

MSR

月刊 [エムエスアール]

11月号

メンテナンスショップレポート

令和6年10月5日発行 (毎月5日発行)



特集①

車検・整備の創客はどこから？ 車販から始めるトータルカーサービス

特集②

タイヤ交換関連機器・ツール タイヤ交換をより便利に

[連載]

みんなの修理事例／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／現役マネージャーいづみの細うで繁盛記



OBD検査専用スキャンツール

ワイヤレスタイプ

※有線にも対応

IS-J2534 nano

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-34

DoIP / ISO13400

次世代通信プロトコル

新たな車載通信規格に対応

Bluetooth
ブルトゥース

無線通信による

自由度の高いOBD検査を実現



オプション

整備用スキャンツールとしても使用可能



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



タッチレス インспекション

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

HUNTER
Engineering Company



WU590-DRV

クイック チェック ドライブ

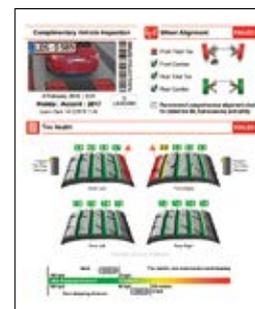
車両通過時にホイールアライメントを測定し、瞬時に結果を表示



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



株式
会社

イヤサカ

本社/〒113-0034 東京都文京区湯島 3-26-9
TEL.03-3833-6110 FAX. 03-5688-7074

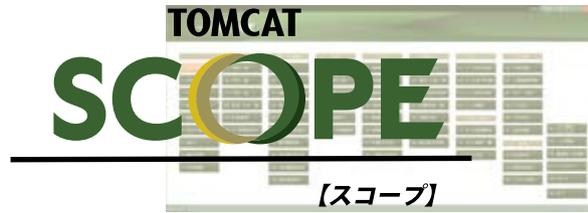
<https://www.iyasaka.co.jp/>



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。



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

好評
発売中

月刊ボデーショップレポートにおいて2016年4月号～2022年3月号まで連載していた藤堂高明氏の「カーライフ革命」を起こせ!」を書籍化。
事業承継した整備工場・天理興業の再建などを通じて藤堂氏が導き出した自動車整備事業者の経営戦略やDXの重要性と方法論、リーダーとしての心構え、さらにはコロナ禍をはじめとした様々な社会・経済動向がカーアフターマーケットに及ぼす影響についての考察など、幅広い知見を収録。自動車整備・钣金塗装事業のヒントがここに。

「カーライフ革命」を起こせ!

定価 3,080円(税込・送料込) A5判 240ページ

cars株式会社代表取締役社長 藤堂 高明

主な内容

Chapter1 自整業を取り巻く環境変化と経営戦略

- ・チャンス到来! 今こそ「クルマ屋」を再定義します!
- ・自整業の戦略「地域密着戦略」「地域拡大戦略」
- ・自整業に革命をもたらす組織「CAMP」
- ・自整業における組織の現状
- ・CAMP ミーティング2019SS

Chapter2 第四次産業革命の到来、 自整業に求められる対応

- ・第四次産業革命とその影響
- ・BP業界の新業態「シェアファクトリー」
- ・オートアフターマーケットの方向性と可能性
- ・デジタル時代の三種の神器とは?
- ・自整業におけるDXの本質
- ・技術の差が未来を分ける

Chapter3 社会環境の変化を受けて

- ・異業種の事例に学ぶ
- ・今こそ重要な「地政学」
- ・2019年台風15号の発生を受けて
- ・新型コロナウイルスによる影響
- ・コロナ時代の車屋経営
- ・withコロナ時代の自動車整備業とは?

Chapter4 経営者に求められる リーダーシップとは

- ・リーダーシップの必要性
- ・リーダーシップ論

Chapter5 これからの整備業界に必要なこと

- ・新しい時代の潮流
- ・どうする? どうなる? 今後の自整業
- ・青年よ大志を抱け! 誰もが挑戦できる社会の実現

著者

藤堂 高明 (とうどう・たかあき)



奈良県出身。大学卒業後大手通信会社に就職し東京で勤務。2003年3月に自動車整備業界へと転職。2007年代表取締役就任。毎年7千万円の赤字で廃業寸前であった事業を様々な取り組みで再建。以降も、大阪や東京・埼玉・千葉などで40件以上のM&Aや新規出店により事業を拡大し14年間で年商30倍を実現させた。現在は渋谷で50人のメンバーと共にグローバルカーライフテックサービスcarsの開発提供を行っている。

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10月5日発行

11月号

¥0



【表紙写真】

専属の車販スタッフがいない中、抜群の車販台数を記録するEURO CARS。その秘密は彼ら整備士たちの提案力にあった！

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

07 車検・整備の創客はどこから？
車販から始めるトータルカーサービス

激化する自動車アフターマーケット。車検や定期点検、一般整備の入庫を、最初から獲得に走るのは容易ではない。ユーザーに最も分かりやすい車販に取り組むことで、自社との接点を持ってもらおう。

09 … クルマの相談館・エフシステム 10 … 新車市場・カーベル

11 … ジョイカルジャパン

12 … カーリンク TCS

13 好取組事例紹介 小野瀬自動車（茨城県ひたちなか市）28 タイヤ交換関連機器・ツール
タイヤ交換をより便利に

早い地域ではそろそろ冬タイヤへの交換時期を迎える。ここではタイヤ交換をより便利にする機器やツールを紹介する。

Topics

06 第57回「整備需要等の動向調査」の集計結果を発表

23 第60回 JAPAN DIY HOMECENTER SHOUW2024、開催
オートモーティブワールド秋、開催

情報

16 業界ニュースひろい読み

20 新製品情報

22 情報BOX

工場ルポルタージュ

14 EURO CARS（鹿児島県鹿屋市）

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 山田健一

27 みんなの修理事例

ハレカーステーション（徳島県徳島市）

※今回、業界徒然草はお休みです。

第57回「整備需要等の動向調査」の集計結果を発表

▶ 日本自動車整備振興会連合会

日本自動車整備振興会連合会（喜谷辰夫会長）はこのほど、第57回「整備需要等の動向調査」の集計結果を発表した。調査は今年7月時点のもので、全国の専門認証232、専門指定502、ディーラー指定330の計1,064工場から回答を得ている。

それによると、2024年1～6月の総売上高DI*は4.3で、前期（2023年7～12月、13.5）から9.2ポイント減少と、2年ぶりに悪化した。業態別に見ると、専門認証が0.3ポイント減少し-17.6、ディーラーが2.9ポイント減少し38.5と微減。専門指定が16.3ポイント減少し-8.0と大幅に低下した（表1）。

同期の総在庫台数DIは-9.2で、前回（-3.6）に比べて5.6ポイント減少、2年ぶりの低下となった。業態別では、専門認証は8.9ポイント上昇して-14.7、ディーラーは0.1ポイント上昇し3.1といずれも改善がみられるが、専門指定は16.8ポイント減少し-14.7まで転落した。

今後半年間（2024年7月～12月）の予想整備売上高DIは-7.7（前回調査時-9.2）、予想在庫台数DIは-15.7（同-16.9）で、ともに前回から改善。業界全体の現在の景況感DIについても-36.4（同-38.8）と過去最高を更新した。

整備士（労働力）の過不足感DI（表2）は、前回（-68.0）から1.5ポイント改善し-66.5。業態別に前回と比べると、専門認証は-41.8で前回から4.8ポイント増加、専門指定は-63.8で前回から1.9ポイント増加とそれぞれ改善したが、ディーラーは-87.9と前回から2.1ポイント悪化し、第51回の調査時（-71.3）から6回連続で低下を続けており、第51回から16.6ポイント減少しており不足感が際立った。

2024年1～6月に整備士の求人募集をした事業場は全体の59.7%で前回調査時よりも0.8ポイント減少した。業態別では専門認証が19.0%、専門指定が57.2%、ディーラーが92.1%となっており、業態間で差が大きく開いた。その募集経路（表3）では、いずれの業態においても「ハローワークに求人申し込み」が最も選ばれていた。また、表2で特に不足感の強かつ

たディーラーにおいて「民間求人サービスに掲載」の回答割合が増加傾向にあり、業界における整備士不足の現状がうかがえた。

*DI=プラス成長（景況感DIでは「かなり良い」+「やや良い」、過不足DIでは「過剰」+「やや過剰」）と回答した事業者の割合-マイナス成長（景況感DIでは「かなり悪い」+「やや悪い」、過不足DIでは「不足」+「やや不足」）と回答した事業者の割合

表1 直近半年間の実績・今後半年間の業績予想

		直近半年間の実績		今後半年間の業績予想	
		総整備売上高	総在庫台数	総整備売上高	総在庫台数
専門認証	プラス成長(%)	21.6	24.1	14.7	15.9
	マイナス成長(%)	39.2	38.8	39.7	39.2
	DI	-17.6	-14.7	-25.0	-23.3
専門指定	プラス成長(%)	29.3	24.5	22.7	20.3
	マイナス成長(%)	37.3	39.2	37.6	38.6
	DI	-8.0	-14.7	-14.9	-18.3
ディーラー	プラス成長(%)	57.0	37.3	40.9	29.7
	マイナス成長(%)	18.5	34.2	25.5	36.1
	DI	38.5	3.1	15.4	-6.4
合計	プラス成長(%)	36.2	28.4	26.6	22.3
	マイナス成長(%)	31.9	37.6	34.3	38.0
	DI	4.3	-9.2	-7.7	-15.7

表2 整備士（労働力）の過不足の状況

専門認証	過剰	0.0%
	やや過剰	0.9%
	やや不足	22.0%
	不足	20.7%
	DI	-41.8
専門指定	過剰	0.6%
	やや過剰	1.6%
	やや不足	35.1%
	不足	30.9%
	DI	-63.8
ディーラー	過剰	0.3%
	やや過剰	0.6%
	やや不足	39.1%
	不足	49.7%
	DI	-87.9
合計	過剰	0.4%
	やや過剰	1.1%
	やや不足	33.5%
	不足	34.5%
	DI	-66.5

表3 整備士の求人募集の実績（複数回答）

専門認証	ハローワークに求人申し込み	13.4%
	民間求人サービスに掲載	2.2%
	自社Webサイトに掲載	3.9%
	何もしていない	79.3%
	その他	4.3%
専門指定	無記入	1.7%
	ハローワークに求人申し込み	48.2%
	民間求人サービスに掲載	18.1%
	自社Webサイトに掲載	15.7%
	何もしていない	42.0%
ディーラー	その他	4.2%
	無記入	0.8%
	ハローワークに求人申し込み	60.9%
	民間求人サービスに掲載	44.8%
	自社Webサイトに掲載	53.6%
合計	何もしていない	5.2%
	その他	14.5%
	無記入	2.7%
	ハローワークに求人申し込み	44.5%
	民間求人サービスに掲載	22.9%
合計	自社Webサイトに掲載	24.9%
	何もしていない	38.7%
	その他	7.4%
	無記入	1.6%

SALE



——— | 特 集 | ———

車検・整備の創客はどこから？ 車販から始めるトータルカーサービス

減少の一途をたどる日本の総人口 一方で増加を続ける保有台数

少子高齢化により人口が減少→自ずと数が頼りの業界は厳しくなるというのが、ごく一般的な見方だ。

自動車整備業界のバロメーターは、言わずもがなの自動車保有台数である。複数台持ちを除けば基本的には人口に直結する数値であり、総務省統計局の発表によれば日本の総人口は2005年（10月1日時点）の1億2,776万8,000人から2023年の1億2,435万2,000人へと減少し続けているものの、連動するはずの保有台数は増加の一途をたどっている。

自検協の発表によれば、自動車の保有台数は2005年（3月末現在）で7,827万8,880台、そこから多少の増減こそあれども2023年で8,245万

1,350台。2024年 も8,256万8,673台を記録している。

ならば慌てる必要はないかと言えば、そうとも言い切れない。長期的に見れば、保有台数もいずれ減少に転じるのは人口推移を見れば明白であり、それを敏感に感じ取っているカーディーラーはせっかく販売で接点を持った顧客を逃すまいと、メンテナンスパックによる囲い込みをすでに数年前から図っているのは周知の通りだ。

そうでなくても、自動車に限らず、故障した製品を直してもらおうとまず駆け込むのは購入した店舗であるはずだ（自身に置き換えてみていただきたい）。

だからこそ、修理・整備を本業とする專業整備工場であれば、その本業の種まきとして車販に取り組む意義はあるだろう。

何より、メンテナンスパックがなかつ

た時代であれば、「餅は餅屋」ではないが、修理・整備なら専門の整備工場へというのが当たり前の流れではあったが、今やメンテナンスパックがあることによって最低でも3年、長ければ7年間は自社に整備需要が回ってくることはまずない。

乗用車の平均使用年数は約13年になった。上記に当てはめれば、ほぼ半分の年数をただ待ち続けるというのもあまり建設的ではないことから、やはり專業整備工場も車販に取り組むべきなのである。

整備工場が独力で車販に挑むには 難しい時代を迎えている

とは言っても、整備工場が0から独力で車販の体制を構築しようとなると、なかなかハードルが高いのが現状だ。

たとえば仕入れの面を考える。サブ

ディーラーでもない限り、案件ごとに車両を仕入れようとなると、今も昔もカーディーラーからということになる。しかし、先述のように、ディーラーでも少子高齢化社会における戦術として、車販売り上げのみならず、その後の点検・整備売り上げも積極的に取りに行こうという体制にある。昔のように「販売のアシストをするから、後のフォローはウチに任せてくれ」が通用しないのだ。

そもそも業販そのものを扱っていないディーラーのほうが多いのが現状で（ディーラーの数自体も相次ぐ統合により減っていることも影響か？）、扱っていたとしても人気車種の割り当て台数はかなり限られており、まず自社に回ってくることはないという。

仮に仕入れられたとしても、顧客の「〇〇(車名)がほしい」という声に応えての仕入れであり、こうしたパターンが整備工場での車販と長らく認識されてきた。このようなケースのほとんどは、あくまで待ちの車販であり、これでは「車販に力を入れている」とは言えないだろう。

すなわち、車販に安定的に継続的に取り組んでいくためには、商談の発掘力こそが大事だと今回の取材を通じて分かった。

商談を発掘する力を身につけるには、極論すればいかに顧客のことを知るかに尽きる。年齢、家族構成、趣味嗜好などなど、あらゆる情報を入手・分析し、ライフステージに応じて最適な車も変わってくる。

たとえば、お子さんが中学校に入れ

ば、部活で大人数を送迎する機会も増えるかもしれない→大きめのミニバンが必要になるかもしれないといったように、適切なタイミングでの声かけが重要だ。

こうしたノウハウは一朝一夕では身につかず、ましてや独力でとなるとかなり気の長い話になってしまう。それでも良いという方は独力で頑張るもよし、他に良い手はないか？という方は、以下のページで紹介する各チェーンの門を叩くもよしだ。各チェーンとも販売方法のみならず、販売に取り組むための組織を構築するための各種研修にも力を入れているからだ。

顧客にとって車の購入は第一のピーク。このタイミングを的確にとらえ、その後に様々な付帯サービスを提供することで、自社におけるトータルカーサービスの体制を構築しようではないか。

総人口と自動車保有台数の推移

(総人口 単位:人 / 自動車保有台数 単位:台)

	総人口	乗用車	貨物車	乗合車	特種(殊)用途車	二輪車	合計
2005年	127,768,000	56,288,256	16,860,783	232,000	1,643,010	3,254,831	78,278,880
2006年	127,901,000	57,097,670	16,707,445	231,696	1,618,698	3,336,551	78,992,060
2007年	128,033,000	57,510,360	16,490,944	231,758	1,599,628	3,403,405	79,236,095
2008年	128,084,000	57,551,248	16,264,921	230,981	1,578,059	3,455,553	79,080,762
2009年	128,032,000	57,682,475	15,858,749	229,804	1,527,899	3,501,615	78,800,542
2010年	128,057,000	57,902,835	15,533,270	228,295	1,511,980	3,517,115	78,693,495
2011年	127,834,000	58,139,471	15,137,641	226,839	1,646,018	3,510,804	78,660,773
2012年	127,593,000	58,729,343	15,008,821	226,270	1,645,449	3,502,701	79,112,584
2013年	127,414,000	59,357,223	14,851,666	226,047	1,654,739	3,535,528	79,625,203
2014年	127,237,000	60,051,338	14,749,266	226,542	1,669,679	3,575,746	80,272,571
2015年	127,095,000	60,517,249	14,652,701	227,579	1,683,313	3,589,551	80,670,393
2016年	127,042,000	60,831,892	14,539,289	230,603	1,700,014	3,598,932	80,900,730
2017年	126,919,000	61,253,300	14,451,394	232,793	1,720,030	3,602,689	81,260,206
2018年	126,749,000	61,584,906	14,382,846	233,542	1,737,221	3,624,586	81,563,101
2019年	126,555,000	61,770,573	14,384,930	232,992	1,751,502	3,649,321	81,789,318
2020年	126,146,000	61,808,586	14,367,134	231,051	1,766,102	3,676,909	81,849,782
2021年	125,502,000	61,917,112	14,395,843	222,326	1,780,194	3,762,277	82,077,752
2022年	124,497,000	61,867,152	14,427,520	216,416	1,793,160	3,870,696	82,174,944
2023年	124,352,000	61,953,135	14,516,947	212,180	1,807,770	3,961,318	82,451,350
2024年		61,978,954	14,523,260	210,103	1,820,924	4,035,432	82,568,673

総人口(各年10月1日時点) 出典:総務省統計局 / 自動車保有台数(各年3月末時点) 出典:自検協

クルマの相談館・エフシステム

未来 First

老舗整備工場考案の新車購買システム



2000年に設立し、現在はフランチャイズチェーン「クルマの相談館」を全国に107店舗（取材時）展開するエフシステム（大槻俊和社長）。2021年からニッポンメンテナンスシステムのグループ傘下に入った同社が掲げる、「新車購買」の新たなビジネスモデルとは？

カーオーナーが車の乗り替えを検討する時期は、新車の場合であれば購入3年後の初回車検から2年ごとにやってくる。特に購入から5年目の2回目の車検では、メーカーの特別保証やメンテナンスパックの有効期間が切れた車が専業及び兼業の整備工場に入庫することも少なくない。専業や兼業の整備工場にとって、ディーラーから流入してくるこういった顧客をいかに囲い込めるかは自社の利益に直結する。点検・整備を切り口に顧客との接点を定期的を持つことで、下取り、車販、自動車保険、钣金修理などへとつなげていき、自社でその車のトータルサポートを完結させるのが理想的。そのサイクルを支えるために同社が考案したのが「クラリティプラン」である。

残価保証クレジットの購買システム

クラリティプランは、前述したトータルサポートを構成する各サービスを、自社で請け負いやすくするビジネスモデルと言い換えられる。

その一つの理由は、顧客が新車購入時に同プランを使うと、残価保証クレジットとなるところにある。一般的な残価据置クレジットでは、クレジット元本の一部を据置金額（＝残価）として最終支払いまで据え置き、車両価格から引

いた差額を分割払いする。この支払い方法では、乗り替えと売却時には査定額と残価の差額は購入者が負担する。

また、設定した支払い回数を越えて乗り続ける場合でも、残価を一括返済か再クレジットを組むことになり、再クレジットでは金利や支払い額が分割払いの時よりも高額になるケースが多い。

一方、同社の残価保証クレジットでは、特許取得の残価算出方法により残価を将来価値として、あらかじめ購入時に設定する。これにより、乗り替えや売却する場合でも買い取り金額と残債を一致させるため、追加費用はない。

また、たとえば購入時に3年乗り替えるのプランを組んだ場合、36+36の72回クレジットとして組むことで、3年後に乗り続けることになったとしても、再ローン手続きが不要となる。

この残価保証額は、車の車種や色、グレードごとに細かく設定した数値を基に算出し、国産カーメーカーの全車種に対応する。そのため、顧客が新車へ乗り替える際の商談で、新車が売却時にどのような価値で推移するかを金額として明確に工場側から顧客へ提示できる。将来を見据えた提案が可能になることで顧客との信頼関係を築きやすくなるだろう。また、現金一括プランでも残価保証は付いており、未使用車（登録

から1年未満かつ走行距離3,000km未満）にも対応する。

査定優遇制度を採用

しかし残価保証の際、事故歴や損傷による査定額が下がることは懸念点としてあるだろう。そのため、クラリティプランでは販売店への入庫や修理を条件とした免責などを設けた査定優遇制度を設けている。

たとえば、販売店推奨の自動車保険に加入し販売店指定の工場で修理をしている場合であれば、事故車になったとしても30万円までの査定落ちを免除する。また、スリ傷などの外装減点に関しても車のクラスに応じて3～8万円の範囲で同減点を免除する。ほかにも、定期点検により査定額が上がるなど、新車購入に関する内容だけでなく、その後のアフターケアを含めた自社への入庫促進の項目が多く盛り込まれている。

クルマの相談館に加盟すると、クラリティプランは利用可能なシステムの一部となっており、新車販売見積りや法人リースの問い合わせ、車両・顧客管理に使用できるクラウドシステム「カーデポ」も活用できる。導入時のシステム研修だけでなく、月に1回のWeb勉強会も開催し充実したアフターサポートも準備している。

新車市場・カーベル

全国550店舗のネットワーク 全国大会にて新メニューを発表



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。お客様発の「こんな車の買い方がないかな？」の声に逐一応えてきた。9月18日に開かれた第8回全国大会で、新車販売について2つの新メニューが発表された。

軽バン限定のリース ナンバーワン・セット Biz+

月々 11,000円（税込）～という定額で新車に乗れるというマイカーリースプラン、ナンバーワン・セットに、軽バンに絞ったリースプラン「ナンバーワン・セット Biz+」が登場。

コロナ禍に端を発してインターネット通販が盛況な一方、それを運ぶ車両が充分足りていない上に、物流の2024年問題が追い討ちをかけてよりいっそう運送車両が足りていない。

大手運送会社は小規模運送事業者や個人運送事業者への委託運送を始め、こうした動きをサポートしたいということで設定したのが同リースプランだ（月々の支払額は28,600円～）。

一例として挙げられていたエブリイ 2WD PAならば、新車販売分にメンテナンス費用、用品、諸費用、斡旋手数料の合計で27万円の台当たり利益が

あると示された。

信販会社としてオリコを選択すれば、見積もり作成及びリースの審査申し込みがシステム上からオーダーでき、特に審査については即日回答と待ち時間も解消できる。集客は専用ランディングページから住所を基に各加盟店へと振り分けられ、商談ツールや販促DM、ノボリなど必要なツールも完備している。

他では審査に通らない方向けに 自社リース「トール」（通る）

先ほども触れたように、物流の人手不足解消に貢献すべく、新たに（たとえば定年後に）運送事業を始めようとした時、同時に車両も新規にリースで用意しようとなると手続き上様々な制約がある（例：決算書類を3期分出すなど）。

こうしたケースを想定して新たに設定したもう1つのリースが「トール」（通る）だ。他社では審査に通らないケー

スで、なおかつ主に事業用に車両を用意する想定で、

- ・起業1年未満の個人事業主
- ・創業1年未満の新規法人
- ・定年後に起業した高齢者
- ・クレジットカードを持っている方

を主な対象としている。

契約に際しては

- ・お客様ごとの料率設定
- ・エンジン停止装置の設置
- ・スペアキーのお預かり

の3つを条件に課している。

中でも料率については、通常料率とリスク料率の2段構えとなっている上、そもそも審査は厳しく保証人の追加やリスク料率での契約あるいはその両方が求められる。

なお、上記のエンジン停止装置の本体代とその取り付け・外し工賃はお客様負担となる。



ジョイカルジャパン

クレジットカード払いが使える販売方法を用意 カーボンオフセットにも貢献できる



「クルマの乗り方、変える。時代、変える、ジョイカル。」をミッションとして、車の様々な乗り方（買い方）を提案し続けているジョイカルジャパン（早川由紀夫社長）。「自動車とともに」を原点に楽しい車文化を創り続ける同社を代表する2つの乗り方をここでは紹介する。

7年間車検や税金がコミコミの月々定額8,800円(税込)から乗れる7MAX

7MAXは、自動車リースを利用した新しいカーライフスタイル。「頭金0円」、しかも購入時にかかる「登録諸費用」や、車の維持にかかる「自動車税」、「オイル交換費用」、車検時にかかる「基本工賃」、「自動車重量税」、「自賠責保険料」などが月額に含まれているため、出費に悩まされることなく車に乗ることができる。予算に応じて月々の支払いは定額（税込）の8,800円、11,000円、14,300円の3つから、支払い期間も3年（36回払い）と7年（84回払い）の2つから選択できる。

この月々の支払い額には、車検費用、自動車税、自賠責保険料、オイル交換費用、マット・バイザー、諸費用が含まれるコミコミの定額となっている。

3年間・最大60万円の4項目（パンク、ガラス破損、落書き・いたずら、バンパー破損）に対する補償「たすか

ッター3」も漏れなく付いてくる（5万円×4項目×3年（回））。

7年払いの場合、国内全メーカー・全車種を選択可能だが、3年払いの場合は（人気の）カラー限定・車種も指定となる。クレジットカード払いが使えるのは他社にはない大きな特徴と言える。

3年ごとに新車に乗り換えるまったく新しい車の乗り方NORIDOKI

短期間ごとでも良いから様々な車に乗りたい場合におすすめなのがNORIDOKI。頭金不要、ボーナス払い不要で3年ごとに（車種によって契約年数は異なる）新車に乗り換えるサブスクリプション（カーリース）サービスだ。3年間という短い期間なので、車検・税金・故障の心配・売却の手間などから解放され、コストも抑えつつ（月々3～4万円前後）、短期間で様々な新車に乗ることができるという人気の車種（ハリアー、プリウス、デリカD：5、ヴェゼル、ZR-Vなど）に常に乗っていたい車好き

には夢のような乗り方である。

乗るだけカーボンオフセット ECOTO（イーコト）

SDGsが叫ばれるなど、人々の環境への意識が高まっている昨今、ジョイカルが提案しているのがオプションプランの「ECOTO（イーコト）」だ。

ECOTOは、地球に優しいカーボン・オフセットプランで、月々の支払い金額に百数十円上乗せするだけで、その負担金を植樹や間伐などを行う森林整備事業への支援金に回しCO₂削減に貢献できるというもの。カーボンオフセットに必要なコスト総額は、プラン契約中の車種のCO₂排出量×CO₂排出量1kgあたりの吸収コストで算出し、それを月割りにした額を月々の支払い額に上乗せする。

今回紹介した7MAX、NORIDOKIどちらにも追加できる。お客さまと一緒に地球環境に貢献するのも、今後の整備工場のあり方の1つと言えるだろう。

カーリンクTCS

勝ち残るために重要な指標は基盤代替率 顧客との接点をいかに多く持つか？

今後の自動車アフターマーケットを生き抜くための指標として車販の基盤代替率の重要性を訴えているチームエル（堀越勝格社長）。各社の各レベルに合わせた3つのサービスを展開し、その先に目指すべき「カーリンクTCS」とは？

激化する自動車アフターマーケットを勝ち残るための戦略として、同社が掲げているのが基盤代替戦略である。自社基盤（管理顧客）が1年間にどれだけ代替えをしているかを示す値が基盤代替率であり、その目安が15%。基盤顧客が1,000件だとすると150台、すべて自社で代替えしていれば良いが、他社で代替えしているとそのまま付帯サービスも他社に流れるのは必至だ。

そこで基盤顧客から収益を最大化する仕組みとして、同社が提唱しているのがカーリンクTCS（Total Carlife Support）で、ここに挙げた接点のいずれかから新規客を取り込み、その後顧客としてすべてのサービスを利用してもらうというのが狙いである。このサイクルを自社で構築するために、同社では3つのステップを用意している。

入庫が増える！ DM発送代行サービスキズナエール

後述する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。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のお祝いまで、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に印刷されている二次元バーコードでクラウド上の予約システムに予約を入れてもらうこともできる。

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

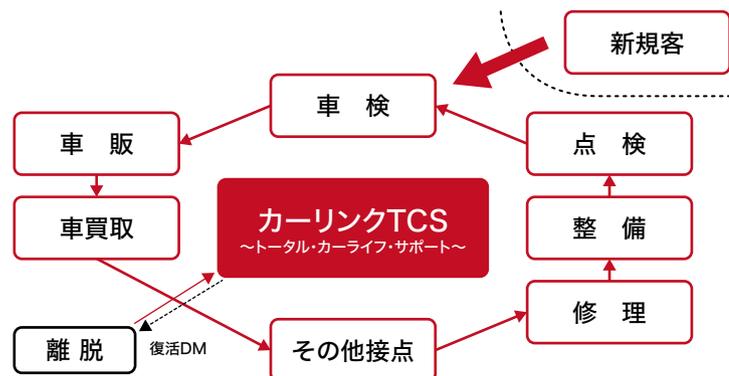
CaSS（キャス）は車にかかわるすべての事業者様に向けた、もっと利益を上げるためのビジネスサポートサービス。新車のお得な仕入れサービスをはじめとした「学ぶ・使う・仕入れる」等、多機能なサービスを提供している。長年、車業界専門のコンサルティング会社として同社が培った、利益を上げるためのノウハウと全国規模のネットワークが利用できる。①成功企業の実例セミナー、②全メーカー対応新車仕入れサービス、③中古車オークション代行サービス、④流通ヘルプデスク、⑤



マンスリーレポート（会報誌）、という5つの基本サポートメニューがある。

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

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。車検チェーンなどに加盟していても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。



好取組事例

安定した整備に車販は不可欠！ 売り方と一丸の組織で車販に取り組む

小野瀬自動車（茨城県ひたちなか市）



代表取締役社長 小野瀬征也氏

大正時代に桐材店として創業し、その後下駄の販売へと派生し、「人々の足は下駄から自動車になる!」として1954年に小野瀬自動車に組織変更。今年でちょうど70年になる。整備を支えるのは基盤代替えとらえて車販に注力している。

証券会社→リクルートで培った経験を活かして家業を継ぐべく経営者として小野瀬自動車に入社した小野瀬征也社長。「前職で知り合った経営者の方々が口々に『(優秀な)証券マンには小野瀬君でなくてもなることができる。でも、小野瀬自動車の社長には小野瀬君しかねないんだぞ』と言われるうちに、たしかにそうだなと思直したのが会社を継ぐきっかけになった」。

もともと子供のころから会社になじみあることに加えて、人材採用支援の仕事柄、折に触れて何とはなしに「今後、整備工場を続けていくに当たっての課題」をリサーチしていたことが入社後に役に立った。それが車販に力を入れることだった。

「当時はお客から要望があれば車を売るという具合で売れても月に1～2

台という状況だった。しかし、本業である整備を安定させるには、しっかりと車を販売していくことが不可欠であり、整備のことは分からない自分ができることと言えば車販しかない」と思い立った。

展示車を5台並べることから始めて、展示の仕方やプライシングの仕方など前職がリクルートだけにカーセンサーに載っている各店舗の様子を参考にし、半年間で車販売り上げを1億円から2億円へと増やせたというのだから恐れ入る。

車販に携わるのは1人ではなかったが、それでも少人数であることに変わりはなく、さらなる高みを目指すためにはベクトルを合わせて社員全員で取り組む必要があった。そんな時に会ったのが、愛車広場カーリンクだった。セミナーを受講し、全国大会にも参加。

「優秀な実績を残した加盟店が事例発表に立つ機会があるが、1社員の立場でも発表している方に感動した。あの場に自分も立ちたいという想いを強くした」という。

その後、基礎研修に順次社員を派遣し、今では全員が車販の声掛けをできる体制を構築。その結果、みごとに2年前の全国大会で事例発表を行うことができた。さらには優秀店見学ツアーの一行を迎える機会も得た。「カーリンクに加盟して、同じ想いで前向きに取り組む仲間を全国に得られたことが大きい。その想いを今は社員とも共有できている。売り方と組織、両輪あつての車販だと思う」。

今後も経営理念に従い、地域から日本を元気にする同社に注目だ。



点検、整備、钣金塗装などTCS(トータルカーサービス)を掲げる



2018年に設定した経営理念、これもカーリンク加盟の賜物である



社員総出で呼び込んだ洗車まつりでは116件を集客、110件の車検予約を獲得した



整備士が販売する車の価値がここにある 整備士だからできるアドバイスが新たなカーライフを提供する

従来、自動車整備と自動車販売は別個の項目とされ、個別の担当者がそれぞれ在籍している。両者の役割が違う分、お客様への提案も異なってくるためだ。それがお客様にとって幸せなのかは分からない。しかし、これだけは言える。整備からアプローチする提案の方が価値は重いと。車販専属の営業マン不在の整備工場で、実践される整備士の提案力。EURO CARSが車販の常識を覆す。

工場概要

代表取締役：松山 伸一郎 創業：1988年 スタッフ数：13人（整備士8人）
本社サービス工場：鹿児島県鹿屋市下掘町2964-10 ショールーム：鹿児島県鹿屋市大浦町13380-1

事業承継と輸入車整備へのシフト

鹿児島県鹿屋市は大隅半島の中央に位置し、人口約10万人を擁する中核都市である。その鹿屋市で輸入車を中心に自動車整備を展開するのがEURO CARS（ユーロカーズ）である。同社は1988年に現会長の松山実氏が松山自動車整備工場として創業、国産車を中心に町の整備工場として地域の自動車整備を担ってきた。2009年にご子息の松山伸一郎氏が事業を承継、2013年に指定整備工場、2014年に法人化を果たし、EURO CARSを設立した。その名称のとおり、今では入庫（年間1,200台）の9割が輸入車である。輸入車ディーラーで修行を積んだ伸一郎社長の経験と実直なサービスによって、顧客を拡大、鹿屋市

内だけでなく、車で往復3時間の鹿児島市内からも多くの顧客を持つなど、多くのファンを獲得している。

車販体制の構築

ただ、事業承継当時は整備サービスが主体で、自動車販売を行う体制はなかった。「お客様にはいずれ車を代替えるタイミングが訪れるが、当時は自動車販売の体制や資金がなく、販売の機会是他店に取られていた」と伸一郎社長。忸怩たる思いを抱えながら、代車を展示・販売し、自社で販売もできることをお客様に訴求、自動車販売の突破口を切り拓いていく。今でこそ、中古車の総額表示がマーケットのルールとして明確化されたが、同社ではその当時より、支払総額を表示するスタイルを取った。そのため、お客様に

多くの説明を要することなく、何かお客様から尋ねられた際は、整備士目線の説明を添えた。自動車販売専属の営業マンを在籍させず、整備士が車販を行うスタイルはこうして始まった。

少しずつ販売力を高め、今や同社の車両販売台数は年間100台にまで拡大した。なお、販売の契約に至った整備士には販売奨励マージンを付与して、社員に還元する仕組みを採用。契約にフロント業務も関与している場合は、不公平がないよう、販売奨励マージンを両者に還元するなど、車販は整備士の待遇改善としても機能する。

整備士だからこそ伝えられる提案

整備士による車販がお客様から支持される理由は、両者が地続きだからである。



2020年に新設したショールーム。常時20台から30台を展示。向かって右側のスペースには電子制御装置点検整備作業場を設置



本社サービス工場のフロント。同社は2013年よりボッシュカーサービスに加盟



創業時から稼働する整備作業場(本社サービス工場)



エイミングなどを実施する作業場。アライメントテスター「ジオライナー 680XD」を設備



本社サービス工場。新棟側の整備作業場



ショールーム受付。お客様対応は女性スタッフ



ショールーム内の展示場

「車検で入庫いただくと、その車のメンテナンススケジュールが見えてくる。『次回の車検はけっこうコストがかかるかもしれませんが、そろそろ代替えを考えておいたほうがよしいです』など、お客様の中で高速道路を頻繁に乗られる方がいて、車の下回りを見ると、次の車検まで部品が持たないような場合がある。その時は、『買い替えるなら今ですよ』といったアドバイスをしている」(伸一郎社長)。このように、「整備士が販売する車の価値がここにあります」というのが同社の強みであり、スローガンである。

お客様にとって輸入車との付き合いは国産車と比べてシビアである。また、輸入車の特性の違いを知らずに乗っている輸入車ユーザーも少なくないという。同社の整備士は、整備だけでなく、輸入車

のプロとしてお客様のカーライフに最適なアドバイスを提供し、車検か代替えか、代替えする場合は車の使用状況やライフステージを加味した判断の材料をアドバイスする。

「ディーゼルかガソリンか、ハイブリッドかといった好みをはじめ、家族構成でお子さんが独立をされたという場合は、ミニバンからダウンサイズする可能性や国産車をおすすめする場合もある」と伸一郎社長。こうした踏み込んだ提案ができるのもお客様との信頼性を築いているからに他ならない。

ディーラーと肩を並べる ショールームをオープン

同社は2020年、市内のロードサイドにショールームをオープンさせた。伸一郎

社長が描いてきた、お客様に見て比べて購入できる環境を作りたいという思いが結実したのである。ショールームでは受付スタッフによる女性目線での説明が好評であり、新規顧客を獲得する役割として機能し、本社サービス工場への入庫も拡大した。

現在、同社は8人の整備士と3人の受付女性による2通りの車販の体制が確立されつつある。そのベースにあるのが、「目の前の一台、お一人を大事にする」という同社の社訓である。

「わたしたちの車販はまず整備の話から始まる」(伸一郎社長)。整備から見えるカーライフの景色をお客様と共有することで、お客様は生涯のカーライフのパートナーとして同社に通い続けるのだろう。

業界ニュース ひろい読み

2024年8月16日～9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 企業

「愛車広場 カーリンク夏季大会」 MVP はナカノオートとオートライフビュー

日刊油業報知 (HELLO) 8月17日

自動車整備を中心にコンサルティングを行うチームエルは7月24日、東京ミッドタウン八重洲にて「愛車広場 カーリンク2024夏季大会」を開催した。2024年上半期における成功事例店舗では新潟県長岡市のナカノオート・長岡新産店とオートライフビュー・出雲平田店がMVPを受賞し、表彰式が行われた。なお、大会にはカーリンク加盟店を中心に約170人が参加した。

PICK UP NEWS 企業

宇佐美鋳油が 但野鋳金塗装工業をグループ化

日刊油業報知 (HELLO) 8月16日

ガソリンスタンドを展開する宇佐美鋳油は車検や整備といった自動車アフターマーケット分野の拡大に当たり、仙台市を中心に車体整備、車検、ロードサービス事業を展開する但野鋳金塗装工業の全株式を7月25日に取得し、グループ会社化した。宇佐美グループ全体における車体整備技術の向上に加え、車検や整備などの獲得増加を目指す。同社の代表取締役社長には東日本宇佐美の高橋智幸社長が就任する。

PICK UP NEWS 企業

シーエーエーの出品車情報 AI技術を用いて英語対応をスタート

自動車流通新聞 8月25日

オートオークションのシーエーエーは同グループの4会場において、8月開催分より、出品車情報の英語対応を開始すると発表した。対象となる出品車情報は車両の基本情報に加え、「セールスポイント」「注意事項」「検査特記事項」「訂正」の4項目でAI技術を搭載した自動翻訳を用いて対応する。近年、外国籍会員のAA参加が増加しており、業界初の英語による対応を開始する。

PICK UP NEWS 企業

新出光 EV スクーターシェアリング 大学と共同研究

日刊油業報知 (HELLO) 8月16日

新出光はEVスクーターのシェアリングサービス事業「ラクすく」において、8月1日より九州大学と福岡大学との共同研究を開始した。

「ラクすく」の乗車データと衛星データを組み合わせて分析を行い、利用者のアクセス改善、アクセス向上効果の地域分布の可視化を検証するというもの。「ラクすく」は8月1日時点で福岡市内に290台、ポートは150か所で展開。2024年度にはポートを200か所に拡大する計画。

PICK UP NEWS マーケット

中古車販売店への要望 業界全体の健全化と信頼性向上

自動車流通新聞 8月25日

ゲーネットマガジンのアンケートによると、中古車購入未経験者の中古車購入に対する不安について「販売店（業界）への不信心」が29.4%でトップになったことが分かった。一方、中古車販売店利用者に対する中古車販売店への要望では「業界全体の健全化と信頼性の向上」が30.4%でトップとなった。中古車購入の経験にかかわらず、ユーザーは販売店への不信心を持ち、改善を求めていることが明らかになっている。

2024 年上半期車名別盗難台数 ランクルの盗難が急増

日刊油業報知 (HELLO) 8月27日

警察庁がまとめた「令和6年度上半期における車名別盗難台数の状況」によるとトヨタ・ランドクルーザーが前年同期比2.3倍となる590台の盗難被害に遭い、車名別の最多となったことが分かった（前年同期3位）。昨年同期最多の盗難台数となったトヨタ・アルファードは同55台減少し、303台となったがいまだ高水準が続く。トヨタ・プリウスは同27台増加の287台で3番目に多い盗難台数となった。

日本版ライドシェアへの 参入促進の検討をスタート

国土交通省 ホームページ 8月27日

国土交通省は、各地域が抱える移動手段の不足に対応するため、タクシー以外の運送事業者による旅客運送を推進する、いわゆる日本版ライドシェアの参入促進の検討を8月27日に開催した交通政策審議会陸上交通分科会自動車部会（第7回）にてスタートさせた。日本版ライドシェアは雨天時、酷暑時、そしてイベント開催時に対応するバージョンアップが検討されている。自動車部会は今後も会合を開催し、年内にとりまとめを行う予定。

ASEAN の BEV 新車販売台数比率 2030 年に 17.8% に拡大

日刊油業報知 (HELLO) 8月27日

矢野経済研究所がまとめたASEANにおける四輪車・二輪車の電動化と電池戦略に関する2024年調査によると、2030年のASEAN9カ国におけるBEVの販売台数比率はAggressive予測で17.8%の成長を予測した。なお、2023年のBEV販売台数は14万5,000台であり、比率にして4.1%である。ASEANでのBEV需要の高まりは中国で過剰生産されたBEVが制度を活用することでタイに無税輸入されたことなどで増加が続いている。

2023 年度 輸入車新規登録台数 前年比増の 31 万 1,268 台

日刊油業報知 (HELLO) 9月10日

日本自動車輸入組合の発表によると、2023年度の輸入車新規登録台数は31万1,268台となり、前年度比+1.2%で3年ぶりに増加したことが分かった。輸入車のうち、乗用車は28万1,330台で同+1.9%であるのに対し、貨物車は2万9,809台で同-5.7%と明暗を分けた。車名別ではメルセデス・ベンツが5万1,534台（前年度比-2.3%）で首位、2位はビー・エム・ダブリューの3万3,712台（同+6.2%）、3位はフォルクス・ワーゲンの3万2,172台（同+2.4%）と続く。

Audatex Japan の見積りツール 業界初 SBI 損保が試験導入

日刊油業報知 (HELLO) 9月11日

SBI損害保険は8月22日、Audatex Japanが提供するソレラキャプタークレームズ オンライン見積りツールの試験導入と本ツールを活用した輸入車の修理費検証を開始したと発表した。輸入車メーカーが策定した工数を多く収録する同見積りツールの導入はダイレクト型損保としては業界初となる。これにより、合理的で適切な輸入車修理費の算定に取り組むことが可能となった。

ダブル連結トラックの対象路線を拡充 特殊車両通行許可申請の受付を開始

国土交通省 報道発表 9月17日

国土交通省では、1台で通常的大型トラック2台分の輸送が可能な「ダブル連結トラック」を2019年1月に本格導入して以降、対象路線を順次拡大してきた。今般、北海道、首都高速、阪神高速での通行区間を初めて追加するほか、災害時の迂回路となる上信越道、北陸道、中国道等でも拡充を実施。9月17日より、新たな対象路線を含めた区間で特殊車両通行許可申請の受付を開始した。

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/アルミジョイント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

知多安全ガラス

愛知県東海市富木島伏見3-2-4

代表者	栗木広太
創業	1973年
スタッフ数	8人
主な事業内容	ガラス交換
エイミング 月間作業台数	40台



栗木広太社長

— エイミングツール導入のきっかけは？

すでに他社製品でエイミングに取り組んでいたが、新しいターゲットが必要となり、以前から色々と気にかけてくれていた藤本社長を信頼して導入した。

— 導入して良かった点は？

車両の前後を行き来することなく、前方のみで短時間に中心線が導き出せること。特に、たまに扱う大型車はこれがないとリヤ側の中心点を出すのに難儀するため、大いにメリットがある。

— 今後の取り組みについて

特定整備認証を大いに活用し、これまで同様、ガラス交換だけに終わらず付帯作業はすべて完結できる体制を維持していきたい。それが顧客に対する責任感だと思う。



作業性の高さから今では一番手のポジションに

坂井ガレージ

佐賀県小城市芦刈町芦溝844-1

代表者	坂井規男
創業	2011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	5台



坂井規男社長

— エイミングツール導入のきっかけは？

以前、イチフェイスの講習会にオブザーバーとして参加したことがあり、藤本社長の熱意に感動するとともにエイミングの必要性を学び、ツールを入れるならここと決めていた。そして今年6月、補助金を活用して導入した。

— 導入して良かった点は？

藤本社長のていねいなサポートと、全国の技術者との情報共有が強みだと思う。困った時に相談できる人がいるのは非常に心強く、また皆から刺激を与えてもらっている。

— 今後の取り組みについて

エイミングはこれから力を注ぎたい分野。なので、これから社員全員で対応できる体制を作っていく、同業他社からも頼られる存在になりたい。



トライ&エラーを繰り返しながらエイミングの体制を整えていく

整備機器全般

 ボンネット内整備時の作業性を拡張

「ボンネットホルダー」

フードサポートロッドを使わずにボンネットの開閉と固定ができるホルダー。

ピラーからのベルト固定によりフード下の障害物がなく固定できるため、エンジンルーム内の計測作業がスムーズにでき、安全に修正作業、フロントボデーの交換ができる。



ALFA TEL 0495-27-6536
埼玉県本庄市下野堂652-10 FAX 0495-27-6537

グッズ類/カー用品/他

 小型プロジェクターで工程管理ボードをデジタル化

「LH-200」

最大300インチで投影できる小型プロジェクター。進捗管理表や警告表示の投影など多目的に活躍。A5サイズで約1kgと軽量で設置も容易。PC・PLCによる制御によりセンサーと連動させ必要時のみの投影も実現。現在テスト機の無料貸出を実施している。外形寸法:215×43×152mm、重量:約1kg、投影距離:最大9.46m。



カシオ計算機 FAX 03-5334-4847
東京都渋谷区本町1-6-2 <https://www.casio.com/jp/projectors/sp/builtin/>

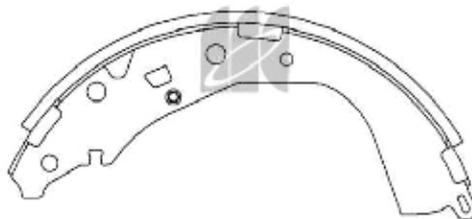
補修部品

 トヨタ救急車対応ブレーキシュー

「Z2441-10」「-20」

トヨタの救急車対応のブレーキシュー。純正番号「04495-35250」相当品。

適合車種：トヨタ救急車 TRH226S 年式06.04-



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/>

整備機器全般

 90枚ギア9.5sq.ラチェットハンドル

「ロングハンドル」「フレックスヘッド」 「フレックスヘッド&ロングハンドル」

90枚ギアの採用で、より使いやすくなった9.5sq.ラチェットハンドルシリーズ。送り角4°の操作性で今まで振り幅の確保が難しかった個所へのアクセスを可能にし、作業効率を向上させる。フォルムの工夫と山なり形状レバーの採用により、握りやすく力が掛けやすくなっている。3タイプをラインアップ。



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



油脂類、ワックスなど



JASO DL-1 取得。商用車に幅広く適合

MOLYGREEN クリーンディーゼル
「DL-1 0W-30」

省燃費性能を追求したディーゼルエンジンオイル。DPFを装着したDL-1規格の指定車、商用車に多く使われるトヨタ・ハイエースなどに適合。



容量：20ℓ (ペール缶)
規格：JASO DL-1
粘度：0W-30
油種：全合成油

CAPスタイル TEL 03-3298-7100

東京都大田区大森北1-11-5共和七番館6F <https://www.cap-style.co.jp>

整備機器全般



整備用/検査用兼用スキャンツール

「HDM-10000」

OBD検査にも対応した整備用/検査用兼用スキャンツール。「毎日使うからカンタン操作スピード重視」として、整備用モードと検査用モードを、2回のボタン操作で簡単に切り替え可能。短い手順にすることで時間短縮を実現。OBD検査時の本体とPCの接続は有線に加え、無線(Bluetooth)接続にも対応。次世代の車両通信規格ISO13400(イーサネット/DiP)採用車の検査対応も可能。



日立Astemoアフターマーケットジャパン TEL 03-3527-6241

東京都江東区東雲2-10-14 <https://aftermarket.hitachiastemo.com/japan>

グッズ類/カー用品/他



ファイヤーブランケット

「YFB-CST」

EV火災時に使える消火ブランケット。水や消火剤不要、覆うだけで火や煙、有毒ガスを内部に閉じ込めることができる。EV火災やバッテリー火災にも対応した強力な耐熱素材で、ガソリン車や発電機にも使用可能。



バンザイ TEL 03-3769-6880

東京都港区芝2-31-19 <https://www.banzai.co.jp>

油脂類、ワックスなど



大手海外自動車メーカーや航空機整備に指定

「WD-40」

海外でトップシェアを誇る多機能防錆潤滑剤。高い潤滑性で輸入車の硬いネジの固着にも効果を発揮。発がん性物質不使用で作業者の健康にも配慮。工具や金属部品を腐食から保護できるほか、エンジン内部の除湿・防湿、ガラスの曇り止めなど用途は多岐。内容量:300ml/400ml。ピンポイントとワイド噴射の切り替えが可能なSmart Straw(250ml)、ノズルを曲げられるEZ-reach(450ml)のほか、4ℓ・20ℓ缶とアプリーターも用意。



メテオAPAC TEL 045-909-1021

神奈川県横浜市青葉区美が丘5-35-2 インベリアルMビル301 FAX 045-909-1029

情報

BOX

information box

エムケーカシヤマ、「長野県パパママ 育休実践企業」認証取得



エムケーカシヤマ（樫山 剛士社長）はこのほど、「長野県パパママ育休実践企業」の認証を取得した。

同認証は、育休取得率や取組状況を公表する企業を育児休業の取得促進に積極的に取り組む企業として登録し、長野県がPRする制度で、登録企業は「ながのけん社員応援企業のさいと」で公開される。育児・介護規定の周知、時間単位での有給休暇取得（有給の分散化）、水曜日及び週末のノー残業デー推進、未就学児を持つ社員の短時間勤務、などが評価された。

国交省、 第8回OBD検査準備会を開催



国土交通省は9月4日、AP新橋（東京都港区）で、第8回OBD検査準備会を開催した。

指定工場のOBD検査の準備状況を把握するための各指標（8月26日時点）は、事業場ID登録率が98%、検査用アプリ初回ログイン完了率が94%、初回アプリ使用率が55%と発表された（いずれも輸入車メインの工場、二輪車のみ取り扱いの工場を除いた数字）。

検査履歴が明確に残るため、従来以上に厳密な監査ができるので、最初に入庫する機会が多いであろうディーラー工場に対して確実な検査実施を呼びかけていた。

オートメッセ × ジャパントラック ショー、富士スピードウェイで開催



10月27日に「オートメッセ×ジャパントラックショー in 富士スピードウ

エイ2024」が富士スピードウェイで開催される（主催：AMR×JTS2024実行委員会）。

同イベントは富士スピードウェイを全面貸切し、GT-Rやレーシングカー、ヒストリックカー、カスタムカー、トラック、トレーラーなど、多彩な車とトラックが一堂に集結する。入場料は無料だが、お得な価格で購入できる前売り駐車券がCNプレイガイドやローソンチケットで販売中。

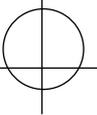
カーベル 第8回全国大会を開催



カーベル（伊藤一正社長）は、9月18日、グランドプリンスホテル新高輪（東京都港区）で第8回全国大会を開催した。

第1部では米澤総合法律事務所の米澤章吾所長の記念講演、毎回恒例の伊藤社長による伊藤タイム（講演）、各サービスの新メニュー発表、優秀店事例発表が行われた。

第2部では、イメージタレントのスギちゃんと今回より新しくイメージタレントに就任した元乃木坂46の山崎怜奈さんが登壇し、各キャンペーン表彰式のプレゼンターを務めた。その後、髭男爵、ゴー☆ジャスによるお笑いライブと続き、最後は歌手デビューが決まった伊藤社長とスギちゃんによるユニット「ダブルワイルド」のデビュー曲が披露され、盛況のうちに全国大会は幕を閉じた。



TOPICS-2

第60回

JAPAN DIY HOMECENTER SHOW2024、開催

▶ 日本DIY・ホームセンター協会

日本DIY・ホームセンター協会（東京都千代田区、稲葉敏幸会長）が主催する「JAPAN DIY HOMECENTER SHOW2024」が8月29～31日の3日間、幕張メッセ（千葉県千葉市）で開かれた。60周年を迎え、「ホームセンター業界最大の展示会」と銘打たれた同展は一般ユーザー向けの工具、塗料、電化製品などのアイテムが一堂に会し、海外メーカーも数多く出展。カーアフター業界では手軽に扱えるコーティング剤や多様なメンテナンス用品などプロとカーオーナーの垣根を超えて自動車補修や整備をより身近に体感できるアイテムが多く披露された。出展規模は603社・1,265小間。3日間で合計60,225人が来場した。次回は2025年8月21～23日同所で開催予定。



京都機械工具

2030年までにプラスチックの使用量10%減（2021年比）を目標にプリスター梱包などを可能な限り廃止。ラベルやパッケージは「KTCレッド」へ統一。洗練された新デザインが来場者の目を引いた



メテオAPAC

防錆潤滑剤「WD-40」を紹介。新製品の「EZ-REACH」は長いノズルが自在に曲げられるため、エンジン内部など手が届き難かった場所へ容易に噴射が可能になった

TOPICS-3

オートモーティブワールド秋、開催
自動車産業に関わる最先端技術が集まる

▶ RX japan

RX japan（東京都新宿区、田中岳志社長）は幕張メッセ（千葉県千葉市）にて9月4～6日の3日間、自動車最先端技術の総合展示会「第3回オートモーティブワールド秋」を開催した。

会場では「第3回Factory Innovation Week 秋」と「第3回ネブコンジャパン秋」も併催され、SDVやEVほか次世代モビリティなど自動車産業に関わる210社が出展、810製品が出展された。

会場ではEV車両バッテリーの温度管理に期待される潜熱蓄熱材（ENEOSサンエナジー）や、銀ナノワ

イヤをコーティングし通电による発熱で暖めるシートカバー（双日マシナリー）、車両の位置情報を利用して現金やQRコードの提示不要で車両に乗ったまま決済が可能になるソリューション（萩原エレクトロニクス）など、あらゆる角度から自動車に関する新技術が提案された。

またAI関連技術については、学習AIを搭載したメーターの読み取りや設備の警備などを担うロボット（ugo）のほか、生成AIを用いた生産計画の自動化や人事管理のDX化を謳うソフトウェアも多く見られた。なかにはAIの学習自体をフォローアップするよう



な提案もあり、もはや自動車産業においてもAI活用が大前提となっていることがうかがえた。

3日間の来場者数合計は22,623人。次回は2025年9月17～19日、同会場にて開催予定。



第20回 中古車保証の付帯は100%を目指すべし

中古車販売では、どんなに整備を徹底したとしても、納車後の故障リスクをなくすることは難しい。納車後の万が一の故障に備え、確実に中古車保証を付帯したい。

中古車保証の付帯によって得られるメリットは3つある。

メリット① 競合との差別化になる

特にGoo-netなどの中古車販売サイトでは、車両情報に保証の有無の記載がある。ユーザーにとって保証の有無は選別基準の一つとなる。当然、保証がない車よりも保証がある車のほうが信頼性は高いため、競合車との大きな差別化になる。このように、自社で購入するメリットを訴求する場合、有償保証の最も低価格なベースプランを販売店の負担で付帯することが有効だ。原価は少し上がるが、安心感につながり車両の魅力が増す。

メリット② アップセルができる

中古車保証を上手に活用することで、販売時の利益を増やすことができる。多くの中古車保証商品には、プレミアムプランなどの上位商品がある。最低限のベースプランは車両に無料で付帯するものの、商談時には、上位プランや長期プランの追加提案を徹底

することで、お客様にはより安心できるプランを提供しながらも、アップセルが可能となる。特に電装品などの上位プランでしか保証されない部品の故障リスクを丁寧に解説して提案したい。

また、メーカーの保証が切れる5年落ちの車な

どは、「新車から5年が過ぎると、交換が必要な部品があり故障リスクが高まるため、メーカー保証も5年であることが多い。ぜひ、こちらの上位プランをお勧めします」などと説明するのが有効だ。もちろん高年式や低走行の車両でも、保証料が安くお客様へお勧めしやすいため、確実に上位プランを提案したい。

メリット③ お客様との接点を増やし、リピートにつなげられる

最後に最も重要なのが、納車後の接点強化によるリピートの獲得だ。保証が付いていれば、万が一の故障などのトラブルの際に、お客様は必ず連絡をくれる。もちろん保証対象であれば保証修理となるため販売店としても安心だ。

仮に保証対象外の修理だったとして



も、販売時の上位プランの提案の際に保証箇所を説明できていれば、しっかりと見積もりを提示してお客様から合意をいただき修理をすることで信頼を獲得できる。

このように、売りっぱなしではなく、故障など、お客様がお困りの際に連絡をいただき丁寧に対応することで、信頼され長いお付き合いをいただけることとなる。こういった積み重ねが基盤客の増大につながり、安定的な経営の柱となるのは言うまでもない。

トータルカーライフサポートの実現に向けて中古車保証の付帯を徹底いただきたい。

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8回 新規取り組みへの抵抗解消方法

みなさまこんにちは！ヤマウチの人見です。今月は「新規取り組みへの抵抗解消方法」です。あーこれって、あるあるですよ。子供のころって「変化する」は日常的に身の回りで起こっていましたし、いろんな挑戦を楽しんでいたように思います。ところが年を重ねていきますと挑戦を楽しめなくなりがちです。そりゃあ、人生の中で知識を吸収するだけでなく、酸いも甘いも経験してきたわけでもね。「人様にご迷惑をかけたくない!」と、思っている責任感が強い方であればあるほどに「挑戦なんてして、もし失敗したら、とんでもねえことになるぞ!」と、脳から危険アラートが出るのは当たり前のことだと思います。

こちらのコラムでも触れたことがあるのですが、私は30年近く前にメカニックが全員一斉に退職するという、とんでもないテロに見舞われたことがあります（くわしくは細うで繁盛記第一回をご確認ください）。皆様が辞めた原因は「預かり型車検から立ち会い型車検に運営スタイルを変更する際、主役であるメカニックに相談を一切せずにエライ人たちだけで決めてしまった」ことでした。

この経験を経て、私は何をしても現

場の皆様に「これしようと思うんやけど、どう思う？イケそう?」と、確認するようになりました。フロントスタッフであったころの「挑戦」を思い起こしますと、挑戦の内容を日常会話に織り交せて、スタッフ「全員」にお話をすることを意識していたように思います。

いつも反対意見しか言わない方への申し入れはとっても気力が必要ですからホントは回避したいですよ？ だけど絶対に逃げません。サラッとフツツに「コレってどう思うー？イケそう?」と確認し、やれない理由をゴマンと並べ立てられたら「え？なんで反対なん？めっちゃ仕事がラクになるやん!!」「え？めっちゃ儲かるのになんで反対するん？なんか他にエエ作戦ってあるん?」と逆質問を繰り返してしまっていました（笑）。一見めんどくさそうに見えますけれど、そうでもなく、思い起こせば会話を楽しんでいた記憶しかありません（笑）。

マネージャーとなった今では、寂しいことに現場が若干遠くなってしまいましたから、「どう思うー?」とお尋ねする相手は首脳陣のみとなりました。しかし、当時培った技はそのままだ、グラグラ笑いながら会話できる雰囲気大切にしてい

ます。「これやろうと思うんや。ほな仕事がラクになって時間捻出できるやろ？昼寝タイムこしらえたらええんちゃう?」とか「アレやろうや！手間やけど、みんな好きなヤツやから小躍りレベルで喜ぶんちゃう?」こんな感じです。お笑い芸人よろしく、わざわざ笑いを取りに行くのではなく、スタッフの皆様がニコニコ笑っているシーンが想像できるように冗談を織り交ぜつつ「挑戦」のお話するのがミソってわけです。

新しいことへの挑戦を「会議で決まったから……」など真面目な面持ちでお話しちゃうと「それって必要なことですか!？」を繰り返される確率が高くなります。逆に「なんか面白そう!」と、思っていたように工夫しながらお話をしますと、難しい挑戦が楽しい挑戦に変わります。「いっちょうやるかあ!」が生まれてきたらサイコーですね!

新しい取り組みに挑戦する際は「決める前に必ずスタッフ『全員』へ相談する!」そして「皆さまがグラグラ笑っている未来が想像できるよう、工夫しながらお話しをする!」でございます!「新規の取組がしたいけれど抵抗勢力がね……」などとお悩みの方!ぜひお試しください。



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20回 TOP面談

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 山田健一

今回はIPの受領、Q&Aについてお伝えしました。IPとは「Information Package」の頭文字をとったもので、譲渡企業の取引先や取引内容、詳細な経営指標データなど、秘密情報が加工されずにパッケージ化された資料一式のことを指します。企業概要書作成の元データとも言えるもので、IPを参考により具体的なQ&Aを行って検討を進めるために必要な資料ということをご説明しました。

今回は「TOP面談」についてご説明します。TOP面談とは譲受企業と譲渡企業オーナーが直接面談し、両社の自己紹介、創業から現在までの沿革、今回譲渡または譲受を検討している理由などを話した上で、具体的検討するための質問や経営者の人となりを知るためのコミュニケーションをとるためのものとなります。また、よりイメージを持つために譲渡企業の工場や店舗見学も同時に行うこともしばしばあります。

TOP面談で気を付けるべきことは色々あるのですが、ここではポイントとなる3点についてお話ししたいと思います。

まず1点目は「質疑応答を目的としない」ということです。TOP面談は具体的検討を進めるための絶好の機会であるため、譲受企業からすると色々なことを聞きたいのはとてもよく理解できますが、TOP面談は両社の関係性を深める意味合いが強いため、質疑応答の時間が長くなると、どうしても譲渡側からすると尋問されているような気持ちになってしまいます。

また、譲渡金額について「これでどうだ」と決めに来る方もたまにいらっしゃいますが、これもM&Aにおいてはご法度です。アドバイザーがついているようであれば、交渉は必ずアドバイザーに任せて進めるようにしてください。

アドバイザーは多数ある両社の意向をくみ取りながら折り合いをつける交渉をしてくれます。TOP面談でどうしても確認したいことがあれば面談前にアドバイザーと調整して面談に臨むのがよいでしょう。

2点目は「譲渡企業優先」ということです。M&A自体は譲受企業と譲渡企業の交渉となるので、譲渡企業が下で譲受企業が上のような認識

を持たれている譲受企業がいらっしゃると思いますが、このスタンスだと決まるご縁も決まらなくなります。イメージとしては、これまで育ててこられた娘さんをお譲受させていただく、想いを大切に継がせていただく、という接し方が必要です。座る位置も譲受側は下座が鉄則です。

そして3点目は「譲渡企業で実施する時は従業員にばれないように」という点です。普段スーツ着用しない会社に何人もビシッとしたスーツを着て伺うとどう思われるでしょうか。何かあったのかなと噂が回ってしまうかもしれません。また、会議室の扉が薄い場合は話す内容が漏れてしまうかもしれません。

スーツではなく私服で行く、参加人数を減らす、違う場所で行う、など状況に応じて検討が必要です。

次回は意向表明、基本合意について具体的にお伝えします。



筆者プロフィール

国内大手EC会社にてマーケティングを担当。その後、大手M&Aアドバイザー会社にて上場企業の経営戦略立案やM&Aアドバイザーとして数多くのM&Aを実行支援。2016年に(株)フォーバルの事業承継支援事業立ち上げに参画。自動車アフターマーケットでの後継者問題の解決、補助金支援に力を入れている。

事業承継・M&Aのご相談はこちら

株式会社フォーバル

事業承継支援部

自動車アフターマーケットチーム責任者 寺越

TEL:0120-37-4086

<https://forval-shoukei.jp/>



グーネットピット加盟工場に寄せられる多くの修理事例から人気の高い事例を紹介！

その他作業実績が盛りだくさん→<https://www.goo-net.com/pit/>

ハルカーステーション

(徳島県徳島市)

症状 エアコンが突然効かなくなる

原因 マグネットクラッチ不良

対象車両 スズキ ワゴン R スティングレー
DBA-MH23S 平成 22 年式



故障診断

グーネットピットをご覧いただいた新規のお客様よりワゴンRスティングレーのエアコン修理を御用命いただきました。

症状はエアコンが効いていて、しばらくしたら突然効かなくなるというご相談です。ご自身でエアコンリレーを交換されたようですが、症状が改善しなかったとのこと。問診の時点で何となく予想できましたが、しっかりと原因を診断していきます。

まずは吹出口の温度の確認です。20.5℃くらいでした。冷えは若干弱いですが、全然冷えていないわけでもなさそうです。しばらくそのまま様子を見てみると突然温度が上がりました。28℃まで上がっており、コンプレッサーが稼働していませんでした。

コンプレッサーのマグネットクラッチ不良で間違いないでしょう。極力コストを抑えたいということでしたので、今回ももちろんリビルト部品でコンプレッサー交換をご提案致しました。本当はエキスパンションバルブも同時交換が推奨なのですが、今回はご予算優先で外しました。

作業

ベルトも問題なさそうなので、今回は再利用します。コンプレッサーの下部を止めている2本のボルトのサビが酷かったので、交換しようか迷いましたが、サビを落としてしっかりネジ山を作って、こちらも再利用します。

こういう手間がとても大事なことで弊社では考えています。時間が掛かるのは、腕が悪いのではなく、手間を掛けているからです。

それはお客様には見えない部分ですが、手間を掛けている工場と手間を省いている工場とでは、必ず後々お車の状態に差が出てきます。

組み上がりました。真空引きをして、真空状態のまま一晩置きます。本当はパバッとガス入れて終わらせたいのですが、これもまた一手間を掛ける理由があります。クーラーラインのガス漏れを再度確認するためです。

翌朝、問題なく真空を保っておりましたのでガスを調整しながら、冷えの確認をしていきます。外気温32℃、吹出口温度10.5℃。合格です。

ちなみに、同時期にワゴンRの兄弟のマツダAZワゴンお預かりしました。お預かり時吹出口19℃。コンプレッサーは正常に稼働、エンジンルーム内のガスのリークも特に見当たらず、恐らくはエバポレーターからの微力のガス漏れと推測しました。

微量であれば効果あるかもしれないということで、漏れ止めオイルのDr.LEAKとACガスの入れ替えを施工したところ、13℃まで回復。Dr.LEAKには蛍光剤も入っていますので、次回冷えが悪くなった際に漏れ箇所の特定期率が上がります。とりあえず、エアコンとしては十分いけそうなので、こちらはこれでご納車いたしました。



20.5℃から28℃へ急激に上昇



ベルト(左)とボルト(右)を再利用



真空引きを一晩置く



吹出口温度10.5℃を確認

タイヤ交換関連機器・ツール特集 タイヤ交換をより便利に

早い地域ではそろそろ冬タイヤへの交換時期を迎える。オールシーズンタイヤなるものも出始めているが、冬タイヤへの交換ニーズはまだまだ健在。ここではタイヤ交換をより便利にする機器やツールを紹介する。



0.1mmの高精度でタイヤ溝を測定

タイヤトレッドデプステスタ「TTM113」

アルティア » [https:// altia.co.jp](https://altia.co.jp)

0.1mmの精度でタイヤ溝の測定ができる高精度の携帯型タイヤトレッドデプステスタ。ハンドヘルドタイプでラインレーザーを使用することで、トレッド全体を一度に測定可能。

小型軽量のハンドヘルドタイプなので、地面とボデーとの隙間で測定できるなど測定場所を選ばない。測定に使うラインレーザーはトレッド全体をスキャンすることで、タイヤ1本の溝の数や深さを一度に測定できる。スキャン幅は180mmと幅広い仕様のタイヤ

もサポート。0.1mmの精度で測定でき、測定データはリアルタイムでディスプレイに表示される。

Wi-Fi接続すると、測定結果をレポート（トレッド深さデータ、摩耗分析、制動距離推定、メンテナンス提案等）として作成・表示できる。スマートフォンやタブレットなど、より大きな画面で確認できるので、カーオーナーとの情報共有もスムーズ。付属の校正ブロックを使用することで、テストの精度を校正できるのも安心。



用途に合わせた2タイプのタイヤチェンジャー

レバーレスタイヤチェンジャー「NS100」・多用途タイヤチェンジャー「NS95」

イヤサカ » <https://www.iyasaka.co.jp>

2タイプのタイヤチェンジャーが登場。デュアルツールの搭載でレバーレス操作を可能にしたNSシリーズのフルスペックモデルが「NS100」。レバーレス操作を可能にするDTヘッドと、タイヤ組み込み時のBPローラーという2つのツールを反転するだけで切り替えが可能。困難なタイヤの場合はレバーレス操作、一般的なタイヤでスピード作業重視の場合は通常のタイヤレバー作業といった使い分けができる。

ホイールサポートが大きくなり、タイ

ヤを安定し支え、ビード落とし作業が確実になった。ビードブレーカは2段階の開度調整式でタイヤ・ホイールのサイズ・形状に合わせやすい。

用途に合わせて4モデル・3仕様・7オプションを選択できる「NS95」。22インチのリム径対応のベーシックモデルを基本に、ビードプレス仕様のスタンダードモデル、右側集約サポートのパフォーマンスモデル、ビードプレス・マウントプレスを搭載したハイグレードモデルをラインアップ。

NS100-2SBH
(オプション付き)



NS95-BM
(オプション付き)

ホイールの位置合わせがすばやく可能

クイックホイールガイドピンセット

京都機械工具 » <https://ktc.jp/>

ホイールボルト採用車のホイール取り付け時の位置合わせがすばやく調整でき、脱落を防止するクイックホイールガイドピンにM12サイズが登場。

指先がしっかり掛かる形状と太さで、つかみやすい上に滑りにくく、先端部が細く丸くした独自の形状をしているため、差し込みやすく、ねじ穴を傷付けにくい。また先端にワンタッチで着脱が可能なボールプランジヤを採用し、先端のボールが幅広いねじピッチの溝にしっかり固定されることで抜けにく

く、国産車から欧州車まで多くの車種に対応する。

M12が全長：125mm、重量：90g、対応ねじピッチ：1.25、1.5、1.75mm。
M14が全長：150mm、重量：145g、対応ねじピッチ：1.25、1.5mm。セット内容はM12×2、M14×2、専用クリアケース。



通過させるだけでタイヤ溝を計測可能

通過式タイヤ溝測定装置「EASY-TREAD」

バンザイ » <https://www.banzai.co.jp>

床面に設置し、3～8km/hの速度で車両を通過させるだけで、自動的にタイヤの残り溝が測定できる光学式タイヤ溝測定装置。タイヤディプスゲージで測定するよりもすばやく簡単に測定できるため、作業の簡素化と時間短縮に貢献できる。

トレッド部の3点を計測するため、溝の深さだけでなく、タイヤの部位による摩耗の違いも確認できる。測定結果は画面上に表示でき、デスクトップパソコンのみならず、タブレットPC

などで見せることも可能。

また、測定結果は診断レポートとして印刷も可能で、タイヤ交換やローテーションのアドバイスに活用できる。

対象車両は軽四輪～普通自動車で、最大輪荷重は2トン。床上仕様と埋設仕様の2タイプをラインアップ。

入庫車両の簡易タイヤ点検からのタイヤ交換の提案、変摩耗を見つけアライメントへの提案にも大いに活躍する。



整備機器・ツールでも進むデジタル化

今回採り上げたのは、もちろん数ある商品の中でもごく一部に過ぎない。とはいえものの、限られた中でもITを活かした商品が多く見られた。いずれも機器をより便利に、作業時間をいかに短くできるか？という目的で採用している。

折しも、業界を問わず人手不足が叫ばれているだけに、この方向性も自然な流れと言える。一方で、パソコンやインターネットをはじめとしたITを、どちらかという敬遠しがちなのが自動車整備業界だ。

こうした機器を入口としてIT機器に親しみ、アレルギーを解消した上でIT必須なOBD検査や電子制御装置整備への対応を進めていただきたいと願うばかりだ。



デントリペアを一步前へ！デントリペアリーディングカンパニー、日本デントショップネットワーク主催のデントリペアのビッグイベント

IASRE JAPAN

第4回 国際スマートリペア展示会

IASRE JAPAN 2024

イアスレ・ジャパン

International Automotive SMART-REPAIR Exhibition JAPAN

国際デントリペア技術大会

デントリペア世界チャンピオン決定戦 & デントリペアフレッシュマン大会 & 各種セミナー開催

2024 12/14-15

堺市産業振興センター

■住所：〒591-8025 大阪府堺市北区長曾根町183番地5

■問い合わせ先：IASRE JAPAN 事務局

☎072 (273) 5571

世界トップクラスの技術者たちが集う

超有名選手のテクニックがライブで見れる！世界一の技術者を決める2日間！

世界中のツールメーカー来日！

海外のデントリペアツールメーカーが来日出展・最新ツールの展示即売会あり。各種セミナー開催予定



競技の様子



前回優勝者 Yurii



メーカーによるセミナー

料金(税込)

当日販売入場券

(1日券) 3,000円

(2日券) 5,000円

先行販売入場券

(1日券) 2,500円

(2日券) 4,500円



1日券



2日券

FamilyMart

前売券のご購入は下記 URL から、もしくは左記 QR コードから購入できます。発券はファミリーマートで可能です。

https://www.ticketpay.jp/booking/?event_id=49539

https://www.ticketpay.jp/booking/?event_id=49538

■主催：日本デントショップネットワーク本部

■E-mail：info@dent-shop.om

■フリーダイヤル：0120-703-853

Japan Dent-shop.network

残り僅か！出展企業募集中！

IASRE-JAPAN (検索)

日本のみならず海外からも多くの受講生を受け入れている日本デントショップネットワーク。デントリペアの最先端技術だけでなく、集客や営業マナースキルなどのノウハウも学べる「DENT-SHOPテクニカルスクール」の卒業生を紹介。

全国で活躍するDENT-SHOPテクニカルスクール卒業生



ケンスファクトリー

高知県高知市東秦泉寺369-1

代表者 梶浦 健

創 業 2016年5月

事業内容 出張修理専門デントリペア、
ウィンドリペア

—テクニカルスクールに入学したきっかけは？

カーディーラーで整備士として13年間ほど勤務していたが、钣金部門へ異動になった際、月刊ボデーショップレポートでテクニカルスクールの存在を知ったのがきっかけ。我流ではなく、しっかりとした技術を基礎から習得するためにプロフェッショナルコースに入校した。

—受講した感想は？

約2ヵ月間の受講だったが、生徒の技術習得のスピードに合わせた難易度の課題を提供してくれるため、集中的に基礎から応用までデントリペア技術を学ぶことができる。また、最新のデントリペアに関する情報や技術、ツールに触れられることも素晴らしい。

—今後の取り組みについて

今の目標は、損傷車を預かる工場を構えることで急な依頼にも対応できる体制を整えたい。同じ凹みはないため毎日がチャレンジではあるが、デントリペアの技術をさらに研鑽し高めたい。



オールカーサポート キリハラ

沖縄県豊見城市字与根508-2

代表者 切原 康成

創 業 2010年

事業内容 デントリペア、ウィンドリペア、
一般整備・車検

—テクニカルスクールに入学したきっかけは？

整備士としてカーディーラーで勤務後、独立時に他社とのサービスメニューの差別化を図るためにスクールのプロフェッショナルコールを受講した。

—受講した感想は？

钣金修理の経験があったため、受講前はデントリペアがどのようなものかある程度想像はしていたが、実際に受講してそのイメージを覆された。整備作業とは違って技術者によって仕上がりが異なり、学んだ技術が自分に残るのも魅力。

—今後の取り組みについて

2022年には特定整備認証を取得した。コンプライアンス意識を持ちつつ、現在取り組んでいるSNSやバス広告などを継続し、絶えず情報を発信することで自社だけでなくデントリペアそのものの知名度をさらに上げていきたい。



正しい金額で正しく請求し 信頼を得ることができるソフト

R&N

社長＝大塚尚輝 所在地＝山梨県甲府市南口町5-23
使用ソフト＝ラクロスII

大手企業を退職し、洗車・ コーティングをメインに創業

2017年に洗車・コーティング施工を専門としたR&Nを創業した大塚尚輝社長。多くの人がそうであるように大塚社長にも独立、創業に至るまでに紆余曲折があった。

車が好きでアルバイトとして始めたガソリンスタンドでの働きが評価され、正社員として大手石油元売り企業の本社に就職し、10年間勤務した大塚社長。年収は平均以上ではあったが、求められる数字の大きさと残業時間の多さからこのままでは精神を患うと確信。住宅ローンを組んだ直後に退職した。現在、ともに働く妻の莉菜さんは「ローンがあるのに夫が無職とか焦りますよね」と笑いながら当時を振り返る。

企業勤めが合わないと分かった大塚社長は、地元の山梨県に戻ると前職での経験を活かして低資本から始められる洗車・コーティング事業を、建てたばかりの新築のガレージで莉菜さんとスタート。入庫が安定してくると、同じく過去に経験があった钣金塗装を始めるために工場を借りて移転した。



大塚尚輝社長（中）と妻の莉菜さん（右）、三浦和樹工場長

钣金塗装見積りシステムが 信頼関係を構築する

钣金塗装業を始めると環境は大きく変わった。保険会社との協定が増え、売り上げも増加していった。入庫もさらに増え、2019年にはより広い現在の敷地に移転するなど業績は右肩上がりとなった。その一方で、保険会社が出してくる見積りに納得がいかないことも増えてきた。「見積りについて知らないと思われて安く出してきたのだろう」と考えた大塚社長は塗料販売店に相談。「顧客管理機能や整備書類も出せることや、ソフトも営業マンも工場寄りの考えを持っていること、導入費用の面を見てもラクロスだと思った」とし、2021年に钣金塗装見積りソフト「ラクロスII」の導入を決意する。

それまで顧客管理や見積書はすべてエクセルで管理してきた同社にとって、ラクロスIIの導入は作業効率面、見積書の精度の面で大きな効果を発揮した。正確に钣金塗装の見積りができることで、これまで曖昧だった保険会社との交渉が対等な立場でできるようになった。一般客に対しては作業に対してど



「ラクロスIIは可能性を広げてくれた」と大塚社長



れくらいの時間がかかり、どれだけの料金になるかの説明もできるようになった。「大手中古車販売店の不正によって、業界全体に疑いの目が向けられているが、説得力のある素材をこちらから提出することで信頼を得られた」と効果を口にする。

トータルカーライフの サポートを目指して

住宅ローンを抱えながら独立・創業というチャレンジをした大塚社長。2023年9月には特定整備認証を取得して整備も本格的に行うようになるなど業容は拡大している。今後は輸入車の受け入れ、車販や保険取り扱いなどトータルカーライフのサポートを目指す。「車に関する業務の間口を広げ、若い子が入社した際にこの仕事の楽しさを伝えられるようにしていきたい」と話す大塚社長。車好きの創業社長として、自社だけでなく業界全体の魅力を伝えるために、チャレンジを続けていく。

ラクロスII
RACROS II



三浦工場長は钣金塗装部門の大黒柱として同社を支える



システムの
「正義」
はここにある

ラクロスⅢ

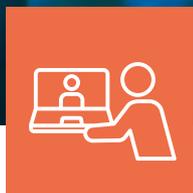
ラクロスⅢ

鋳金塗装見積りシステム

MorenonⅢ

SEMINAR

プロトリオスのお届けする研修のご案内



リモート研修

各テーマ所要時間

45分～

費用

55,000 円～

(税込)



集合研修

各テーマ所要時間

2時間程度

費用

143,000 円～

(税込)



労働安全衛生法 特別教育

各テーマ所要時間

1日 (6時間) ～

費用

220,000 円～

(税込)



コース研修

各テーマ所要時間

1日 (6時間) ～

費用

220,000 円～

(税込)

研修テーマはご要望に合わせてカスタマイズに応じます。上記の所要時間および費用は、1講座あたりを指します。

Protorios Aftermarket Seminar

自動車アフターマーケットに関する知りたいこと、知っておくべきこと。
すべてここで学ぶことができます。

無料セミナーはこちらのQRコードからお申し込みください



PCやスマホから視聴する

毎週水曜日開催 (17時30分から60分程度)

参加費: 無料

セミナーコンテンツの一例

情報	人材	ビジネス	経営
・ OBD検査 ・ 補助金・M&A	・ 外国人材活用 ・ 給付金活用	・ 洗車・コーティング ・ 車販	・ 事業分析・事業計画 ・ DX化

リアル研修に参加する

整備工場向け経営計画セミナー

講義とワークの2部構成で、自社の経営計画作成ノウハウを学ぶ。経営計画の必要性から実際に2025年版作成に至るまで、「経営計画作成塾」を開催します。

10月下旬より3回にわたり順次開催予定
(開催日程および開催場所は、決定次第発表いたします)



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



[BSRweb]
<https://bsrweb.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

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/>

タイヤサービスを効率的にサポート！

ALTA

MSR [メンテナンスソリューションサポート] 2024年11月号 第2巻 第8号 通巻21号 令和6年10月5日発行 (毎月5日発行) 発行人/小川直紀 発行所/株式会社フロリス 電話/06-6227-5661

タイヤチェンジャー スマートウイニング RSW-GX

高い剛性 安心・安全な操作 作業効率化 省力化

難易度の高いタイヤ交換もお任せ！

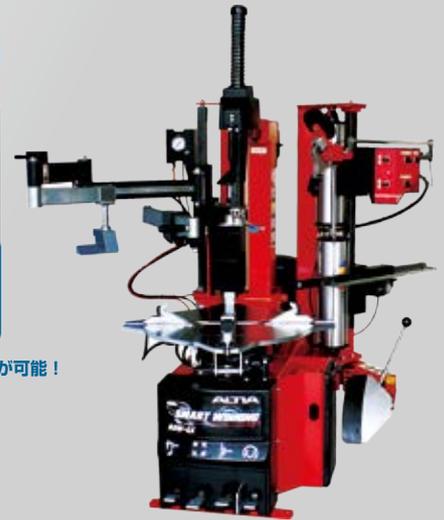
作業効率化・省力化を実現！



デュアルツールによるレバーレス操作



スピーディーな
ビード外しを実現！



POINT! 特殊形状のDTヘッドによりタイヤビード部に負担を掛けない上ビード外し作業が可能！

製品情報



ホイールプレス装置



上下プレス装置の単独昇降



タイヤチェンジャー スマートロード RSR-LA

大型液晶タッチパネル搭載 視認性・操作性抜群 安全な低速回転

安全で安定した測定を実現！

大口径タイヤのバランス調整も簡単操作！



- 均一な測定結果がでるレーザーセンサー入力
- ホイールの内側を明るく照らす「LED 照明装置」標準装備
- スプレーガンホルダーや大容量のウェイトカバー搭載で利便性抜群

エアロックシステム



スピーディーで
確実な固定作業を実現



21.5 インチの液晶モニター



利便性
抜群



製品情報



タイヤトレッド デプステスタ

ハンドヘルドタイプでラインレーザーを使用することで **トレッド全体を一度に測定可能！**

- タイヤの脱着不要のスピーディーなレーザー測定
- 測定ポイントにヘッドを当てるだけの簡単操作
- グラフィカルで見やすい診断データを表示

製品情報



画面イメージ



Wi-Fi接続すると
測定結果を
QRコードで表示
カーオーナーへの
共有が可能

診断レポート



測定イメージ



創造する信頼のパートナー
ALTA
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

