーパーワイドパターンで、高難度塗色にも対応する。

口径：1.2/1.3mm
吹き付けエア圧力：0.15MPa
エア使用量：180ℓ/min
吐出量：120/140mℓ/min
パターン開き：270/280mm
重量：360g



恵宏製作所 TEL 072-966-4552
大阪府東大阪市本庄中1-1-16 FAX 072-966-4562

整備機器全般

 ペール缶カッター

「PKC-265」

トヨタ系を中心に導入が進む巻締缶の天板切りに対応した缶カッター。従来のペール缶の底板切りや、一斗缶、4ℓ缶の缶切り作業にも対応。オイルを注ぐ際の空気穴開けも安全に行える。

刃には熱処理済みのステンレス鋼を採用。刃先を完全に尖らせないことで、丈夫で磨耗しにくく長持ちする。アルマイト仕上げのハンドルは握りやすく、汚れも落ちやすい。別売りで替え刃も用意。色はBK(黒)、RD(赤)の2種類。



江東産業 TEL 03-5636-1251
東京都江戸川区春江町2-40-10 FAX 03-5636-1252

業界ニュース ひろい読み

2024年6月16日~7月15日の

今知っておくべき業界ニュースを
一気に読む!

PICK UP NEWS 行政・団体

2025年4月1日より 車検の受検期間を延長

国土交通省 報道発表 6月25日

年度末における車検の混雑緩和と自動車整備士の働き方改善のため、車検の受検期間を現行の車検証の有効期間満了日の1か月前から、2か月前とするよう道路運送車両法施行規則等を改正。また、自動車損害賠償保障法施行規則も改正し、自賠責保険の有効期間にも対応する。施行はいずれも2025年4月1日。

PICK UP NEWS 行政・団体

自社ウェブサイトへの点検整備料金の 掲載を規定

国土交通省 事務連絡 6月18日

「自動車登録番号標交付代行者規則等の一部を改正する省令」において、道路運送車両法施行規則の一部を改正。従業員数5人以下の事業場、そして自ら管理するウェブサイト有していない場合を除き、ウェブサイトへの料金掲示を規定した。2024年6月30日より施行。

PICK UP NEWS 企業

ENEOSがEVトラック対応 共同充電ステーションの実証実験を開始

日刊油業報知 (HELLO) 6月25日

ENEOSは7月2日(火)より、「新木場TS」(東京都江東区)でEVトラックの利用を想定した商用車向けの共同充電ステーションの実証実験をスタート。全長10m超のEVトラックが利用できる共同充電ステーションは日本初。事前予約制とすることで、他の車両と充電時間が重なって待ち時間が発生することを防ぐ。

PICK UP NEWS 行政・団体

第3回自動車の型式指定に係る 不正行為の防止に向けた検討会 開催

国土交通省 報道発表 (議事概要) 6月24日

自動車メーカーの不正行為を防止するための対策を検討する「自動車の型式指定に係る不正行為の防止に向けた検討会」が6月24日(月)に開催された。「トヨタ自動車等5社に対する国の立入検査等が継続中であり、まだ17社から報告が出されていない。不正の背景や原因等が明らかになってから、再発防止策の中身の議論をすべきではないか」との意見が挙がった。

PICK UP NEWS マーケット

拡大する 自動車アフターマーケット

自動車流通新聞 6月25日

2023年の総務省家計調査によると世帯あたりの自動車維持に関する年間支出額は3万4,678円に達し、増加を続けている。特に自動車関連用品の支出は前年比110.6%増の1万4,420円となった。カスタマイズ用品やオンラインショッピングの普及が市場を支えている。

駐車ブレーキ計測方法等の 審査事務規程を一部改正

自動車技術総合機構 6月27日

電動パーキングブレーキ搭載車が増加していることに伴い、ブレーキテスターを用いた駐車ブレーキ計測について、テスターのローラ上で駐車ブレーキを備える車軸の全ての車輪がロックし、それ以上の制動力を計測することが困難な場合は、その状態で必要な制動力の総和を有しているものとみなすこととするよう改正を実施。施行は8月1日より。

日産自動車 高度な自動運転技術搭載の 実験車の走行を公開

日刊油業報知 (HELLO) 6月28日

日産自動車は6月3日(月)、従来と比べ、性能を向上させた自動運転技術を搭載した実験車両(日産リーフをベースにした車両)の走行を公開した。今回の走行実験では安全面を考慮し、セーフティドライバーがいるレベル2で実施した。

自動車整備業における労務費の適切な 価格転嫁に向けた自主行動計画を策定

日本自動車整備振興会連合会 6月28日

自動車整備業はコストに占める労務費の割合が高い業種である一方、労務費の転嫁率が低くなっている。コスト構造において労務費の占める割合が高い業種では、原材料価格やエネルギーコストに比べて労務費の価格転嫁が進んでいないという結果が得られており、日整連では、労務費の適切な転嫁を推進することが重要であるとし、自主行動計画を取りまとめた。

国土交通省 スキャンツール補助事業を 開始 7月30日から申請受け付け

日刊油業報知 (HELLO) 7月5日

国土交通省は自動車整備事業者に対してスキャンツールの導入策を支援するとし、令和6年度スキャンツール補助事業を開始する。申請期間は7月30日(火)から来年1月31日(金)で、先着順、予算がなくなり次第終了となる。一定の要件を満たすスキャンツールに加え、構成部品であるPC、そしてスキャンツールの研修も対象となる。

国土交通省 2026年以降発売の新型車に 大型車のEDR装備を義務化

日刊油業報知 (HELLO) 7月9日

国土交通省は、大型車について事故時のデータを記録する事故情報計測・記録装置(EDR=Event Data Recorder)を備えることとし、道路運送車両の保安基準などを一部改正、6月15日(土)に施行した。これにより、自動車メーカーは2026年12月以降に発売する新型車より、段階的にEDRを装備することとなった。

6月の新車販売、前年比4.9%減で 5か月連続の前年比割れ

日刊油業報知 (HELLO) 7月10日

6月の新車販売は37万3,599台となり、前年同月比で4.9%の減少となった。ダウンは5か月連続。乗用車は前年同月比-6.1%で減少する一方、貨物車は同+1.1%と小幅な増加となった。軽自動車と輸入車を除く車種名ではカローラが販売台数の最多で、次にヤリス、そして3位にシエンタと続き、トヨタがトップ3を独占した。

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



全国各地で躍進する エイチフェイス

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エイチフェイス。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。

エイチフェイスメンバーのご紹介

カーサービス釧路 車検のコバック釧路店

北海道釧路郡釧路町桂木6-2-2

| | |
|-----------------|---------|
| 代表者 | 石田 功 |
| 創業 | 1975年 |
| スタッフ数 | 18人 |
| 主な事業内容 | 車検・一般整備 |
| エイミング 月間作業台数 | 20台 |



明日見宏平工場長

— エイミングツール導入のきっかけは？

エイミングは特定整備制度開始に先駆けて内製化。当時はメーカー純正ツールを購入して対応していたが、塗料販売店からツールの紹介を受け、3年前に導入した。

— 導入して良かった点は？

今までの苦勞が何だったのかと思えるほど作業時間が大幅に短縮された。特に、ターゲットを設置する際の高さや水平を合わせる微調整が楽になった。

— 今後の取り組みについて

会社の方針として、顧客の車は自社ですべて安心・安全に整備することを心掛けている。そのため、現状は飛び石によるガラス交換の際のカメラ調整がメインだが、少しずつ対応できる車種、作業を増やしていきたい。

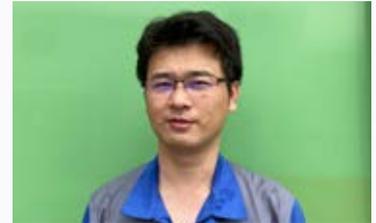


飛び石によるガラス交換時のカメラ調整でツールが大活躍

ウメヤ自動車

愛知県名古屋市区見寄町75

| | |
|-----------------|-------|
| 代表者 | 赤梅 寛保 |
| 創業 | 1978年 |
| スタッフ数 | 4人 |
| 主な事業内容 | 钣金塗装 |
| エイミング 月間作業台数 | 15台 |



赤梅寛保社長

— エイミングツール導入のきっかけは？

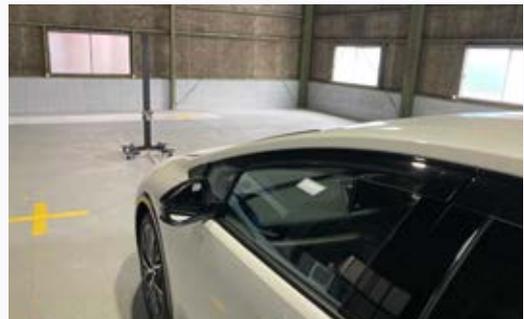
藤本社長とはエイニーズガレージ設立当時から面識があり、持っている技術、知識が豊富な信頼できる方。ツールの使い方からトラブルシュートまで対応いただけるところにメリットを感じ、導入を決めた。

— 導入して良かった点は？

何と言ってもターゲット設置が速い。本当に時間がかからず、設置が面倒な全方位モニターの調整であってもスピーディーに作業ができる。

— 今後の取り組みについて

6月に新設したエイミングセンターが本格稼働。現状、トヨタとスズキはメーカー純正診断機で全車種に対応できるが、順次、対応メーカー・車種を増やしていきたい。



一級整備士資格を保有する赤梅社長が的確にエイミング調整する

リフト特集 整備士の安全あつての自動車整備

毎年9～10月は国土交通省による点検整備推進運動が実施される。一般ユーザーに安全啓蒙を行うことも重要だが、自動車整備も安全あつてこそ！ここでは整備機器の中で最も事故発生件数が多いリフトに目を向け、整備環境の安全面を見直すべく、最新のリフトの数々を紹介する。



防錆メッキ仕様もラインアップ

3.2tパンタグラフリフト「ライジングパワー」[～プラス] アルティア » [https:// altia.co.jp](https://altia.co.jp)

ボードタイプ（ライジングパワー）とアーム+スライドボードタイプ（ライジングパワープラス）が選択できる、能力3.2トン、揚程1,800mmのパンタグラフリフト。

ライジングパワープラスは1BOX車、RV、トラック（ロングボデーを除く）のリフトアップが可能。下降時は床面に合わせてフラットになるため、安全性にも配慮している。同じく安全面では、緊急時の安全停止装置を装備。万が一の際に、瞬時にリフトの作動を

停止させることが可能。

薄型構造は工事費の削減にも貢献。既存ピットの有効活用も可能（ピット改修が必要な場合もあり）。

薄型ながらも高い剛性は横揺れにも強く、優れた耐久性を誇る。乗り込みボード、ベースフレーム、安全爪部分に溶融亜鉛メッキを採用した防錆メッキ仕様もラインアップしているので、降雪地帯でも安心して導入できるのも心強い。



防錆メッキ仕様
乗り込みボード、ベースフレーム、安全爪部分に溶融亜鉛メッキを採用した防錆メッキ



ライジングパワー

クイック・下回り整備に最適!

「モバイルコラムリフト」

安全自動車 » <https://www.anzen.co.jp>

PR動画はこちら▶



フラットなストールがあればどこでも使用可能な移動式リフト。リフトアップする車両に応じて2～10本のコラム（柱＝本体）を組み合わせるリフトで、各コラムは無線通信で同期され、上昇・下降スピードは自動調整し、コラム間の水平を保つことができる。万が一、コラム間の高さ差が50mm以上の左右差が生じた場合は安全停止するなど、安全面にも配慮。

100V充電によるバッテリー駆動であるため、配線が不要で、また移動式

でもあるため、設置・ピット工事不要。作業スペースを広く確保できるとともに、優れたコストパフォーマンスも実現している。

操作は対話式のタッチパネルで各種設定を行った上で、上昇・下降はボタンによる簡単操作が可能。操作に使用するコラムは任意で設定可能。誤作動防止、事故防止を図ることができる。電子部品を防滴カバーで保護する防滴仕様もラインアップしている。



高い安全性と実用性を兼ね備えたリフト

「モバイルコラムリフト」

イヤサカ » <https://www.iyasaka.co.jp>

充電式でどこでも移動可能なリフト。完全オイルフリーの電気駆動式を採用しており、100個超のボールとメンテナンスフリーのウォームギヤモーターにより、オーバーランのない高いスムーズ性と正確な高さ調整が可能。

スムーズに動作するボールには、ローメンテナンスのボールナットを使用し、高効率かつ低摩擦を実現した。

各コラム（柱=本体）の上下動には機械的に独立したメカニカルロックを採用しており、万一ナットが破断した

場合の安全性も確保している。

移動面においても、剛性を保ちながら細いコラムを実現し、ハンドリングの際に周辺状況が見やすくなっている。また、最適化された設計により、極力最小な回転半径を誇り、加えて床の高いふくらみの上でも操作しやすい油圧式ドリーを搭載している。

操作もLED表示により直感的で分かりやすく、システムにより無線の空きチャンネルを自動選択するので、各コラムを同期駆動させるのも楽々。



24モデルの豊富なラインアップ

Xリンク式ドライブオンリフト「X-230」シリーズ

バンザイ » <https://www.banzai.co.jp>

従来機から能力3.2トンに能力アップしたXリンク式ドライブオンリフト。自動車をドライブオンで乗り込み、クイックにリフトアップが可能。ドライブオンリフトにもかかわらず、フリーホイールリフト機能（設定機種のみ）によりタイヤ取り外し作業が可能。

サイレントメカニカルロックを採用し、上昇時の爪の音を低減するなど静音性にもこだわった。また、リモコンに接点溶着確認及びオートパワーオフを搭載し、安全機能を追加した。

樹脂BOXとした制御盤には、使用状況などを表示できるタッチパネルを採用。オイル交換や下回り点検などのクイック整備といった使用目的にマッチした最適な1台を、フラット仕様、アーム付き仕様、フリーホイールリフト付き仕様といった24モデルの豊富なラインアップから選択できる。

既存の「WSX-F130/N130」と同仕様のリフトであれば、ピット改修工事の必要もなく入替えが可能なので、導入コストの削減にも貢献する。



日本自動車機械工具協会の調べでは、2014年から2023年の過去10年間の整備機器による事故件数（累計300件）において、半数以上がリフト起因のもの（160件）となっている。

昨年、一昨年と死亡事故こそ起きていないものの、わずかではあるが負傷事故は起きており、事故件数全体でも2014年の28件に対しておよそ半分の13件が発生。2021年、2022年と8件で推移していただだけに、気がかりである。同協会の尽力もあって、点検不履行を原因とする事故は減少しており、依然として主原因なのは取り扱い不良である。

そもそも取り扱い方法が分かっていないことは論外だが、万が一そういったことのないように確認の機会を設けるのもよいだろう。取り扱い不良で一番考えられるのは、つい「こっちのほう楽だから」など、分かっているながら正規ではない方法で使ってしまうケースだろう。薬のCMの「用法、用量を守って正しく使いましょう」ではないが、リフトも正しく安全に使う！



情報

BOX

information box

KTC

ラチェットハンドル自主回収



京都機械工具（田中 滋社長）が販売している「2024 SK SALE」の工具セット入組品である「9.5sq. ラチェットハンドル（品番：BR390）」の一部において、内部部品「クロウ」に不具合があることが判明し、対象商品の無償交換を呼びかけている。

対象製品名

2024 SK SALE 工具セット入組品のBR390

品名：9.5sq.ラチェットハンドル
（90枚ギアモデル）

品番：BR390

製造記号：3L、3G、3S、3C、3N、3E、4J、4Fかつ製造記号の右側にレーザー刻印にて「○」印のないもの

※ 交換対象の製造記号であっても、検査済みの製品にはレーザー刻印にて「○」印が刻印されている

※ 交換対象の製造記号以外のBR390に関しては交換対象外となる

バンザイ

昨年度の報告と本年度の見通しを発表



バンザイ（柳田昌宏社長）は6月26日、株主総会後に記者会見を開き、2023年度の事業報告及び2024年度の事業方針を発表した。それによると、2023年度の売上高は387億5,500万円（前期比44億7,400万円増）、営業利益20億200万円（同9億4,100万円増）、経常利益20億2,700万円（同9億1,400万円増）、純利益15億6,500万円（同8億1,400万円増）で大幅な増収増益となった。車検機器、スキャンツールなどの診断機器、リフトなどの販売量が増加し、特に経常利益については創業以来の最高益を達成した。

2024年度の計画については、売上高357億円、営業利益12億円、経常利益12億円に設定。持続的な成長を目指し、業務プロセスの改善に取り組む方針を示した。

東整振・都整商 技能競技大会を開催



東京都自動車整備振興会及び東京都自動車整備商工組合（舟橋竹彦会

長・理事長）は7月20日、東京都自動車整備教育会館（渋谷区）で第19回東京都自動車整備技能競技大会を開催した。

4月の予選大会で選出された10人の選手が、エンジンシステムの故障診断、電気回路の故障診断、基礎整備作業の実技競技3問、入庫した車両に対する整備説明のロールプレイングで対応力などを審査するアドバイザー競技1問の合計4問（競技時間：1問15分）で、日ごろ培った技術と知識を競った。審査の結果、優勝は与座春樹（福井自動車）、準優勝は東哲也（業平自動車）、3位は池上詠人（京葉オートライフ・奥戸営業所）の各氏が獲得。与座、東の両氏は、11月に開催される全日本自動車整備技能競技大会に、チームとして出場する。

空研 パワートルクセッター 「特典付きキャンペーン」を実施中



空研（中川禎之社長、本社＝大阪府羽曳野市）は、7月21日～9月末日まで、パワートルクセッター「特典付きキャンペーン」を実施している。

期間中、対象機種となるパワートルクセッターを購入すると、機種に応じた特典が同梱される。対象機種と特典内容は次の通り。

PTS-600EX-L、PTS-800E（JIS穴仕様）、PTS-800E ISO、PTS-800EX-L、PTS-800ESL-R、PTS-1000Eが対象で、①JIS 6・8穴用反力受け（ソケット付き）、②ISO 8・10穴用反力受

け(ソケット付き)、③ピッチ可変式反力受け (JIS 5・6穴用) のいずれか1点が特典となる。ただしPTS-1000 Eについては、①、②からのみ選択可能。また、期間中はオプション仕様についてもキャンペーン対象としている。詳細は同社Webサイトまで。

<https://www.kuken.co.jp/>

ロータスクラブ 新ステートメントを発表



全日本ロータス同友会 (小川晃一会長) は、ロータスクラブが来年で創立50周年を迎えるに当たり、新たな組織ステートメント「まもる、はしる、つなげる、」を掲げることを発表した。

新ステートメントでは、【まもる、】車のプロとして、お客様の安心・安全、地球環境、規律規範をまもり健全な経営を行っていくという決意、【はしる、】お客様に少しでも長く大切な愛車で走ってもらうための整備力強化と、ロータスクラブが新しいステージ(未来)に向かってこれからも走り続けるという決意、【つなげる、】地域に根差した経営を行い、今までもこれからも世代を超えてなお、お客様に選ばれる店づくりと、100年組織を目指して次の50年につなげていくという決意、を表現している。また、これに併せて200・150・100・50・15日前のカウントダウンキャンペーンを展開することも発表された。

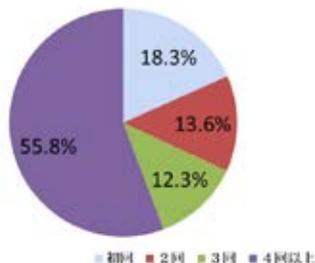
日整連 第24回全日本自動車整備 技能競技大会のポスターを発表



日本自動車整備振興会連合会 (喜谷辰夫会長) は、本年11月30日に東京ビッグサイト (東京都江東区) で開催される第24回全日本自動車整備技能競技大会のポスターデザインを発表した。

本大会は1977年の第1回大会以来、隔年で開催している。第一線で活躍する自動車整備士の技能を適正評価し、業界の健全な発展、自動車の安全確保、環境保全に寄与することを目的に開催される。今大会は全整備振興会の代表チームが参加する予定となっている。

車検館 2023年度のお客さま アンケート結果を公表



街のカードクターとして整備士が主役となって車検と整備に取り組む、車検館は2023年度のお客さまアンケートの結果を発表した。アンケートの実

施期間は2023年4月~2024年3月末、回答数は6,002件、利用者へのアンケートハガキなどで回答を得た。

利用回数では、全体の55.8%が「4回以上」と回答。同社のリピート率はもともと86%と高い値であり、半数以上の顧客から好評を得ていることが分かる。また、スタッフの対応への満足度を5段階評価で聞き、71.4%が再校評価の「5」を、22.6%が「4」と回答。両者合算で全体の94%が同社の対応に満足している結果となった。

同社は昨年度まで3年連続で過去最高の業績を記録しており、今回の調査で分かった満足度とリピート率がその裏づけであることが浮き彫りとなった。

アルティア 役員体制を発表

アルティア (浜本雅夫社長) は、6月21日開催の株主総会並びに取締役会において下記の通り役員が選任、就任したことを発表した (敬称略)。

代表取締役社長：浜本 雅夫
常務取締役：二瓶 久
取締役：田崎 克弥
取締役：加藤 拓 (新任)
取締役 (非常勤)：河井 芳浩
取締役 (非常勤)：羽石 和弘
監査役：小島 秀一

なお、前取締役会長の濱崎弘路氏は相談役に就任した。



第18回 「買取商談で失敗しないために」

買い取りや下取りの商談が苦手だと考えている人は意外と多い。お客様に喜んでもらおうと考えるあまり、つい高過ぎる金額を提示してしまったり、利益を確保しようとして金額が折り合わないといったことがある。特に整備工場では、古くからのお付き合いのあるお客様が多く、喜んでもらおうと思ふあまり、高価買い取りの傾向が強いようだ。

買い取りや下取りの商談では、お客様に喜んでいただきながらも、「適正な金額で仕入れる商談」が必要だ。

買い取り商談で最も重要なこと、それは「希望金額を聞く」ことである。お客様が、「いくらなら喜んでくれるのか？」これを確認することで、商談の進め方は一変する。

とある整備業の社長が、古くから付き合いのある高齢のお客様から、代替の相談をいただいた。「生涯最後の車になるかもしれないから良い車を探してほしい」ということで、奮発してクラウンをご購入いただくことになった。

このように次の車はすんなり決まったのだが、実は社長が気がかりなのは、今お乗りの車の下取り金額だった。当然、その車も社長から買っていたものだだったが、下取りの車は人気がなく、走行距離も多く、オーク

ションでもほとんど金額がつかないものだった。

しかし社長は、お客様が毎週手洗いで洗車をするほど大切にしていることを知っていたため、「当然、下取りの車も高く取ってくれるんだろう？」と言われるのではないかとビクビクしていたのだ。

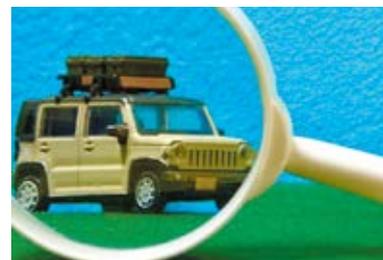
クラウンの商談が終わりかけたその時、お客様から「俺の車はいくらになるんだい？」という質問が、思い出したようにあった。唐突に聞かれた社長は、つい頭が真っ白になって、「15万円では買わせていただきます！」と口走ってしまった。

オークションでも数万円にしかならないこの車を15万円で下取ると、確実に赤字となる。

後に聞いたところ、自分でもなぜその時そんな金額を口走ってしまったか分からないとのことだった。しかし、社長が後悔したのは、15万円と伝えてしまったことではなく、そのお客様の反応だったそうだ。

社長の金額提示へのお客様のセリフは、「え？ そんなに金額つくんだ。もう古いから金額はつかないと思ってたよ」だった。

お分かりだろうか。このお客様に、事前に希望金額を聞いてさえいれば、おそらく「きっと金額はつかないだろ



うから、少しでもついたらうれしいよ」などと言ってくれたに違いない。15万円も出さなくても、お客様は喜んでくれたはずなのだ。

事前に希望金額を聞いていたら、どんなに楽に商談を進められたことかと思う。

このように、買い取りや下取り商談で、お客様に喜んでいただきながら適正な金額で仕入れるためには、希望金額を聞き出し、その希望金額を考慮して商談を進めることが重要だ。また、この希望金額の聞き出しは、商談の早い段階で聞き出せるほうが商談をスムーズに進めることができる。

買い取りや下取りの商談が苦手な方は、ぜひ、意識して取り組んでいただきたい。

チームエルの顧客接点体系づくり
DM発送代行サービス
「キズナエール」展開中！

<https://cass.team-l.co.jp/cass/dm/>



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。

現役マネージャーいづみの

細うで繁盛記

本連載は経営陣と現場スタッフの間で葛藤するマネージャー、工場長、次期経営者に、現役マネージャーが贈る考え方のヒントです。



第6回 休日確保・シフトのうまい組み方

みなさまこんにちは! ヤマウチの人見です。編集長よりいただいた今月号の宿題は「休日確保!シフトのうまい組み方」です。

ラチェットモンキーでは年間130日の休日を取得することができる上、希望をすれば、年に一度、5連休を取ることもできます。残業も極力いたしません。多くても月間15時間程度に収めています(まあ役職者は30時間ほどになる場合もあるんですけどね)。これって従業員も従業員の家族にとってもうれしいことですよ!

ところがですね、みなさまが好き勝手に休んじゃうと店舗運営が立ち行かなくなりますし、従業員のみなさまの、賞与や昇給のことを考えますと、過度な在庫調整もしたくありません。この相反する状況、イカに(タクにw)……でございます。

ラチェットモンキーでは、スタッフのみなさまより大型連休が取りたい日取りや、絶対に休まなきゃなんない日などが決まっている方はGoogleフォーム(Googleアカウントさえあれば基本無料で使えます)で申請いただきます。エビデンスが残りますし、いつ申請してきたかもわかりますから「そりゃ急過ぎや!みんな困るやろ!」とスタッフをたしなめることもできます。

さて、「フォームで提出せよ!」と形式ばったことで、文句が出るかと心配したのですが、不満どころか逆に「有休ってカンタンにとれるんだ!」という良い文化が醸成されました。そんなつもりはなかったんですけどね、トクしちゃいましたw

同日に希望者が複数名いた場合は取得前3週間以内の急な申し入れ以外は、メカニックの出勤数が3人になるまでは、希望を叶えることを優先します。その日はもちろん「予約優先の日」として在庫調整しますので、スッカスカの日となります。お客さまの都合もスタッフの生活も大切とし、数値は別日でリカバリーとしたわけです。ここで私たちが工夫したのは「シフトが出る前の申請は理由不要。シフトが出た後の有休取得(病欠などね)は理由要。同月内に事後申請せよ」としたことです。

もとより「有休取得申請に理由報告の義務はナシ!」ってフツーに当たり前のことなんですけれど、あえて明文化したことがポジティブな文化につながったのかもしれないね!

急な有休消化につきましても、「理由要」とはしていますが、もちろん有休扱いにいたします。とはいえ、急な穴開けは仲間に多大なるインパクトを与えることが多

いですから、指導対象なのか否かをチェックする必要があります。該当者が子育て中であれば、仲間のみなさまに「子供は日本の宝やけんね!みなで育てな!」と諭しますし、だらしのない生活で体調管理ができない方であれば「あんた、いったいぜんたいどないやねん!」と、本人を諭すというわけです。残業については、もちろん週残業ゼロでシフトを組んでいます。ホントは「残業ゼロ!」といきたいところですが、正直に申し上げますと「みんなごめんやで、やっぱソコは数値とにらめっこになるやんかあ……」でございますw

「シフトのうまい組み方」は有給消化との闘いです!すべての予約をクラウドで管理できますと、とってもラクです。まだの方はぜひお試しください!

◆この場を借りて告知!

オートアフターマーケット東北2024(9/20・21) & 同九州(9/28・29)にて私が生み出し、そしてヤマウチで販売しておりますクラウド型予約管理ツールtotoco(とっこ)のブースを出展いたします!九州では出展者セミナー枠にて、わたくし人見が講師も務めさせていただきます!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30,000人・車検台数6,500台を実現。現在は自社開発した予約システム「totoco(とっこ)」を販売しながら、講演活動にも取り組む。

株式会社ヤマウチ

<https://totoco.biz/>



第18回 企業概要書の検討

実践M&A

こんな時どうする？
具体的なノウハウを伝授！

フォーバル 寺越基格

今回は、M&Aの買う側の立場としてノンネームシートによる検討、と秘密保持契約（NDA）の締結についてお話ししました。

単なる情報収集や冷やかしかでは信頼関係を損ねるため、そうならないよう関心がある先について秘密保持契約をしっかりと締結して検討を進めるという内容でした。

秘密保持契約を締結すれば、詳細情報を得られるかという点必ずしもそうではありません。ネームクリアと呼んでいますが、譲渡企業が開示を承諾した先のみ限定されます。

ネームクリアが得られないケースは、たとえば、①シナジーを感じない、②ご近所過ぎる、③その買い手では取引基本契約に抵触し承継できない、④買い手のことをよく知っていて好きではないなどがあります。②③④は仕方ありませんが、①で開示許可が下りないと言われた時は、アドバイザーがしっかり伝えられていない場合もあります。

私自身も、シナジーは小さいなと思っていても、実は買い手の新規事業戦略や子会社のビジネスにマッチりだったケースもありました。そのた

め、①の場合は、買い手のほうからもう少しこんな理由で検討しているということをアドバイザーに伝えると良いでしょう。

さて、NDAとネームクリアが得られれば、いよいよ企業概要書が開示されます。そこには社名、業務内容、場所、財務内容、従業員情報（肩書、年齢、勤続年数、資格等）が書かれており、初期的ではありますが、検討するために必要な詳細情報が書かれています。それゆえに譲渡企業はネームクリアに慎重になる時があるということです。

当然、企業概要書においても検討に必要な情報のすべてが網羅されているわけではありません。

たとえば、年間の整備台数の記載がない、リフトの台数が不明といったこともあります。そもそもアドバイザーが聞き漏らしていることもあれば、譲渡企業の都合（たとえば経理担当なら分かるが、経理にはまだM&Aのことを伝えていないなど）によって、現時点で把握できないというケースもあります。

いずれにしても、気になることは質問をして、検討を継続するかどうか

判断する必要があります。

なお、注意しなければならないのは、多くの企業概要書には、情報の正確性等までは保証できないという注釈が入っています。必ず最後はデュデリジェンスで確認するべきです。また、意図的なのかは分かりませんが、重要な情報を記載していないアドバイザーもいます。

直近期中に売り上げが回復して黒字化した案件があったため、その要因を聞いたところ、売り上げに不動産売却益が入っていたケースがありました。

しかも、譲渡企業の決算書を見れば、売上高の内訳として整備売り上げ、保険代理店収入と並列に不動産売却益と書いてあります。

これを補記しないアドバイザーは悪質か知識が乏しいかのどちらかだと思いますが、信頼できません。

後味の悪い話をしてしまいましたが、企業概要書は重要な情報が入っているため、見る人も最小限にすべきです。また、完全ではないため、質問により必要な情報を入手することも大切です。



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/>





経済活動を活性化する補助金 今後さらなる補助金の可能性は？

今年度のスキャンツール導入補助金がスタート

先月号はもともと、別のメイン企画を予定していたが、ご覧いただいた（よね？）通り、OBD検査特集とした。読者の中には、「OBD検査の開始は10月なのだから、少々早いのでは？」と感じた方もいらっしゃるだろう。

これにはもちろん理由があって、1つは、10月ないし10月発行号ではあまりに直近過ぎて、（十分な）準備を促す企画としては成立しない可能性があったこと、そしてもう1つはスキャンツール導入補助金がどうやらちょうど8月号の編集期間中に発表ないし申請受付を開始するらしいとの情報をキャッチしていたため、2つの理由を掛け合わせての総合的な判断だった。もっともこれには過去の補助金で、最新号（やはり月刊誌）の編集を終えた直後に詳細が発表となり、だからといって次号で紹介しようにも掲載号の発行日には申請受付が終了しているため、誌面で紹介する意味がない、といった苦々しい体験が教訓となっている面も否定できない。ともかく、それほどの強い想いが実ったのか、ギリギリのタイミングではあったが、無事誌面を通じて情報をお伝えできた。ただし、今回の補助金は色々驚かされた。1つ目は、事前に「今回の補助対象は検査用スキャンツールのみとなるらしい」と噂されていたが、フタを開けてみれば特に検査用に限定することなく広く整備用スキャンツールも補助対象としていたことだ。もっと言えば、スキャンツールだけということすらなく、「スキャンツール活用のための研修の受講費の一部」まで補助対象にするというのだから二度びっくりだった。それだけ、OBD検査あるいは特定整備認証（電子制御装置整備）の認知・機器の普及に賭ける、国

交省の想いが強いと言うこともできる。特に、「補助金」と聞けば、何とか利用したいと思うのが人情なもの、これがもし補助対象がスキャンツールに限ったものだったとしたら、すでに機器を含めて準備万端な整備事業者からすれば、申請する当てがなかっただけに、良い仕事してますねーという感想だ。本号が出るころには申請受付開始から1週間ほどが経過しているだろうか。利用をお考えの方はくれぐれもお見逃しのないように。

あるか？ 特定整備補助金

積極的な投資や消費を促すには大いに効果のある補助金。自動車整備に絡む施策というと自ずと整備機器の紐づくものが多く、先ほどの話ではないが「補助金があるならウチでもやってみるか」となりやすい相性の良さがある。自動車整備において、OBD検査以外にてこ入れせねばならない施策と言え、言うまでもなく特定整備（電子制御装置整備）認証だろう。ご存知の通り、本年5月末の時点で新規・分解整備のみからの移行を含めた認証取得件数は、59,017件にとどまっている。全国の（分解整備）認証工場数約92,000からすれば、わずかに65%に届かずといった状況だ。

折に触れて、「すべての認証工場での電子制御装置整備認証取得を！」と呼びかけている国交省や日整連。しかるに現状は上記の通りということで忸怩たる思いがあるだろう。本気で「全工場認証取得を」と考えているのならば、特定整備補助金という手段もあるのではないだろうか。スキャンツール補助金は今回で最後と言われている。同じ自動車整備行政に絡む施策ということで、来年度はその予算を回せばあるいは？まずは今回の補助金の結果を待とう。





半年間をかけて工場をリニューアル。新たな環境で激戦区を戦い抜く

愛知県の西三河エリアを中心に新車・中古車を含む12店舗を展開する三河日産自動車（土井 彰社長）。愛知県という土地柄を考えれば、これだけの店舗展開をしているという事実は称賛に値する。中でもひととき注目になるのは、今回訪問した豊田梅坪店。三河日産で唯一、豊田市にある店舗だ。この激戦区をいかに戦い抜くのか、サービスマネージャーの金子能彦氏に話を聞いた。

工場概要

店長 日高 雅彦 **住所** 愛知県豊田市京町5丁目6-6 **創業** 1994年（本社） **スタッフ数** 15人（整備士8人）

次へのステップとして 半年間かけたリニューアルが完了

同社の創業は1994年と、日本のモータリゼーションの歴史から考えれば、比較的新しい企業・店舗と言うことができる。とはいえ、一般的な店舗としてみれば30年という歴史は比較的長い。

時代と共にお客さまのニーズも少しずつ変化するもの。よりお客様に愛され、訪問しやすい店舗を目指すべく、同社では近年、積極的な店舗リニューアルを順次図っている。今回訪問した豊田梅坪店もオープンから約25年を経過していることもあって、昨年10月よりリニューアル工事をスタート。そこから半年をかけて工事は終了し、本年4月にリニューアル

オープンした。

以前は同店のフロントとして勤務していた、1年半ほど前にサービスマネージャーとして再び戻ってきたという金子能彦氏に同店のポテンシャルを聞くと、「一般整備、車検ともに入庫台数は多い時点で月間500台。車検は年間約750台ペースで、特に車検は土日の予約が取れないような状況が続いているなど、入庫量は総じて増加傾向にある」とのこと。

冒頭でも触れたが「豊田市」にあってこの実績は立派なものだが、それでも売り上げ規模ではまだ上の店舗があるというから、同社全体のポテンシャルの高さに恐れ入る。

一方で、国内全体は少子高齢化傾向にある中、同エリアの人口は増えていると

のことで、購買層を開拓する上でまだまだ期待でき、同店の来店・入庫促進の余地は充分にある。

整備機器もリニューアル 車検回りは最新式を導入

リニューアルのポイントはまずは車検整備から。以前から取引のある信頼のおけるアルティアにリニューアルの提案をお願いした。先述のように予約が取りづらい状況だけに、しっかり顧客対応するためにも効率化は必須で、最新式の検査機器「Smart-VIS」に新調。従来機では手計算や記入が必要な場面もあったそうだが、最新式では視認性の高い大型モニターと検査結果の自動判定が可能。さらにOSS申請システムとも連動



新調した最新式のパンタグラフリフト「RISING POWER PLUS」。No.の「A001」（囲み部分）が1号機の証



検査ラインも最新式の「Smart VIS」を導入



受付カウンターは今流行のスタンドアップ式を採用



縁あって再びの赴任となった金子能彦マネージャー



開放感あふれる広々とした待合スペース

し、検査員の作業性が大幅に改善した

そして、車検整備ベイには最新式パンタグラフリフト「RISING POWER PLUS」の第1号機を導入。防錆メッキ仕様である同商品は錆や塗装剥がれに強く、工場美観も損なうことがない。「オートサービスショーで参考出品されているのを見て興味を持った。二重三重の安全機構、特に緊急時に即停止できる安全スイッチが装備されているだけでなく。通常、リフトの入れ替えとなると、床面の掘り直しなど追加工事が必要となるが、今回は追加工事もほとんどなく既存のピットを活用したまま導入でき、コスト面でも納期短縮の面でも大いに助かった。薄型、コンパクトながら高い剛性で、パンタグラフリフト特有の揺れも少ない。重

量のある車両でもリフトアップしやすく、ボード+アーム式のため、より多くの車種に対応できるようになった。導入以来、稼働率も高い」と、手応えを感じる金子マネージャー。

今回、ショールームももちろんリニューアルを果たし、一番のこだわりは受付カウンターを現在主流のスタンドアップ（立ち）式に変更したこと。いざお客様がご来店の際には、すばやく動けるのが特徴だ。「工事中はお客様にご不便をおかけしたが、ショールーム横にある駐車場も屋根付きに変更でき、雨天時も濡れないと好評だ」と金子マネージャー。

すべてリニューアルし、ここから心機一転、今後の取り組みについては、「設備は整ったので、サービスを含めてお客さ

まに居心地のよい店舗、気軽に立ち寄ってもらえる店舗を目指す。基盤客は年齢層が比較的高めであり、新規客獲得は必須。もともと多い飛び込み入庫（最低1日1台、多い時は4～5台/日）や日常・定期点検を獲得するため、いかに基盤顧客化できるかがカギを握る。豊田市は色々な所から人が訪れる機会も多いため、お客様の要望にすぐに応えられるよう最新の機器を活用して入庫台数アップ、またコロナ禍の影響も落ち着いてきたので販売台数アップに努めてまいりたい」と語る金子マネージャー。

機器や環境のリニューアルでハード面は充実。それによってスタッフのハート面、やる気も満ち満ちている。同店の飛躍に期待したい。

セミナープログラム

- 1.OBDとは?
- 2.DTCの体系と消去の可否
- 3.警告灯とDTCとの関係
- 4.OBD検査の対象車両・システム
- 5.特定DTCの選択と警告灯との関係
- 6.特定DTCの対応の従来との違い
- 7.適合判定の仕組みと基準
- 8.検査用スキャンツールの仕組み
- 9.効率的な運用のためのポイント
- 10.判定結果履歴の活用と持込み車検

※上記プログラムは予定であり、変更となる場合がございます。

講師紹介



佐野 和昭

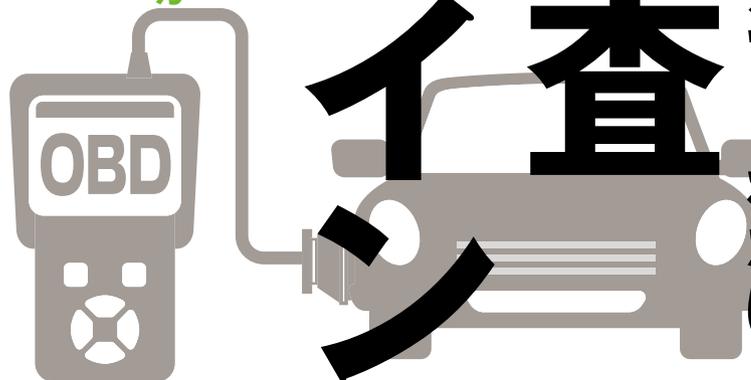
SANO KAZUAKI

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。

月刊ボデーシヨップレポート連載中
「基礎から理解するOBD検査」の筆者が
システムの裏の仕組みから
効率的な運用の実践方法まで
わずか1時間ながらも深掘って解説する

OBD検査 対応のポイント

どうすればいいの
誰も教えてくれない



開催日時 **9月11日(水) 16:30~17:30**

開催場所 **Zoom (申込受付後に会議コードを送付いたします)**

受講料 **無料**

定員 **先着100人**

申込方法 **QRコードからお申し込みください**

申込締切 **8月30日(金)まで**



準備OK?
10月からいよいよ
OBD検査がスタート!

セミナーに関するお問い合わせは下記までお願いいたします。



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



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

イヤサカ、大型車整備機器内覧会を開催

イヤサカ（今井祥隆社長）は、7月12日の福岡を皮切りに全国7会場（トレーニングセンター）で、大型車整備機器の内覧会を開催している（7月19日の首都圏会場を紹介）。ジャパントラックショーでの展示品を中心に、新商品・参考出品も加えて広くアピールするもの。9月以降では広島、大阪、北関東での開催を予定している。



モバイルコラムリフト



充電式でどこでも移動可能なコラムリフト。100個超のボールナットとメンテナンスフリーのウォームギアモーターで駆動するため、スムーズで正確な高さ調整が可能

充電式ナットランナー



車両管理サイドの要請に応えた、シカゴニューマチック製の充電式ナットランナー。締め付けトルクの数値データを無線で飛ばし、PCなどと組み合わせて効率良く管理できる

ホイールナット締め付け管理ツール



ナットランナーと組み合わせて使うと効率的に締め付けトルク結果を管理できる、イヤサカオリジナルのシステム。トラック、トレーラー、バスに対応し、入力も容易

スポットバズーカ



移動式のスポットクーラー、その名も「スポットバズーカ」。キャスター付きで狙った場所まで移動、バズーカのごとく大風量で対象エリアを冷却する

気化式冷風機



水の気化熱を利用して冷風を作り出す、気化熱式冷風機。気化熱を利用するので、ノンフロンかつ省エネにも貢献。水のタンクは脱着式で、風量も3段階から選択可能

セーフティホイール



タイヤ脱輪防止用具がバージョンアップ。取り付け・取り外しは手作業でOKながら、ホイールナットをしっかりと固定できる。取り付けがより容易に、緩みにくなった

オートウォッシャー ハイパワータイプ



2基のモーター、2基のボイラーを搭載したハイパワータイプの洗浄機（写真右）。沸き上がり時の温度が高く、その状態を長く維持。2基のモーターにより大量噴射が可能

ハイブリッドバキュームクリーナー



大型車のブレーキダスト集塵に最適なバキュームクリーナー。細かいゴミは樹脂製フィルターで吸着し、フィルターは水洗浄が可能。乾湿物の違いを気にせず使用可能

エアレス・アンダーコート



塗料を加圧することでエアレス塗装が可能なシステム。塗料の定着率が格段にアップし、エアあり3割に対し7割という高い定着率でムダもない。水性・溶剤系両対応

創業64年、ソフトと地域に密着し、さらなる先へ向かう

西田モーターズ

社長=西田美喜子 所在地=山形県西村山郡大江町大字左沢934-10
使用ソフト=ラクロスII



先代の急逝により社長承継へ

JR山形駅から車で30分。フルーツなどの産地として有名な大江町に西田モーターズがある。1960年に西田馨氏が自転車店として創業した同社は、その後モータリゼーションの波を受けてバイク、自動車整備と業容を拡大してきた。1970年に分解認証を取得し、整備工場として稼働する一方、1977年には車販を開始。その後、2009年に現住所へ移転し、2014年に指定認証を取得するなど長年にわたり地域住民の自動車周辺環境を支えてきた。

だが、同社は決して順調な道のりを歩んできたわけではなかった。2005年に馨氏の息子である西田伸一先代社長が就任。そのわずか4年後の2009年に病気で急逝する。会長だった馨氏は健在だったが高齢などを理由に、長年同社の経理を担当していた伸一氏の妻であった美喜子さんが社長に就任し、経営を引き継いだ。

就任直後から工場の移転や引き継ぎなど、苦労は想像に難くない。「そりゃもう当時は大変だったのよ」と今でこそ笑顔で話す西田社長を支えたのは一緒に働いてきたスタッフだった。



西田美喜子社長と看板ネコのミケ

「昔は社長と妻2人で一人前と言われてた時代だったけれど、スタッフがいろいろと相談に乗ってくれたからこそまでやって来られた」と感謝を口にする。

営業マンが変わっても20年使い続けてきたソフト

同社が現在のラクロスIIの前身ソフトであるスーパーアトムIIを導入したのは2004年。当時使用していたソフトの使い勝手に不満があり、入れ替えを検討していた際に販売店からの紹介で導入を決めた。顧客のデータもスムーズに移行でき、車検・整備を行う上で必要なものがすべてそろっており、車販書類も出せるソフトは作業効率を大きく向上させた。

あれから20年。「営業マンは何度も何度も、ソフト名も何度か変わったけれど、サービスの良さとソフトの使いやすさは変わらない」とドットプリンターの現地対応や、リモートを活用したトラブル解決などを評価する西田社長。同社が整備振興会によるOBD車検のプレ運用のデモ工場に選ばれた際も相談に乗るなどソフト以外での付加価値も大きかったという。「本当に工場に親身になってくれているのが分か



補助金を活用してリニューアルしたショールーム

るからこそ20年間も付き合える。これからも続けられるようにしていきたい」。

次世代へのバトンを意識していく

地域密着型工場として選ばれるために環境整備も欠かさない。昨年には大江町の補助金を使い、ショールーム兼事務所、スタッフの休憩室をリニューアルした理由について「顧客も大事だが、一緒に働くスタッフも大切」。そこには次世代への思いがある。「いずれは松田勉専務に会社を引き継いでもらうことになる。その時に人材も業務もスムーズに引き継ぎができるように環境を整え、顧客に迷惑をかけないように準備をしていきたい」。長年地域とともに歩んできた同社。その作業を支えてきたソフトとともに次の未来を目指して動き出している。



ラクロスIIを活用し、修理見積書を作成する松田勉専務



システムの
「正義」
はここにある

ラクロスⅢ

ラクロスⅢ

鍍金塗装見積りシステム

MorenonⅢ

好評発売中!!

スキャンツールの 基礎知識

スキャンツールでできること
空燃比制御信号を使用した
エンジン診断方法
作業サポート機能で作業を楽に
カスタマイズ機能で愛車を顧客の好みに

スキャン ツールとは

故障診断機能を活用した
トラブルシューティング

故障診断 機能を活用する



『スキャンツール活用講座』

山岡丈夫 著 B5判/168ページ/フルカラー 定価3,630円 (税込・送料込)

2017年からBSRで連載している

「先進技術の知識と整備」に

新しい項目を書き下して1冊にまとめました。

令和3年施行 新点検基準対応!!

実践編

スキャンツール活用

データ表示機能を活用したトラブルシューティング

エアコン整備
自動ブレーキ車の
構造作動と車体整備
ヘッドランプ整備・調整
フロントバンパー交換後の作業

故障診断
データ表示アクティブテスト作業サポート
エンジンの診断
先進技術対応

お問い合わせ・ご注文は、お近くの塗料・機械工具販売店
もしくは弊社までお願い致します。



〒541-0046 大阪市中央区平野町 2-3-7
TEL : 06-6227-5661 FAX : 06-6227-5664
ホームページ <https://www.proto-rios.co.jp/>

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？

答えはここに

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

PROTO RIOS

A4判/296ページ/2色刷り/定価5,500円（税込・送料込）



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ます。



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、**全200車種**のデータを掲載

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

セット購入はさらにお得!!

エイミング
データブック
2023
（フロントカメラ&レーダーセンサ）

エイミング
データブック2023
（フロントカメラ&レーダーセンサ）

発行：公論出版
A4判 328ページ
定価4,800円（税込・送料込）

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&レーダーユニット調整値（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、新型車、一部改良車両など）

「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

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/>

近日発売!!

ALTEA

MSR [メッセイアスジョブレポート] 2024年9月号 第2巻 第6号 通巻19号 令和6年8月5日発行 (毎月5日発行) 発行人/小川直紀 発行所/株式会社プロトオス 電話/06-6227-5661

3.2t 薄型パンタグラフット

ライジングパワープラスリフト

アーム+ボードタイプ

ライジングパワーリフト

ボードタイプ

RISING POWER

高い剛性と優れた耐久性

幅広い車種のリフトアップに対応

降雪地帯・SSにオススメ!
防錆メッキ仕様



Photo : ライジングパワープラスリフト 防錆仕様



Photo : ライジングパワープラスリフト

防錆メッキ仕様 特長

足廻りに付着した雪や融雪剤、ケミカルによるリフトのサビを軽減するため、アーム・乗込みボード・ベースフレーム・安全爪部分に溶融亜鉛メッキを採用しております

● 収納 イメージ



下降時は
床面
フラット!

アームとスライドボードで利便性抜群

ライジングパワー
プラス

1BOX車・RV車・トラックのリフトアップが可能

(※ アーム使用時 ※ トラックはロングボディを除きます)

薄型の為、工事費の削減に貢献

既存ピットの有効活用も可能

(※ピット改修が必要な場合もございます)

特注色にも対応



創造する信頼のパートナー
ALTEA
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

HP



情報
発信中

X



Instagram

