

〔 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]

12月号

メンテナンスショップレポート

令和6年11月5日発行（毎月5日発行）



特集①

快適な職場を考える 採用に走る前にやるべきこと

特集②

職場快適化・効率化特集 機器・ツールで快適な職場づくりを

〔 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

人とクルマに優しい
サービスの未来空間を創造

BANZAI[®]

BANZAI! **BANZAI** × **DAIKIN**



温水洗浄機 **EPC-1000**



エレクトリックパワークリーン



エコキュートと接続することで
ボイラー非搭載の環境に配慮した高圧温水洗浄機
CO₂排出量 約85%削減!! (当社比)

- ボイラータイプの高圧温水洗浄機と比較し、給油する手間とランニングコストを削減できます。
- モーターストップ機能付きで電力使用量も低減します。
- 洗車を多く行う場合、
エコキュートを連結設置することで、
高頻度の使用にも対応可能です。



安全に関するご注意：ご使用の前に「取扱説明書」をよくお読みの上、正しくお使いください。（型式・仕様は予告なく変更することがあります。）

BANZAI 株式会社 **バンザイ**

■本社 〒105-8580 東京都港区芝2-31-19
TEL 03(3769)6880(代) FAX 03(3456)4691
<https://www.banzai.co.jp> E-mail: eigo@banzai.co.jp



ISO9001認証取得
ISO14001認証取得

バンザイは SDGs を推進する
日本ユネスコ協会連盟の賛助
会員として支援しています。

【入庫管理】と【ネット予約】を一元化！ 入庫予約管理はこれ一本！



ネット予約もできるクラウド型入庫管理システム

／ 実質50%OFFで導入できる！ ／

IT導入補助金2024 対象ITツールに認定！

- ・ 通常枠 1~3 プロセス
- ・ クラウド利用料の 2 年分が補助対象に！
- ・ 補助率：1/2 以内
- ・ 補助額：5 万円以上 1 5 0 万円未満



・ 基幹システム連携



・ 各種システム連携可能



株式会社ヤマウチ

〒761-8057
香川県高松市田村町397番地

☎ 087-867-6868

(平日 9:00 ~ 17:00)

<https://totoco.biz>



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11月5日発行 ¥0
12月号



[表紙写真]

次世代車両、アルミ修理にも対応した HINOMARU BODY SHOP。快適かつ効率的な工場内だけでなく、周囲への騒音対策はもちろんソーラーパネルも導入予定など環境面にも配慮した。

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

08 快適な職場を考える
採用に走る前にやるべきこと

始まった人材不足。ともかく採用を!となる前に、自社が社員定着に最適な職場なのかを様々な角度から検証する

20 職場快適化・効率化特集
機器・ツールで快適な職場づくりを

人材を取り合うこのご時勢、せっかく内定した方を逃すなんてもったいない。人材が定着する職場を機器・ツールの面から考える

インタビュー

06 三和部品 代表取締役会長 別府 秀人 氏

Topics

07 MSC感動夢工場 第5回研究会を開催

工場ルポルタージュ

15 ウィン（愛知県岡崎市）

情報

18 業界ニュースひろい読み

22 新製品情報

24 情報 BOX

写真ニュース

25 Japan Mobility Show Bizweek 2024、開催

30 オートアフターマーケット 2024、開催

連載記事

26 車販取り組みのための基礎工事

寄稿 チームエル 関友信

27 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

28 実践 M&A こんな時どうする？

寄稿 フォーバル 山田健一

29 みんなの修理事例

協和自動車（佐賀県小城市）

※今回、業界徒然草はお休みです。

INTERVIEW インタビュー



奄美大島の本島全域を商圈とする三和部品では、注文から配達までの時間を可能な限り短縮するため、リビルト部品を在庫としてストックするなど、社内システムの構築を15年前から整えてきた。同社の強みと今後について聞いた。

——三和部品の強みは？

ボデーパーツだけでなく、足回りも含めたリビルト部品のラインアップと在庫数



強みを活かした
サービスを展開
顧客へ満足を届ける

別府 秀人 氏

● 三和部品 代表取締役会長

サブディーラーの整備工場から1988年に独立し吉永モーターズとして創業。1995年に現在の三和部品（鹿児島県奄美市）に社名を変更し、整備部品の販売だけでなく塗装機器などの車体整備関連製品を取り扱うことで、兼業工場が多い奄美大島のアフターカーサービスを支えている。

には自信を持っている。セルモーターやエアコンコンプレッサー、ラジエーターなどをそろえ、顧客からの注文に即時対応可能な状況を維持している。地域の整備工場への入庫は新車のみならず型式が少し古くなった車も少なくなく、メーカーからの部品供給も充実しているケースが多い。だからこそ、他社との差別化を図るためにもスピードにこだわったサービス対応を常に心掛けている。

また奄美大島では、兼業工場が多いため整備部品やツールだけでなくスプレーガンなどの塗装機器も取り扱うことで顧客のニーズに広く応えている。その他にも、四

方が海に囲まれていることもあり台風などで強い風が吹くと潮風が飛散し車の塩害が生じやすい。そのため、塩害対策として錆止め剤なども主力製品として取り扱う。

創業当初は5人だったスタッフも現在は9人となり、顧客訪問の時間や機会を捻出しやすくなった。モノを売るのはたやすいことではないが、販売して届けるだけでなく、直接顔を合わせてコミュニケーションを取ることで、人同士の対話を構築できるのも卸しの強み。部品商として、そうしたワンランク上のサービスを提供すべき役割があると実感している。売り上げだけではなく、顧客の工場が存続するために協力できることは何か、常に考えて行動に移すことを目標とし尽力したい。

——今後の抱負を

迅速に工場に部品を供給するのは当然として、顧客との密な信頼関係を構築すべく、営業の基礎となるコミュニケーション能力へさらに磨きをかけていきたい。

現場の整備作業では、オルタネーターの交換など、事故による故障だけでなく車齢が伸びたことによる入庫対応も増加傾向にある。純正部品だけでなく、強みであるリビルト部品の部門をスタッフ増員により強化するとともに、顧客との信頼関係を軸としたニーズに沿った提案を今後も継続していく。



第5回研究会を開催 バンザイトレセン、HINOMARU BODY SHOPを見学 ツールプラネット 寺川佳秀 取締役が講演

▶ MSC感動夢工場

全国各地の有力整備工場で組織するMSC感動夢工場（小川慶一会長・協賛バンザイ）は10月16・17日の2日間、岐阜県各地で第5回研究会を開催した。初日はバンザイの名古屋トレーニングセンターの見学を兼ねて、同敷地内に社屋を構えるツールプラネットで講演を開催。「OBD検査と今後のスキャンツール」をテーマに、ツールプラネットの寺川佳秀取締役が講演を行った。

講演では10月より始まったOBD検査の概要、対象装置や検査を行うために必要な機器、また検査用スキャンツールと整備用スキャンツールの違いといった基本的な事項にも触れた。

その上で、特筆すべき事項として、

一部輸入車（ベンツ、ボルボ）で採用の始まった車載ECU内の通信で使われるプロトコル「DoIP」に触れ、国産車でも2026年後半から採用の見込みがあるため、検査用・整備用を問わず対応するスキャンツールをいずれは用意する必要があることを訴えた。

また、特殊な事例として、OBD検査対象の特定DTCが消去してあるにもかかわらず、チェックランプが点灯するケース（ROB＝通常の故障ではない故障）を一部カーメーカーの最新車両で体感したと紹介した。特定DTC照会アプリの仕様は公開されていないが、おそらくこのROBについてはチェックをかけていないと寺川氏は見ており、すなわちランプが点灯しているにもか

かわらずアプリでの判定は合格となってしまう恐れがある。今後の国交省の対応が待たれるとした。

2日目は同会会員の日の丸興業（岐阜県岐阜市）が今年1月にオープンさせた鋳金塗装工場である「HINOMARU BODY SHOP」を見学。最新車体修理への対応と、5Sの励行しやすさにこだわって作られた工場に仕上がっている。同社がボルボの正規ディーラーも営業している関係から求められる、アルミボデーの修理にも対応しているのが最新式工場たる由縁だ。

続いて、岐阜市が2028年3月31日までの5年間、実証実験を行っている自動運転バス「GIFU HEART BUS」を体験乗車した。定員は9人、事前予約も可能で、予約の有無にかかわらず無料で乗車できる。



最新機器が詰まった
バンザイ・トレーニングセンター



ソーラーパネルも設置予定という
HINOMARU BODY SHOP



プロならではの視点で語る寺川佳秀取締役



平日は12便を運行するGIFU HEART BUS

記者の目

今回の研究会で特筆すべきは、チェックランプが点灯しているにもかかわらず特定DTCなし＝OBD検査合格になってしまうケースが存在するという事実。最新の一部車種のためのため本番を迎えるまでまだ猶予があるわけだが、国交省の早期対応が望まれる。（八木正純）



｜ 特 集 ｜

快適な職場を考える 採用に走る前にやるべきこと

2025年度予算にも自動車整備業の 人材確保・育成推進を要求

世の中どこへ行っても人手不足の状況が見受けられる。たとえば飲食店に入っても、ボタンでスタッフを呼んだにもかかわらずなかなか来ない。フタを開けてみたら2人でホールを回していましたなどというケースもまま見受けられる。

これが酷くなると、まだコロナ禍もないころの話だが、オープンしたばかりの店が「スタッフが確保できなくなりましたので閉店します」との貼り紙を出す事態にまで追い込まれたこともある。

さて、自動車整備業界に目を戻す。

自検協の発表によれば、自動車の保有台数は2,023年で8,245万1,350台。2,024年も8,256万8,673台を記録しており、いずれ減ると言われていながらも今のところ8,000万台を維持している。

さて、これらの整備を支える整備士の人数はどうか。日整連発行の「自動車白書」によれば、2018年から2023年の6年間で多少の増減を繰り返しつつも2022年の33万1,681人から2023年は33万1,255人とわずかながら減少している。2020年→2021年以降、これで3年連続の減少ということになる。

全国合計で数百人の減少ならば微々たるものというとらえ方もできるが、整備白書の数値は集計結果を基に全整備工場当たりで換算したもので、あくまでも目安。実態はもっと深刻な事態に陥っている可能性もある。

こうした事態を重く見て、国交省では8月に公表した2025（令和7）年度予算概算要求において、自動車整備業の人材確保・育成の推進について2億2,700万円を要求・提出している。

自動車の点検整備、事故車修理を通じて安全・安心な車社会を支える自動車整備業の持続的成長のため、整備事業者が適正水準の利益を確保し、

人材の確保・育成を進められる環境を整備するのが目的だ。

主な取り組みとしては、①働きやすい職場づくりの調査、②修理工賃の実態調査、③整備人材の確保・育成の推進を挙げている（図）。

人材確保・採用も重要 しかしその前にやるべきことが

「人手不足」と聞くと、「どこに求人広告を打とう」とか、「どうやって確保しよう」などを真っ先に考えがちだが、少し待っていただきたい。

その前にいくつかやっておくべきことがある。まずは自社のPRがインターネット上で充分にできているかをご確認いただきたい。

御社を知るきっかけはどうあれ、最終的には御社がどんな会社なのか、今時の就職希望者はインターネットで検索をかける。ここでヒットしなければ、存在しないのと同じ。どんなに良い会社だったとしても選択肢から漏れてしまうのだ。自前で用意するのが難しければ、外部のWebサイト構築サービスを利用してでもまずは土俵に上がりたい。

自社のWebサイトがあったとしてもまだまだ安心はできない。仮に様々な苦勞の末、採用にこぎ着けたとしよう。せっかく確保した人材が採用の端から辞めていってしまったらどうだろうか。これほどの悲劇はないはずだ。

とはいえ、「採用すること」にフォーカスし過ぎるあまり、入社して以後のこ

とがおろそかになっている整備工場は意外と多いのも関係者によればまた事実なのである。

たしかに人手不足ならば、すぐにも人手はほしい。しかし、採用とほぼ同時に辞めていくのでは元も子もない。

準備の手早さに比例して、応募率、採用率が高まるなら話は別だが、焦ったところで良い結果は出ない。ここは一旦落ち着いて、はたして自社は社員が落ち着いて働ける職場になっているのか、定着率の高い職場になっているのか、点検してみてはいかがだろうか。

今回は様々な角度から働きやすい職場、人材が定着しやすい職場を考える。その先には応募がバンバン来る、そんな未来を描いていこう。

自動車整備業の人材確保・育成の推進

【227百万円（193百万円 1.2倍）】

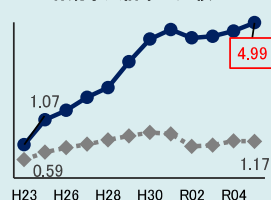
目 的

自動車の点検整備、事故車修理を通じて安全・安心なクルマ社会を支える自動車整備業の持続的成長のため、整備事業者が適正水準の利益を確保し、人材の確保・育成を進められる環境を整備する。

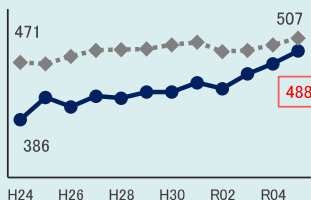
内 容

自動車整備業の有効求人倍率は4.99となるなど、自動車整備士の人材不足は深刻化。整備人材の確保・育成のためには、働きやすい職場づくり、適正水準の利益確保、整備士の処遇改善が重要。

●全業種平均と自動車整備要員の有効求人倍率の比較



●自動車整備要員の年間給与の推移



●事故車修理における適正工賃の確保

◆事故車の修理作業



◆修理後の自動ブレーキ等の調整



◆修理工賃の一般的な計算式

修理工賃＝（標準作業時間）×（工賃単価）の合計

働きやすい職場づくりの調査

- 働きやすい職場の先駆的な取組を調査する。

修理工賃の実態調査

- 事故車修理における標準作業時間の実態を調査する。
- 工賃単価交渉の好事例を調査する。

整備人材の確保・育成の推進

- 先進技術教材の活用により整備士養成を推進する。
- 整備技術の向上の研修支援によりリスキリングを推進する。

出典：国交省 令和7年度予算概算要求概要

わたしが働いてきた整備の現場

メカドルゆきさん

メカドルという唯一無二の存在として自動車アフターマーケットの様々なシーンで輝きを放つメカドルゆきさん。ディーラーのサービス工場からチューニング系の整備事業場まで、十数年にわたって現場で働いてきたメカドルゆきさんに整備業界の職場環境について思いの丈を語ってもらった。

男性に負けないよう めちゃくちゃ勉強した日々

これまで、ディーラーだけでなく、専門の整備工場の現場でも働いてきた。今でこそ、女性の活躍みたいなのが言われているけれど、自分が整備士として働き始めた十数年前の自動車整備業界ではそんな機運は微塵もなかった。嫌なことは数えきれないほどしてきたし、女性メカニックという立場で得をしたことはひとつもなかったね。今でこそ整備士の資格を持っている女性はけっこういると思うけれど、十数年もの間、ずっと現場で働き続けた女性はわたしくらいだと思う。それは自分の誇りのひとつ。

「現場に女性が来ると社内の空気が変わるから」という理由だけで採用されなかったということもあって、それはかなり悔しい思い出かな。自分はキャリアを重ねて、できない整備はないし、めちゃくちゃ勉強もしてきた。女性ということで力がない分、電気にも詳しくなろうと思って、配線図も読めるようになった。それなのに、「女性だから」という理由で働けないのは、納得がいけないし、それが今も整備業界が変われない一因だと思う。

とあるディーラーの本社工場で働いたことがあるんだけど、めちゃくちゃ大変で、すぐに嫌になっちゃった。メカニック同士の雰囲気が悪かったし、本社直結

なのでルールが厳しくて、これなら残業は常態化するようになって思った。工場長とも相性がよくなくて、3カ月で辞めた。でも、日産ディーラーのハイパフォーマンセンタ―では長く働いた。休みがほとんどなくて大変だったけれどもね。

営業を優遇すると 社内の雰囲気は悪くなる

専門整備工場の場合、社長の存在が現場に近い。これはディーラー工場にはなかった感覚だった。チューニング系の整備工場で働いた時は、社長と喧嘩をして退職したことがあって、常に社長が近くにいるから、仕事のやり方とかでぶつかることがよくあった。

専門整備の経営者には2つのタイプがあると思う。自身が整備士でもある社長、整備士の経験がない二代目、三代目の経営者。どっちがいいかを評価することは難しい。社長が現場に来るのがストレスという整備士もいれば、現場経験のない社長は整備士の気持ちを汲んでくれず、何に困っているかを理解しようとしないうちにもよくある。ただ言えるのは現場の雰囲気を作るのは社長次第。現場経験のあるなしでその雰囲気は全然違ってくるよ。

車販をしている会社だと、たいてい営業が優遇される構造になっているよね。



女性という性別を超え、整備士のイメージを高めた
メカドルゆきさん

給与体系とか、営業の意見が優先されるときか。まだまだそういう会社は多いと思う。整備士がそういう場面を見てしまったり、感じたりするとモチベーションを保つのが難しくなる。整備の経験がない経営者は営業を大事にする傾向が強いし、そういう空気感はメカニックの多くが嫌だと思っていて。そんな会社はだいたい営業とメカニックが仲良くできなくて、派閥ができて、雰囲気が悪くなる。車販と整備で利益率を考えたら、営業と販売で格差が生じるのは分からなくもないけど、営業ばかりが優遇される会社はメカニックのモチベーションは低いと思う。自ずとメカニックの定着率も悪くなるんじゃないかな。

整備専門学校に通っている女性や、整備士になることを親から反対されている人から相談を受けるのだけれど、「力というところでは男性には叶わない。力で劣っている分、整備の勉強をたくさんして、経験をどんどん積んでほしい」とアドバイスしている。これからも若い子や女性メカニックの道筋をつけてあげたい。

メカニクル

自動車業界総合支援企業から見る、人材が残る工場とは

2020年に自動車業界総合支援サービス「メカニクル」を立ち上げた池田陽花社長。SNS総フォロワー数20万人超えのインフルエンサーとしても活躍する。整備士が求める企業、採用企業側が留意すべきことなどを聞いた。

メカニクルで企業と人材を支援

中学生のころに観た映画をきっかけに整備士に憧れを持ち、高校卒業後に整備士資格を取得し、輸入車ディーラーで整備士として働いていたのですが、身体を壊したことで退職。何をしたいか分からない時期がありました。そんな中、自動車業界で働く人たちの力になりたいと思い、ディレクタを創業し、自動車業界総合支援サービス「メカニクル」の運営をスタートさせました。

メカニクルでは整備士人材紹介、整備士採用コンサル、採用特化型SNS運用を主軸にサービスを展開しています。人材紹介では転職相談を公式LINE経由で行っており、整備士登録者数は3,000人を超えています。LINE登録をした整備士の方には簡単なアンケートに答えていただき、その情報を当社で精査し、提携先企業に紹介するサービスです。私自身も整備士だったこともあり、業界特化型のキャリアアドバイザーとして適正なアドバイスを心がけています。

採用コンサルティングは企業の人事部とともに課題を改善し、整備士雇用を推し進めています。

退職の一番の要因は人間関係とやりがい

コロナ禍を経て、整備士の働き方が変

わっているのを感じます。従来は大手カーディーラーに勤めるのが正解という風潮が強かったのですが、最近では大手中古車販売店などがディーラー以上の好待遇で求人を出しており、ディーラ

ーから転職する人も若手も増えています。私たちが見てきた中で、退職理由で多いのは人間関係とやりがいです。私が担当している企業の社長は整備士出身なので、整備士ファーストの考えを押し出しており、離職者も非常に少ない傾向にあります。

定着率が高い企業の共通点は経営陣、上司、部下の風通しが良いことが挙げられます。整備士の平均年齢は若手が入ってこないことで上がり続けています。つまり、今のこの業界は昭和生まれの人たちがコアとなっています。当然、平成生まれの若手たちとは生活環境も教育環境もまったく違います。また、ITなどと距離を置いていた業界に長くいたことで現在の環境に合わせたアップデートが遅れ、良かれと思っていたことが平成生まれの若手に合わない可能性があります。単なる退職のみならず、まったくの異業種へ転職しているのもそういう理由があるように思います。

ベテランの方々が考え方を今の働き方にアップデートすべきなのかもしれませ



総フォロワー数20万人を超えるインフルエンサーとしても活躍する池田陽花社長

ん。給与や福利厚生など経営面に直結する対応を取るのは難しい企業が多いかと思いますが、まずはそれ以外でできることに挑戦してみてもどうでしょうか。

情緒と合理の融合で離職は防げる

ほかに人員に困っていない企業の共通点として目立つのは、経営者が金融や商社など他業種出身だということです。業界の慣習に囚われない、明確な理念とビジョンを持って事業に望む姿勢にベテラン、若手問わず付いていっています。

これまでの自動車業界は情緒や優しさを優先した業界でした。一方、異業種では時には厳しい合理的な経営が進み、結果的に若手人材はそちらに流れています。情緒という優しさを持っている企業が、合理的な判断を持ち合わせた経営をすると、職場環境の改善が行われ、新たな人材確保につながると思います。

チームエル



人が集まり定着する会社の創り方 社員の離職を防止する3つのタイミングとその対策

愛車ひろばカーリンクを運営するチームエルでは、整備工場の基盤客における車両代替え＝基盤代替えの重要性を訴えているが、それも組織あつてのこと。社員の定着率を上げるための3つのタイミングと対策を説いている。

社員が離職する原因とは？

社員が離職する原因を一言で言えば、ごく単純に「やる気がマイナスになってしまっから」である。

やる気をマイナスにしないための 3つのタイミングに応じた対策

離職する理由は人によってそれぞれ異なるが、離職するタイミングとその理由は鮮明になっている。離職するタイミングは図にある通り、大きく分けて3つ。入社時、入社1年後、そして2年目以降（いつでも）である。

まず入社時のNG行為は、「何をやってもらうか決まっていない状態で新入社

員を迎えること」である。教育担当が決まっていなかったり、研修メニューもないなど不安を感じさせる行為もちろんNGだ。また、先輩・上司と積極的に話せる場を設けることも重要だ。

次に入社1年後の段階では、仕事にも慣れてきて、一步引いた目で自社の労働環境は大丈夫なのか？に意識が働くので、ここまでに就業規則、労働時間、有給休暇が確立していないとアウトだ。

そこをクリアして2年目、仕事にも慣れ、技術も身についた。今後どのような役割を期待されているのだろうか？に意識が向く時期となる。

このタイミングまでに、社員に成長予感を持ってもらうため、①成長ステップの作

成及び提示、また②社員がどうなりたいかを会社として把握しキャリアを設計する。①、②を実現するために③成功体験・成長体験を積ませる必要がある。

チームエルでは整備工場の抱える様々な課題に対してセミナーを定期的実施している。無料セミナーの他、弊社とのコラボセミナーも今後予定しているので、ぜひチェックされたい。



【 時期 】	【 辞める理由 】	【 対応策 】
入社時 仕事・組織に慣れてきた時期	・ 理念に共感できなかった ・ 組織風土になじめない ・ ほったらかしにされている ・ 相談できる人・窓口がない	・ 社員を知る機会の創出 ・ 定期的なキャリア面談の実施（困っていることを聞き解決していく姿勢を見せる）
1年後 期待と不安を感じている時期 会社の仕組みや人や上司の言動に目が行きやすい時期	・ コンプライアンスが守られてない ・ 残業・有給等国が決めたルールが整備されていない ・ 賃金テーブルがない ・ 就業規則がない	労務環境の整備 （国で定められたルールはすべて整える） ・ 就業規則作成 ・ 残業・休日管理体制 ・ ハラスメント防止策等
2年目以降 将来のキャリアを考える時期	・ 成長実感がない ・ 成長予感がない =キャリアパスが整備されていない	・ 公正な評価の仕組み整備 ・ 給与・賞与体系の構築&見える化 ・ 昇格・昇進の基準、要件の構築 =成長ステップの作成と実行

リネットジャパングループ 海外HR 事業部

自動車補修、整備に対応した
育成プログラムを整える

経営理念として「ビジネスを通じて『偉大な作品』を創る」を掲げ、収益活動と社会貢献を両立させたビジネスモデルを展開するリネットジャパングループ（本社：愛知県名古屋市中区）。海外HR事業部では、カンボジアでの自動車整備に関わる人材育成及び日本への技能実習生の送り出し事業を展開。その仕組みや特徴などを紹介する。

人材育成から
日本での受け入れまでを管理

海外HR事業部では、日本語教育・技能講習などのトレーニングを担うカンボジア政府認定の送り出し機関「リネットカンボジアHR」、技能実習生の日本での職業紹介や受け入れを扱う「ジャパンアライアンス協同組合」を運営。育成から送り出し、受け入れまでを一貫して同事業部で管理する。また、カンボジアの政府機関である労働職業訓練省の協力のもと、JACAと当社が作成した自動車整備士養成プログラムを用意している。

リネットカンボジアHRは、2018年に京都府自動車整備振興会や滋賀県自動車整備振興会などと同社が協力して自動車整備に特化した教育機関として設立。日本語の3級自動車整備士資格レベルを目標にした独自の研修カリキュラムと、日本語コミュニケーションのプログラムが基盤となっている。そのため、整備・钣金塗装、溶接の技能講習は日本の現場でも十分に通用する実践的な内容となっており、講師陣には日本で就業経験のある技術者をそろえる。

また技能実習の候補生として、大学や職業訓練校の卒業生を中心に厳しい選抜基準をクリアした生徒が多数在籍しており、一定の水準を満たした場合のみ実習生として就職することができる。日本語の習得はもちろんのこと、日本の法令講

習やコンプライアンス教育に重点を置いたカリキュラムを組んでおり、出国前に日本で働く心構えを醸成していく。

受け入れ先とのミスマッチングを防ぐ

候補生は就学中、面談を重ねることで日本でどのような仕事内容に就いてどのようにキャリアを重ねていきたいのかを具体的に決めていく。車種や作業内容をここで明確にしておくことで、日本での受け入れ先の選定を可能な限り正確にし、ミスマッチングを防止するためである。また実習生の受け入れ先を選定する際は、ジャパンアライアンス協同組合を通して求人票を精査した上で、適正な受け入れがなされるよう注力している。

実習生が働き始めた後のアフターフォロー体制も整えており、オンラインでの日本語講習や面談を通じたメンタル面のサポートも行っている。定期的な工場訪問も初年度は1ヵ月、2年目は3ヵ月ごとに実施し、現場に馴染んでいるか、問題はないかなどの確認をする。

適正な受け入れを推進する

リネットカンボジアHRの候補生の多くは、自動車補修技術を習得し自身のキャリアアップのためにはるばる海を渡って来る。もちろん海外人材自身の日本語やスキル向上の意欲維持が大前提であることは言うまでもない。しかし、人手不足を否めない日本の自動車整備業界におい

て、彼らを受け入れることが単なる労働力の確保に終始しないよう、一定の基準を満たす人材育成システムの構築が急務となるだろう。受け入れ側は、作業の各手順及び工程について理由や目的を正しく彼らに理解させていく日々の積み重ねが欠かせず、それが彼らの定着に大きく影響していることは間違いない。

現場での作業となると人と人との付き合いであり、海外人材とのコミュニケーションに不安を感じる場面はあるだろう。しかし、仮に日本人の新しい技術者を雇用したとして技術を伝えることができるだろうか。その教育体制は整っているだろうか。人材不足が叫ばれる今だからこそ、再度自社を見つめ直すべき時期に来ている。

同社では、人材育成や会社とのマッチングに最大限の注意を払うことでミスマッチングの可能性を1%でも減らす努力は怠らない。現在、リネットカンボジアHRには自動車整備士を目指す100~300人規模の技能実習候補生がいる。日本での就職を夢見る彼らのためにも今後も前進していく。



好取り組み事例：陸自動車

新卒採用に舵を切り
人材の確保と定着化に成功

1972年に創業し、一般車検・整備や钣金塗装だけでなくPDI（新車納車前点検整備）や純正オプションパーツの企画から製作・販売まで幅広い業容を持つ陸自動車（愛知県豊橋市、伊藤篤志社長）。中途採用から新卒採用へ求人募集の軸を変更したことで、安定した人材確保と定着を可能にした同社に話を聞いた。

新卒採用成功のためには行動あるのみ

現在の入庫は钣金塗装で月間90～100台を推移し、整備では年間約1,000台、一般車検では年間800台を処理する陸自動車。現在47人のスタッフが在籍しているが、平均年齢は約34歳と若く、直近9年では毎年1～5人の新規雇用を継続している。そのきっかけは2013年だった。

当時新たに事業所を増やすに当たり、大幅なスタッフ増員が必要だった同社は、当初中途採用を中心に経験者の人材募集を開始。しかし採用には至ったものの、あまり定着率が良くなかった。また中途採用のため、年齢と社歴が合わずスタッフ間の関係性にも良くない影響を及ぼしたと言う。

そこで2015年からは新卒採用に挑戦。だがノウハウもなく、自社のアピール方法も模索中のなか取り組んだ結果、応募もなく2016年4月時の採用は0人だった。しかし、反省を活かしてすぐに自社のアピール資料を作成し、2016年の採用活動をスタート。2017年には5人採用、2018年には4人、2019年にも4人と現在まで継続して採用に至っている。同社の採用活動を担当している中神敏光部長は、「広告費のお金を使って椅子に座っているだけでは人は来ない」と語る。

新卒の対象は自動車大学校や自動車専門学校には広げず、高校のみにターゲ

ットを絞り、実際に地域の高校へ足を運んで採用活動をしている。また、高校主催の異業種交流会にも参加することで、高校の先生との面識を広げ、翌年以降の活動に活かしている。「毎年同じ時期に採用できるため、採用活動を含め社内計画が立てやすい。またスタッフの年齢層が一年ごとに形成できるのも長期的に見て自社の財産となる」。

未経験者として新卒入社したスタッフへの教育期間は、「社内体制の構築に必要な時間であり、関わるすべてのスタッフが成長できる」とする。新入社員研修では、3級整備士資格を取得するための教科書を用いた座学や、現場に仮配属しOJTで現場実習を実施している。入社後数ヵ月は定期的な面談の機会を設けるなどの配慮も怠らない。

できることから取り組む

しかし、いくら新卒採用ができてみてもすぐに辞めてしまっただけでは意味がない。そのため同社では、新卒採用を本格始動した2016年頃から社内制度の構築に尽力している。

一つは就業規則の更新。法令を順守し、今の働き方に沿った形へと継続して徐々に変更することで、自動車整備工場特有の労働環境に終始しないようにしている。

また賃金テーブルを新たに作成し、給料を基本給、能力給、役職給の3テーブルで管理することで、各スタッフが目標を持って働きやすい環境を整えた。現場でも、フロントにおいて無理な納期のスケジュールを組まないようにし、若い技術者に作業負荷が掛かり過ぎないように調整している。「技術や知識が定着するには個人差があるが、会社としてその成長をバックアップできる体制を整えることが重要」。

新卒採用を始めて2～3年が経つまでは、研修期間や内容について試行錯誤し、時には面談などで担当業務の転換や異業種への転職を勧めたこともあったと言う。失敗を通じて理由を検証し今の体制に落ち着いた。現在では、若手スタッフの活躍などを業界関係誌などを通じて広めることで、自社だけでなく自動車整備業界の認知度を広げるための活動にも取り組む。「できることから着実に取り組んできたことが今に繋がっている。できることから始めましょう」。



Protorios Aftermarket Seminar

プロトリオスのお届けするオンラインセミナーのご案内



毎週水曜日開催
17:30から60分程度
参加費：無料

視聴ご希望の方は左のQRコードよりお申し込みください

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

11・12月の配信コンテンツ

(配信内容や配信日は変更となる場合がございます)

わずか1年で 新規顧客が44%増!

整備工場の集客術。
これまで実践してきた店舗集客や
ネット集客の方法をお教えます。

講師 人見いずみ氏 (ヤマウチ)

OBD検査 対応のポイント

システムの仕組みから
効率的な運用方法まで
1時間で深掘って解説します

講師 佐野和昭氏

自動車整備 外国人材採用の現状と ポイント

外国人採用に関して
不安点を取り除けるよう、
皆様からの質問も受け付けています

久高亜希子氏・劉継豪氏
(リネットジャパングループ)

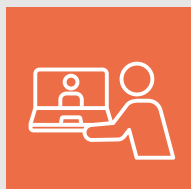
洗車ビジネス 成功の秘訣とは?

「洗車はおまけ」の時代は
終わりました。
洗車は来店につなげるチャンス

講師 平井新一氏
(本荘興産)

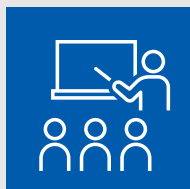
「OBD検査 対応のポイント」「洗車ビジネス成功の秘訣とは?」はアーカイブ配信となります。

研修の開催を
お考えの団体様



リモート研修

45分～
55,000円～



座学研修

2時間
143,000円～



実技研修

1日 (6時間) ～
220,000円～



労働安全衛生法特別教育

- ・電気自動車等の整備の作業に係る特別教育
- ・巻き上げ機運転者特別教育
- ・研削といしの取替え等業務特別教育 (近日開催予定)

1日 (学科+実技)
220,000円～

研修テーマや内容はご要望に応じます。



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/>



外国籍人材の在籍率35%、正社員11人を数える整備事業者が 整備士を目指す外国の若者に日本語学校を開校

2000年代初頭から外国籍人材を受け入れ、将来の人材不足に備えてきたウィン。トライ&エラーを繰り返し、今ではスタッフ数の35%を外国籍人材が占めている。PDI事業の係長は在籍10年のベトナム人の方が務めている。その同社が自動車整備を志す外国籍の若者に向けて日本語学校を開校した。今後も整備業界で外国籍人材が不可欠と見ているからである。外国籍人材の定着率のノウハウでは同社が整備業界随一であろう。

工場概要

代表取締役：加藤 博巳 本社：愛知県岡崎市六名南2-4-20 創業：1974年 スタッフ数：57人（外国籍20人、うち正社員は11人）

2000年代初頭より 外国籍人材を雇用

愛知県の西三河エリアでアルファロメオとフィアット・アバルトのディーラーを経営するウィンは1974年に創業。ホンダのPDI事業を皮切りに自動車リサイクル、そして自動車販売へと業態を拡張し、現在に至る。人材の不足感が出始めたのが2000年代初頭のこと。当時内製化していた車体整備で人手不足に陥った。そこで同社が求めたのは外国籍の人材だった。当時はまだ珍しかった自動車整備の留学生を入社させるとともに、将来的な人材育成を見据えて、技能実習生を受け入れた。2009年ごろのことである。当時はタイ人がほとんどだったが、その定着率は芳しくなかった。中にはトラブルを起

こした人や、無断で退職した人材も少なかった。

そうした状況は社内も想定しており、「外国人だから仕方ない」という空気が大勢だったという。しかしながら、受け入れから5年程度経ったころ、同社の加藤博巳社長の提案により、外国籍人材とのコミュニケーションを図る懇親会を開催した。そこで彼らは一様に、「楽しく働きたい」と吐露したという。同社の役員と社員はそうした声を受け止め、その後の外国籍人材を受け入れる体制を整えていった。

外国籍人材を受け入れる最大の障壁はコミュニケーションと教育である。語学力が伴っていない外国籍人材に一方的な教育を行っても、彼らの理解は追いつかない。そのため、その後も同じ失敗を繰り返してしまうことで、また日本人から怒ら

れることになる。この繰り返しで彼らは仕事に嫌気がさしてくるというのが、職場定着に至らないパターンであることが分かった。そこで、同社では教育の仕組みを変えた。また、お互いの文化や常識を理解するために、懇親会を定期的で開催した。こうした歩みよりで外国籍人材の定着率は少しずつ上がっていったのである。

PDI事業の係長は ベトナム籍人材を抜擢

現在、ウィンの社員は57人を数え、このうち20人が外国籍である。その20人のうち、正社員は11人を数える。彼らはほぼ整備要員として業務にあたるが、通訳として女性の外国籍人材も複数名存在する。なお、PDI事業の係長を務めているのがベトナム人のキエンさんで、来日し



サービス工場は検査ラインを含め全4ストール



ディーラー事業のサービス工場外観



「アルファロメオ三河」「フィアット/アバルト三河」の店舗



ウィン日本語学院の授業風景



PDI事業の係長を務めるキエンさん



整備士のナムさん（左）とルアンさん（右）



特定技能の資格を持つ整備士のディンさん

すでに10年のキャリアを積み重ねた。キエンさんは整備専門学校に留学生として来日、2級整備士資格を取得して同社に入社した。また、技能実習生として来日し、その後特定技能の資格を取得して就労する人材も在籍する。

同社の弓達孝常務取締役は、「外国籍人材が日本で働く目的は大きく分けて2つのタイプがある。ひとつは日本が好きで、ずっと日本で仕事したいというケース。そしてもうひとつが日本で技術を習得して、母国に帰り起業したいというタイプ」と語る。そうした夢を実現させることも受け入れる企業としての役割のひとつだ。

近年、日本は円安になり、以前と比べて稼げない国になったとも言われる。「それでも日本は安全な国であり、アジア諸国の中でも教育が充実している。まだ日

本は人気の国のひとつ」と弓達常務。「自動車整備において外国籍人材の役割はこれからさらに重要になる」と語る。

整備士を目指す人材向けの日本語学校を開校

こうした中、同社は2021年10月に学校法人としてウィン日本語学院を開校した。自動車整備士を目指す外国籍人材のための日本語学校である。このため、日本語教育には自動車の用語なども授業に含めているという。コースは1年半（10月入学）と2年制（4月入学）の2つのコースがあり、現在70人の生徒が在籍する。すでに卒業生を輩出し、全国の自動車整備学校や大学などに人材を送り出している。

ウィン日本語学院の定員は100人だ

が、同社では近い将来その定員に達すると見込む。それほど、外国籍人材の整備士への需要は多いようだ。

また、同社では非営利団体のGHR協同組合を組織して外国籍人材の受け入れを希望する企業の支援も行っている。ベトナムの人材送り出し機関と提携を図るなど、企業と外国籍人材のニーズに沿った架け橋として機能している。

外国籍人材との共生は多くの整備事業者が抱える大きなテーマである。弓達常務は、その課題のクリアに「楽しい職場を実現すること」を挙げた。外国籍人材の多くはSNSでつながっており、良い職場があると口コミで伝わるという。彼らが「働きたい」と思う会社になることが重要だ。人材の定着は職場の環境改善がカギを握っている。

業界ニュース ひろい読み

2024年9月16日～10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

東京海上日動など6社取り組み 自動運転の安全性検証

日刊油業報知 (HELLO) 9月20日

東京海上日動火災保険、先進モビリティ、デロイトトーマツコンサルティング、BIPROGY、三菱プレシジョン、IHIの6社は、千葉市でレベル4の自動運転サービスの実装に向け、安全性検証に取り組んでいる。千葉市からの委託を受けた取り組みで、自治体が主導して自動運転の安全性を検証する事業は全国初。幕張新都心の実際の交通環境や車両走行データ、リスク箇所や事故データを用いて仮想空間の環境を構築する。

PICK UP NEWS マーケット

自動車整備事業者の倒産・休廃業 過去最多ペースで推移

日刊油業報知 (HELLO) 9月25日

帝国データバンクがまとめた「自動車整備事業者の倒産、休廃業・解散動向」によると、2024年7月までに倒産が27件、休廃業・解散が271件の計298件発生しており、過去最多ペース（2020年の418件が最多）で推移していることが分かった。これらが増加している背景には深刻な人手不足や後継者難、経営者の高齢化問題に加え、自動車の電子化、電動化などの流れがあると見られる。

PICK UP NEWS マーケット

令和の中古車査定 多重被災車に注意

自動車流通新聞 9月25日

ジャッジメントの橋本剛取締役によると、かつて数年に一度程度だったひょうによる車両被害は毎年のように各地で発生するようになった結果、これまで想定していなかったケースが起きているという。ひょう害にあった車両が修理後に再度ひょう害にあう多重被災車の出現である。ルーフ交換歴があれば車両は修復歴に加え、ひょう害現状となるため値付けが難しくなる。多重被災車は高年式、高額車に多く、価格のブレ幅が大きくなる。

PICK UP NEWS 企業

スバルが協調型自動運転実証実験 ローカル 5G 導入は国内メーカー初

日刊油業報知 (HELLO) 9月26日

スバルは複数の自動運転車両による自動合流などの管制制御や遠隔で車両走行制御を行う、協調型自動運転実証実験を開始した。スバル研究実験センター美深試験場（北海道中川郡）の周回コース全域でローカル5G設備による通信環境下で行われる。テストコースへのローカル5G設備導入は国内自動車メーカー初。ノキアソリューションズ&ネットワークのシステムと日鉄ソリューションズのサポートで実現した。

PICK UP NEWS 行政・団体

リサイクル部品活用を呼びかけ 損保協会が3R推進月間

日刊油業報知 (HELLO) 9月29日

日本損害保険協会は、3R推進月間である10月1日～11月30日の2ヵ月間、自動車修理時などにおけるリサイクル部品活用を呼びかけるキャンペーンを自動車関連団体と共同で実施する。全国の整備工場などに価格競争力だけでなく、「品質管理もされており安心」、「廃棄物とともにCO₂の排出量を削減できる」という2点を周知・啓発していく。循環型社会形成とSDGsへの取り組みの一環として毎年実施している。

「自動運転インフラ検討会」開催 インフラの在り方について議論

国土交通省 ホームページ 10月1日

国土交通省は自動運転の実現を支援するため、自動運転に資する道路構造や路車協調システム、道路交通情報の収集・提供に関する体制やルール、情報通信インフラなど、インフラ全般の在り方を検討する検討会を設置、10月9日に開催した。自動運転における物標情報及び信号情報提供のニーズについてアンケート調査の結果などを踏まえ議論を行った。なお、物標情報とは、センサー等により検知した物体の位置情報や速度を指す。

大型車の車輪脱落事故防止 キャンペーンを実施

国土交通省 報道発表 10月1日

大型車の冬用タイヤへの交換時期に車輪の脱落事故が急増する傾向を踏まえ、国土交通省は10月1日よりタイヤ脱着時の確実な作業の徹底を呼びかける「大型車の車輪脱落事故防止キャンペーン」を実施する。主な取り組みとしては大型車のタイヤ脱着や保守を行う関係者に対し、適切なタイヤ脱着作業や保守管理の重要性について周知・啓発を図る。キャンペーンは2025年2月28日まで。

電子車検証の空き領域の活用 利活用事業者の募集を開始

国土交通省 報道発表 10月1日

電子車検証のICタグに設けられた空き領域に、民間企業や行政機関等が、サービスの提供が行える利活用サービスは、2025年4月の利用開始が予定されている。国土交通省は利活用サービスの提供主体となる利活用事業者の募集を10月1日より開始した。利活用サービスは基準を満たした利活用事業者が、車検証ICタグに設けられた空き領域にアプリを搭載することで、情報の書き込みが可能となる。

第3世代燃料電池システム共同開発 トヨタ・BMWが基本合意書を締結

日刊油業報知 (HELLO) 10月4日

トヨタ自動車とBMWグループは水素分野での協力関係を強化することで合意し、基本合意書を締結した。両社は第3世代燃料電池システムの共同開発に取り組み、両社のモデルに搭載。その第1弾として2028年にBMWによる初の量産型FCEVの生産開始を予定している。開発・調達の協力による相乗効果の創出やパワートレインユニットの統合によるコスト削減、商用・乗用の需要拡大などにも取り組む。

次世代リチウムイオン電池 パナソニックエナジーが2社に供給

日刊油業報知 (HELLO) 10月7日

パナソニックエナジーとマツダは経済産業省の「蓄電池に係る安定供給確保計画」の指定業者に認定された。これにより、パナソニックエナジーは次世代円筒型リチウムイオン電池セルの供給を行う。マツダは2027年に初のEV専用プラットフォームを採用するBEVを導入予定。

また、パナソニックエナジーはスバルにも同電池の供給を行う計画。スバルは2030年に世界販売120万台の半分以上をBEV化する目標を掲げている。

自動車税制抜本見直し改革案 自工会が公平な税制実現目指す

日刊油業報知 (HELLO) 10月11日

日本自動車工業会は10月2日、2025年度税制改正・予算要望の概要及び自動車税制抜本見直しの改革案についてオンラインで説明会を開いた。現行の課題として二重課税、車両の電動化対応、暫定税率の残存を挙げ、自工会として改革案を提示した。案の3本柱として自動車購入時の税金を消費税に一本化、保有時課税標準を重量ベースに統一、モビリティの受益に応じた新たな課税・負担の枠組みの導入を挙げた。

職場快適化・効率化特集

機器・ツールで 快適な職場づくりを

人間が起きている時間で一番長く過ごすのが職場である。すなわち、職場が快適でなければ、そこでの時間は楽しくならない。ましてや人手不足のこのご時勢、せっかくの人材が定着しないのはもったいない。快適で効率の良い整備工場を実現する商品を紹介する。



トータル車検ラインシステム「ラインマスター ALM2025」

安全自動車 » <https://www.anzen.co.jp>

OBD 検査にも対応し、コンプライアンスの強化と作業効率を向上する、新発売の車検ラインシステム。

車両諸元、検査情報をあらかじめ入力することで、間違いのない測定実施と半自動測定による簡単かつ直感的な操作で検査を進めることが可能に。

新機能1 車両諸元・検査情報設定

車両重量や車軸数、検査実施項目、規制基準（スピード、ヘッドライト、排気ガス）などの数値を事前に設定することで、検査開始後に誤って規制基

準を変更してしまうことなく作業を進めることが可能。

新機能2 画面の視認性向上

画面レイアウトや文字を見やすく工夫し、分かりやすいアイコンを使用することで視認性が向上。

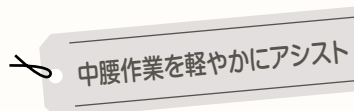
新機能3 音声・アニメーション案内

テスターの動作や車両の操作について音声で案内。分かりやすいアニメーションも付いている。

オプション機能 車両画像撮影システム

ラインマスターと連携し、完成検査

中に写真撮影を行うことで、不正車検防止に寄与。さらなるオプションとして、専用のナンバー認識機能を付加することも可能。車両情報の入力をさらに簡略化できる。



マッスルスーツ「Soft-Power」

イノフィス » <https://innophys.jp/>

人工筋肉の技術を応用したゴムの力で快適に腰の負担を軽減するアシストスーツ。これまでのサポーター型アシストスーツでは実現できなかったサポート力と、快適性を両立し、衣服のような着け心地を実現。辛い中腰作業を、1日中軽やかにアシストする。

本体重量は430gと軽量で長時間の着用でも苦にならない。それでいて腰部への負担を35%と軽減できる。動きやすく、歩く・しゃがむなど動きの多い作業に最適。肩部のバックルで、サポートの

ON・OFFが切り替え可能で、OFF時には装着したままで車の運転も可能。

装着は背負って、膝下のベルトを締めるだけ、10秒程度で一人でも簡単に行える。生地は身体への接触面積が小さいため、装着したことによる暑さもなく、夏場でも快適に使用できる。

サイズは1サイズで、背中のベルト調節で150~190cmと幅広く対応。

自動車整備の現場ではタイヤなど重量物も多いため、一部カーディーラーでの採用も始まっている。



保冷剤で作業中の暑さを緩和

熱中症対策・冷却ベスト「アイスハーネススタンダード」

イヤサカ » <https://www.iyasaka.co.jp>

冷え冷えの保冷剤を仕込むことで、作業中の暑さを緩和できる冷却ベスト。今年の夏も猛暑だっただけに、生産が追いつかないほど人気を博した。今から来年の夏に備えて準備をしておきたいだろうか。

冷え冷えの保冷剤を背中と両脇の下ポケット、合計3個所に入れることができ、冷えた血流を全身に送って体温上昇を防ぐ。インナー・アウターどちらに使用してもOK。

本体は生地を最低限までなくしたハ

ーネス型。余分な生地がない分、ベスト型よりも暑さを感じさせない。

肩ベルトで微調整が可能。保冷剤が身体にしっかり密着するので、ぶらつかず着用感の良さが疲労軽減にもつながる。

保冷剤の効力は4～6時間。本体重量は約110g、保冷剤装着状態で約740g。サイズはS・M/L・LL/3L・XLの4サイズで、カラーはブラック・ホワイト・ブルー・ネイビー・グレーの5色から選べる。



顧客との会話を一元管理

電話業務改善ツール「カイクラ」

シンカ » <https://kaiwa.cloud/>

電話業務における課題を解消するクラウド型のDXツール。独自開発したクラウド型CTIシステムにより、電話の着信と同時に顧客情報をパソコン画面に表示。過去に話した内容や今の契約内容など顧客の状況を理解した状態で通話できるため、お客様に寄り添ったコミュニケーションが実現できる。

電話の内容は自動で録音し、AIが自動でテキスト化。音声とテキストの両方で保存できる。重要な会話、内容が難しい会話は後から聞き直しができる

ので安心して電話対応をすることができ。クレーム抑止やクレーム内容の共有用途としても最適だ。

SMS（ショートメッセージ機能）でキャンペーン告知・予約リマインド・不在時の用件共有なども簡単。特に負荷がかかりがちな業務の効率化を実現。

通話記録を起点として、曜日、時間帯別の電話量をグラフで確認することもできるため、業務量の確認と人材配置を考える際に活用できる。発信や着信の多い相手先ベスト10も分かる。



完成検査時に画像履歴管理

車両画像管理システム「フォトセーバー 2」

バンザイ » <https://www.banzai.co.jp>

検査業務効率化システム「ネットワーク」と接続して検査ラインにカメラを設置することで、完成検査をしながら車両の検査履歴を画像管理できるシステム。

4台のカメラ（標準、最大で12台まで増設可能）で映像を確認しながら撮影。検査ラインからリモコン操作での撮影も可能になり、カメラのライブ画像は検査ラインのモニターにも表示が可能。さらにカメラにグループ設定をすることで複数の撮影ポイント、たと

えばストールごとにカメラを設置しての撮影も可能。

撮影した画像は、登録した車両にひも付けることができ、車両ナンバーや撮影日から検索及び印刷が可能なので、煩雑な管理から担当者を解放、作業負担を軽減する。画像という明確なエビデンスが残るため、コンプライアンス対応もばっちり。

なお、本商品は「ネットワーク」との接続無しでも使用可となっている。



おわびと訂正

10月号の15ページにおいて、バンザイの両製品の写真を誤って左右入れ違えて掲載いたしました。おわび申し上げます。

整備機器全般



3.2トンパンタグラフリフト

「RISING POWER LIFT」

スライドボードタイプの「ライジングパワー」とアーム+スライドボードタイプの「ライジングパワープラス」の2タイプを設定したパンタグラフリフト。両タイプとも能力3.2トン、揚程1,800mm。前者は軽自動車～普通乗用車、後者は軽自動車、1BOX車、SUV、小型トラック（ロングボデーを除く）までのリフトアップが可能。剛性強化を図り、動作時の振動を軽減し、薄型のため既存ピットの有効活用が可能。



アルティア TEL 03-6777-0071

東京都中央区晴海1-8-12晴海アイランドトリトンスクエア オフィスタワーZ棟 6階 <https://altia.co.jp/>

グッズ類／カー用品／他



拭き取り時間を大幅に短縮

「特大マイクロファイバースタオル」

特大サイズで、一度で拭き取りが可能なマイクロファイバースタオル。

タオルの両端を2人で持てば、ボンネットの拭き上げも迅速に完了する。素材：ポリエステル80%、ナイロン20%。サイズ：約75×200cm。



重光商事 TEL 076-238-8111

石川県金沢市大野町4-40-170 info@shigemitsu-shoji.co.jp

整備機器全般



業界初のノートPC&タブレットの2in1スキャンツール

「G-SCAN Z Tab LV」

汎用スキャンツール業界初となるノートPC型スキャンツール（型式認定済）。14型の画面タッチパネル液晶は360°回転可能でタブレットとしても使える2in1仕様。G-SCANシリーズ歴代最高スペック（メモリ：16GB、ストレージ：512GB）で入力作業もスムーズ。無線通信（OBD検査含む）に対応。電子車検証のICタグ読み取りに使用できるICタグリーダーと高感度タッチペンが付属。



インターサポート TEL 050-3802-4232

大阪府大阪市中央区今橋1-6-2 INSビル <https://g-scan.jp/>

整備機器全般



エマーソン マルチLED停止表示灯

「ピカッ灯」

底面とクリップ部の磁石で車体に固定可能なLED停止表示灯。道路交通法施行規則適合品で緊急停車時に約10時間連続点灯。灯を切り替え作業灯としても使用可能。

実行時間：白点灯Hi=3h
Low=10h
柴点減=10h
視認距離：夜間=約1,000m
昼間=約400m
本体重量：100g
サイズ：41×28×103mm
（幅×奥行×高さ）
電源：アルカリ乾電池
単4×3本（別売り）



ニューレイトン TEL 03-3676-2991

東京都江戸川区南篠崎町4-14-11 info@newrayton.co.jp



油脂類、ワックスなど



新車のような輝きと高耐久を実現

「ヘッドライト・リフォーマー・スプレーN」

下地研磨をしたヘッドライト表面に塗布することで、メーカー出荷時と同等の光沢と被膜を形成できる2液型のポリカーボネート用クリヤー。プライマーレスで作業でき、およそ3~4時間で完了する。30~50 μ m被膜を形成し、ヘッドライト表面を強力かつ長期間保護できる。内容量：180m ℓ 、使用目安：1缶で普通車サイズのヘッドライト1台分。



ニューレイトン TEL 03-3676-2991

東京都江戸川区南篠崎町4-14-11 info@newrayton.co.jp

油脂類、ワックスなど



可変ノズルで細部にリーチ

「WD-40 MUP EZ-REACH」

海外でトップシェアを誇る多機能防錆潤滑剤の「WD-40」に、ノズルを自在に曲げられる新タイプが登場。エンジン内部など従来ノズルでは届き難かった細部へリーチし、高い除湿・防湿・防錆性能を発揮する。ノズルを折りたたむことで広範囲噴射へも切り替え可能。内容量：450m ℓ 。



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

整備機器全般

タッチパネルでシンプル操作
全自動型フロンガス交換機

「RSA-700Touchシリーズ」

大型液晶タッチパネルモニターに作業手順をまとめて表示し、シンプル操作を実現した全自動フロンガス交換機。全自動でエアコンラインの状態を診断しながらガス回収から充填が行えるモードと、各作業別に条件設定が可能な単独モードを搭載。無線LAN環境であれば社内プリンターによる出力とソフトウェアの自動更新が可能。新ガス専用機「RSA-760Tyf」、旧ガス専用機「RSA-760T」、新旧ガス両対応「RSA-780T」のほか、ガス診断機能を搭載した「RSA-760Tyf RID」を展開。

電源：AC100V 50/60Hz

回収方式：圧縮方式・液化

サイズ：各約600×約729×約1,200mm（幅×奥行×高さ）

重量：118~129kg

タッチパネルにより
迅速な操作が可能

新ガス専用機「RSA 760Tyf」

ヤマダコーポレーション ナビダイヤル 0120-518-055 東京都大田区南馬込1-1-3 FAX 03-3777-3328

情報

BOX

information box

車検の速太郎 全国総合コンテストを開催



車検チェーン・車検の速太郎を展開する速太郎本部（高木芳郎社長、本社＝広島県広島市）は10月16・17日の2日間、車検の速太郎南大高店（愛知県名古屋市中村区）で第13回全国立会い対応コンテストと第11回全国受付対応コンテストを開催した。

開会式の冒頭、高木社長は「これからの厳しい自動車整備業界を生き残っていくためには、人間力の向上を目指していかなければならない。この総合コンテストは、ただ順位を付けるだけでなく、皆さんが人間力を磨くために日々努力し続けてきたそのプロセスを評価するためのコンテストである。緊張の中、自分の力を発揮し、有意義な1日にしてもらいたい」と選手たちを激励した。

上位成績の店舗は次の通り（氏名は非公表）。

立会い対応コンテスト

1位：丸亀店（ダブルツリー）、2位：春日井店（パッション）、3位：大崎古川店（阿部勝自動車工業）、4位：

戸田店（幸伸興業）、5位：南大高店（パッション）

受付対応コンテスト

1位：高松店（ダブルツリー）、2位：倉敷店（同）、3位：丸亀店（同）、4位：北広島店（クレタ）、5位：高岡店（古城モータース）、岡山西バイパス店（ダブルツリー）

オートアライアンス くまもとツールショー 2024 を開催



主に九州エリアをカバーする部品商グループ、オートアライアンスは10月19・20日の2日間、グランメッセ熊本（熊本県益城郡）でくまもとツールショー 2024を開催した。

150社を超える機械工具等のメーカー、商社が出展。今回で41回目を迎えた。限定特価の販売コーナーや7つのセミナー・実演デモを行った他、キッズコーナー、1個100円のパン販売コーナーなど、ご家族でも楽しめるコーナーが盛りだくさん。2日間合計で2,006人が来場した。

令和6年度資源循環技術・システム表彰、 自動車リサイクル業界の取り組みを評価



産業環境管理協会（助野健児会

長、JEMAI）はこのほど、「令和6年度資源循環技術・システム表彰」の各賞受賞者を発表した。

同表彰は、循環経済への移行に寄与する技術・製品開発などの取り組みを公募・表彰し、その奨励・普及を図ることで持続可能な循環型社会の形成に貢献することを目的として、JEMAIが主催（後援：経済産業省）するもの。東北大学中村崇名誉教授を委員長とする審査委員会による審査の結果、NGP日本自動車リサイクル事業協同組合（小林信夫理事長）とJARAグループ（川島準一郎理事長）／JARA（矢島健一郎社長）がそれぞれ脱炭素成長型経済構造移行推進審議官賞を受賞した。

NGP×JTP 大型車リサイクル部品産学共同研究会発足



NGP日本自動車リサイクル事業協同組合（以下NGP）と日本トラックリファインパーツ協会（以下JTP）は、富山県立大学工学部機械システム工学科、明治大学理工学部機械情報工学科との産学共同で、大型自動車リサイクル部品による環境負荷低減効果の研究を開始することを発表、調印式を10月18日、東武ホテルレバント東京（東京都墨田区）で行った。

NGPは2013年5月より、両大学との産学共同で、同研究を行ってきた。ここにJTPの持つ大型自動車の知見を活かすことで、自動車リサイクル業界全体の発展に寄与するとした。

Japan Mobility Show Bizweek 2024、開催

日本自動車工業会（自工会、片山正則会長）は2024年10月15～18日の4日間、「Japan Mobility Show Bizweek 2024」を幕張メッセ（千葉市美浜区）で開催した。ビジネスイベントと位置付けられた今回は、自動車産業からモビリティ産業への進化・発展を図るべく、自工会会員カーメーカー各社や日本自動車部品工業会会員会社、事業会社が計58社出展したほか、スタートアップ145社が出展。また情報・エレクトロニクス関連の展示会「CEATEC 2024」（主催：電子情報技術産業協会（JEITA））と併催する形を採ることで、出展者同士のビジネス交流が積極的に行われた。2025年は2023年と同様のショーケースイベントとして、「Japan Mobility Show 2025」が10月30日から11月9日までの11日間、東京ビッグサイト（東京都江東区）で開催される予定。



トヨタ自動車



人の手で運べるよう小型軽量化した「ポータブル水素カートリッジ」とその関連モジュールを日本初公開したほか、リンナイと共同開発した水素調理器でのバーベキューも実演



スズキ



「水素燃料電池荷役運搬車」（左）や電動モビリティ「SUZU-CARGO」（中央）、「SUZU-RIDE」（右）を参考出品、それぞれの技術進化やサービス発展が可能なパートナーを募集



本田技研工業



自転車にモーター・バッテリーとスマートフォンを後付けすることで電動アシスト化・コネクテッド化を可能にする「SmaChari」（写真）や着座型モビリティ「UNI-ONE」を出品



日産自動車



アカチャンホンポと共同開発した子守り支援ロボット「イルヨ」に車内置き去り事故防止機能を追加した「マダイルヨ」を紹介。量産化を実現可能な玩具メーカーなどを募集した



ダイハツ工業



BEV軽トラックのコンセプトモデル「UNIFORM Truck」を昨年に続き出品したほか、「地域が抱える課題に対する研究開発」をテーマにした様々なプロジェクトをパネル展示した



マツダ



CX-80ディーゼル車をベースした、微細藻類を由来とする次世代バイオ燃料で走行可能な「Biofuel車」を参考出品。同燃料の製造過程とその普及に向けた取り組みを紹介した



三菱自動車工業



10月9日に大幅改良したアウトランダー PHEVの実車に加え、同車の使用済みバッテリーを再利用し日中に太陽光発電、夜間にLEDを点灯する自律型街路灯のモックアップを展示



SUBARU



位置情報と連動した音声ARシステムを用い、走行する地域の歴史や物語を伝えながら景色に合わせた音楽を再生するスマートフォン向けドライブアプリ「SUBAROAD」を紹介した



京都機械工具



ホイールナットの締付トルクやタイヤ溝・ブレーキパッド残量の計測結果などを自動的に記録・管理しトレーサビリティを確保できるデジタル工具や「TRASAS」シリーズを訴求



第21回 社長の手帳

今回は、とある整備工場の「社長の手帳」をご紹介します。年間車検約300台、基盤顧客約600件の地方の整備工場、この社長がとにかく車売る。新規客こそ多くないが、基盤客の大半がこの整備工場で車を買うという。この工場の基盤代替率は15.5%と極めて高い。^{※1}この秘密は、社長の手帳にある。

この社長は、「顧客数が少ないからこそ、一人一人のお客様のカーライフを真剣に考え、乗り替えも含めてニーズに合った提案をしたい」として、そこに戦略を絞り、2016年にチームエルが運営する全国チェーン「愛車広場カーリンク」に加盟された。

最初の取り組みは、顧客との接点の増大だった。それまでは、車検と12カ月点検しか接点がなかったが、車検は6カ月前から3回にわたる案内を始め、半年ごとのオイル交換、毎月のニューズレター、購入いただいて3年～5年経過時の買い取り査定案内など、細やかなアプローチ体系を作り実施した。これにより、たとえば、それまで2年に一度しか来店しなかったお客様と多頻度で会うようになった。

ここで「社長の手帳」が登場する。この手帳、見た目は何の変哲もないが、中身は特別で、お客様の情報がびっしりと書き連ねられている。

たとえば、ある日に来店されたオイ

ル交換のお客様。以前より顔見知りの奥様だったが、珍しく男の子をお連れだった。少し会話してみると、お子様は小学校6年生、妹さんがいるが今日はピアノ教室で不在とのこと。今はとにかく野球に夢中で、来年中学に入ったら、野球部で活躍したいと楽しそうに話されていた。

社長は、このような会話の内容を事細かく手帳に書く。毎日できるだけ詳細に記入するため手帳はすぐに真っ黒になってしまう。

そしてお客様が次回来店された際に、この手帳が力を発揮する。

「こんにちは。あれ？今日はお兄ちゃんじゃなく、妹さんがご一緒ですね。妹さん、ピアノは上手になったかな？お兄ちゃん、野球続けてます？もう中学に入ったと思いますが、部活の様子はいかがですか？」と、こんな具合だ。お客様は、大概ちょっと驚くが、覚えていることがうれしそうだ。

また、社長はこのように続ける。「部活を始めると、よそのお子さんと一緒に、大会や練習へ車で送迎することも増えますよね。今のフィットでは、少し小さくて使いにくいと思うので、次の車検の前にノアとかセレナなどのミニバンに乗り換えてはいかがですか？」

「それも良いわね」とおっしゃるお客様との会話はもちろん、車検の6カ月前にミニバンを提案する予定が社長の

手帳に記入されていく。

整備工場の基盤代替を推進するには、顧客の代替意向を発掘することが必須だが、この社長が行っているのは、それに加え、基盤客のライフスタイルやライフイベントを把握しニーズに合わせて代替を提案する伴走型の営業だ。

この整備工場では、このような取り組みを始めて、わずか1年間で、販売台数は1.5倍、車販粗利は1.9倍になった。^{※2}前述した基盤代替率も10.1%から15.5%へと大きく伸長した。

この企業では、このような顧客との接点履歴を「社長の手帳」で管理しているが、この手帳は、社員数や顧客数に応じて形を変えていく。皆さまの整備工場では、どのような「社長の手帳」が必要だろうか。

※1 基盤代替率＝年間基盤代替数÷基盤数

1年間に基盤客の何%が自社で代替してくれているかを試算する指標。代替サイクルを7年とすると14.3%が1年間に代替することとなる。

※2 月平均販売台数：加盟前(2016年)7台/月

⇒加盟後(2017年)11台/月 152%

月平均車販粗利：加盟前(2016年)145万円/月

⇒加盟後(2017年)270万円/月 189%

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9回 人材定着の取り組み

みなさまこんにちは！ヤマウチの人見です。今月のテーマは「人材定着の取り組み」です。労働集約型の権化のような私たちの業界にとって、これはとっても大事なテーマですね。私の場合、困るというより、仲間がいなくなるのが寂しくて悲しくて号泣待ったナシになりますから、自分のメンタル保全のためにも注力したいところであります（笑）。

私がラチェットモンキーのマネージャーになって、今年で8年目に突入したのですが、こちらのテーマに関しては、ずーっと創意工夫を積み重ねてきておりまして、ありがたいことに離職率は9%以内でとどまっています（入社1か月以内の即離職は除く）。私のやってきたことが、読んでいただいている皆さまにハマるかどうかわかりませんが「コレは良かった！実践ベスト3（賞与昇給などの話題は除く）！」をご案内いたしますね！

《その言：不公平さを払拭！》

店責を孤独にさせない！

店舗責任者全員に、損益関連やクレーム関連のみならずスタッフの給与ポジションまで、センシティブ案件以外のすべての情報を、店舗別に切り分けずに共有しま

した。そうすることで「オレよりアイツの方がトクしてんじゃねえのか？」などという、アホみたいな妄執から解放されやすから、部下から上がってくる不公平ネタの悩みに対して的確に回答ができるようになりました。

クレームに関しても「全店、皆で協力して解決していくぞ！」という空気が形成されることとなりました。「公平さ」は不満を遠ざけますし「孤独」を避けるのとはとても重要なことだと思います。

《その式：納得性を重視！》

給与直結のスキルマップを作成！

ウチは「相対評価」を採用していますから、どれほどに全員が頑張ってくださいたとしても、必ずスタッフ内で優劣をつけねばなりません。しかし、スタッフ個人からしますと「一昨年より昨年、昨年より今年の方が、できること増えたよな。なのにどうして評価が下がってんだよ……。会社はオレのことなんて見てくれてねえんじゃないか!？」という疑心暗鬼が発生します。これって個人からすると、ホントに辛いですね。ですので、スキル部分のみではありますが、マップを作成し、見える化を進めました。そうすることで、納得性を

引き出したというわけです。

《その参：なんでも言いなはれ！》

なんでも聞きまっせ!!

毎月カンタンなアンケートをスタッフ全員に送るようにしました。急なコンディションの悪化などが分かる上、「提出の有無以外は絶対に評価に加味しない!」としたことで、「工具が欲しい」や、「ピットの照明が暗い」など改善要望だけではなく「〇〇さんに嫌がらせをされています」や「会社の〇〇というところが嫌いです」など言いにくいことも書いてくれるようになりました。ご意見があれば面談をし、心地よい職場づくりに活かしていきます。

最後に1つ。私たちマネージャーは意識をアップデートさせねばなりません。「お前、仕事辞めたら困るだろ?」なんて言っちゃった日にゃあ、「え、なに? 昭和?」と笑われること必至です（笑）。「転職してもまったく困らないけれど、こんなに個人を尊重してくれて、情報共有してくれる会社ってないよなあ、居心地もいいしなあ……。よし! この会社で頑張ろう!」と、思っただけのような職場を作ることが、人材定着の取り組みの最たるものなのだと思います。



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21回 意向表明・基本合意

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TOP面談についてお伝えしました。TOP面談はM&Aの検討を進める際に、譲渡企業、譲受企業の経営陣が直接会ってコミュニケーションを取る機会ですので、印象が悪くならないよう気をつけるべきことなどをお話ししました。

今回は「意向表明、基本合意」についてご説明します。TOP面談が終わった後、譲受企業から譲渡企業へ追加質問が行われます。そしてTOP面談時の印象やコミュニケーション内容、追加質問の回答内容を踏まえて譲受意向を意向表明書として書面に落とし込み、譲渡企業へ提出します。

意向表明書には以下のような内容が記載されます。

まずは譲受企業について、概要、沿革、今回譲受を希望している理由、譲渡企業にとってのメリットなどを記載します。譲渡企業側はなぜ自社を譲り受けたいのか、自社にとって本当に組むべき相手なのかについて、最も知りたいと考えており、とても重要な部分になりますので、作成時はしっかりと自社の思いを伝えるようにしましょう。

続いて譲受条件についても重要な部分となります。発行済株式の100%をいくらで譲り受けたいと考えているのか、譲受金額の算出根拠について（例：2024年3月期の簿価純資産額2億円にヒアリングによる評価替えて0.2億円を加えた2.2億円に、営業権として簿価営業利益0.3億円に不要経費0.1億円分を足し戻した0.4億円の3年分、1.2億円を加えた3.2億円など）、譲渡後現経営陣にお願いしたいこと（一定期間の引継ぎ協力など）について記載します。特に金額の算定根拠を具体的に記載しておかないと、最終契約内容調整時にトラブルとなる可能性が高いので気をつけましょう。

さらに一定期間の独占交渉を希望することも明記しておきましょう。デューデリジェンスには譲受企業側でそれなりの金額が必要となります。そのため、最終的にM&Aを実行するかどうか決まるまで、もしくは一定期間が経過するまでは他の企業と交渉できないと決めるものです。

そして、今後の想定スケジュールについてもしっかりと記載しておきましょう。

これらを5ページ前後の意向表明書にまとめ、譲渡企業へ提出し、譲渡企業は、提出を受けた意向表明書が複数社ある場合は、一定期間の検討期間を経て、今後進めていく1社を絞り込み、基本合意書を取り交わすこととなります。

基本合意書は、これまで受領している資料、聞いている話が全て正だった場合に、このような内容の最終契約書を締結しましょう、という仮契約に当たる契約となります。

基本的には提出した意向表明書の内容を踏まえて譲受側が基本合意書案の初案を作成し、譲渡側とすり合わせていくこととなります。この時点だと明確に決められない内容もあるため、細かな内容は基本合意契約の後に実施されるデューデリジェンスを踏まえて最終契約書へ反映されることとなります。

今回はデューデリジェンス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/>



ジ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/>

協和自動車

(佐賀県小城市)

症状 エアコンが効かない

原因 高圧パイプの断裂

対象車両 ホンダ N-BOX カスタム DBA-JF1



故障診断

N-BOXのエアコンが効かないということでのご入庫です。マニホールドゲージをつなぐと、ガス圧ゼロです。完全なガス漏れですね。でもガス漏れの場合、少しは残っているのが普通です。

原因を探ります。室内からはエアコンガスの匂いはしませんので、車外ですね。N-BOXのエンジンルームは狭いのでバンパーを外して点検します。

すると、やっぱりぶつかっていました。エアコンの高圧パイプが見事に切れてました。ガス圧がゼロなのは当然ですね。コンデンサーも奥に押されて固定穴にハマっていない状態でした。

原因は衝突でコンデンサーが押されて高圧パイプが千切れた事で間違いないでしょう。このお車は家族で乗られていて、前日の晩にお子様で運転したとのことでした。お子様がやってしまったのでしょう。

でも見事に骨格を避けてコンデンサーにダメージを受けたものですね。バンパーには目立った傷はなく骨格も曲がって

いないので、まさかでした。きっと柔らかい物にゆっくりと当たったのでしょう。コンデンサーがバンパーに近過ぎることによる弊害ですね。

作業

パイプとコンデンサーを交換します。千切れたエアコンパイプの交換は大変です。ダッシュパネルまで一本物であることが原因です。左のヘッドライトを外しエンジンルーム内の部品を沢山外す必要があります。

コンデンサーはドライヤーの劣化と異物混入が怖いので新品に交換します。エアコンガスを注入して冷え具合を確認します。どうやら無事に直ったみたいですね。後はバンパーを取り付けて完成です、やったね！おっと！ツルツルなタイヤ交換も同時に依頼されていたので作業します。

昔、エスティマエミーナがスキー場で柔らかい雪の壁に衝突した事案の修理をしました。しかし、ボディーにはほとんど傷はないけれど、鉄板が微妙に変形している厄介な修理でした。事故の衝撃入力ポイントがまったく分からない修理で非常に困った記憶が蘇りました。

結果、フロントフェンダーやドアが全体的に変形してたので中古交換となりました。柔らかく重い物との事故見積もりは非常に厄介ですね。想定外のことがたくさん起こりました。



高圧パイプが千切れていた



パイプとコンデンサーを交換する



左ヘッドライトとエンジンルーム内の部品を多数取り外し



“オートアフターマーケット 2024、開催”

「オートアフターマーケット東北2024」（実行委員長＝五味健一・山形部品社長、主催＝オートアフターマーケット東北実行委員会）が9月20・21の2日間、夢メッセみやぎ（宮城県仙台市）で開催。続いて「オートアフターマーケット九州2024」（実行委員長＝上村正明・ランテル社長）、主催＝オートアフターマーケット九州実行委員会）が、9月28・29日にマリンメッセ福岡（福岡県福岡市）で開催された。

10月開始のOBD検査を見据えた検査用スキャンツールなどの実演展示のほか、ラッピングフィルムなどのカーディテータリー関連製品を数多く披露。セミナーでは、労働安全衛生や人材採用・育成、コンプライアンスなどの多岐にわたるテーマが議論された。2日間の来場者は、東北会場では1,528人（前回1,506人）、九州会場では1,792人（前回1,589人）。

セミナー



OBD検査本格運用に向けた取り組みと留意点について

宮城県自動車整備振興会・寺戸成周氏が登壇し、いよいよ本格運用が始まるOBD検査について、そもそもOBD検査とは？という基本から、関連法令やブレ運用で明らかになった課題などについて分かりやすく解説した



自動車メーカーに認められる整備事業者への近道

BSサミット・坂井三藏氏が登壇。「自動車へのサイバーセキュリティ対策が求められる時代が来ている」として、自動車がIoTやSDVを通じて外部からハッキングを受ける危険性を解説し、セキュリティ体制の構築を啓蒙した

セミナー



自動車整備事業における課題と今後の取り組み

～OBD検査及び人材確保・育成と職場環境づくり～

国土交通省九州運輸局・森田恵氏が登壇し、OBD検査の概要、検査用スキャンツールについて詳しく解説。自動車整備士の人材不足にも触れ、技術者の確保と育成を課題とした同運輸局の取り組み事例を紹介した



若手が働きたい会社への進化と変えないポリシー

～愛知の整備事業者の取り組みに学ぶ人材採用のヒント～

睦自動車・中神敏光氏が、自社で取り組んでいる新卒採用と定着化に関する事例を説明。定着率向上のために福利厚生、労働環境、賃金の改善や、法令改正に伴う就業規則更新の重要性を述べた（→関連記事 14ページ）

九州会場

東北会場



安全自動車

故障診断や足回りのアライメント調整、そしてエイミング作業が可能なADASエイミングテスター「IA900WA」を紹介。来場者が熱心に実演を聴講。入方法や運用について質疑応答がなされた



イヤサカ

レバーレスでミスが少なく迅速な作業を実現するフルオートマチックタイヤチェンジャー「レボリューション」をはじめ、整備作業を大きく効率化するツールを多数展示した



インターサポート

業界初のノートPC&タブレットの2in1 スキャンツール「G-SCAN Z Tab LV」を紹介した。スキャンツールの技術研修会やOBD検査への訴求（→関連記事 22ページ）



スリーエム

プロテクションフィルムの貼り付けを実演した。自動車安全技術の進歩により修理工場での事故補修の収益が減少傾向の中、ラッピングは新たなサービスとして注目を集めている



東空販売

マイコン制御によりボルト・ナットのトルク管理をサポートするインパクトレンチ「MBI-250T」をはじめ、タイヤ締め付け前のサビ落とし用ボルトクリナーなど自動車の安全を足元から支える



バンザイ

OBD検査用と整備用に兼用できるスキャンツール「MST-nano2」や3Dアライメントテスター「ジオライナー」など同社の整備用ツールが一堂に会し、ブースに多くの来場者が足を運んだ

九州会場



京都機械工具

デジタル式トルクレンチ「デジラチェ」及びトルク測定値を記録・管理する「メモルク」の新モデルなど、人気製品を中心に豊富なラインアップを披露した



チームエル

整備工場向けのDM発送代行サービス「キズナエール」を紹介。ブースにて車検入庫を増やすためのセミナーを開催するなど人気を博した



ヤマウチ

クラウド型の車検ネット予約管理サービス「totoco」を実演展示。IT導入補助金2024を用いた導入紹介など、自動車整備業界特化のシステムの強みをPR



グラスウエルドジャパン

凹みや線傷を粗出しできる鋲金ツール「T-Hot box」を実演展示。その使用方法の容易さと操作性の高さが来場者の注目を集めた



ジュニアメカニック2024@福岡

エンジンルーム分解・点検やタイヤ脱着など、子どもが楽しみながら屋内外で整備作業を体験できるブースを初開催



塗装実演コーナー

水性塗料やペイントプロテクションフィルムの塗装が実演され、メーカー各社の主力製品の特徴や作業上のPOINTなどが説明された

自社のサービスに合わせた 見積りシステムを構築できるソフト

カーファクトリー KOTETU

社長＝平岡純一郎 所在地＝大阪府大東市新田旭町5-28
使用ソフト＝ラクロスⅢ

柔軟性の高い 钣金塗装工場を目指す

2022年1月1日にカーファクトリー KOTETUを創業した平岡純一郎社長。現在スタッフは平岡社長だけだが、車検・一般整備、钣金塗装修理などの入庫を効率良く処理。その高い仕上がり
と納期の早さが口コミで広がり、周辺地域を中心に見積りや修理依頼の問い合わせが多く寄せられている。

もともとバイクや車が好きだった平岡社長。高校を卒業すると、レース仕様のバイク整備が学べる専門学校へ入学した。しかし、卒業後に就職したバイク店で働いていた際に「違う」と感じ、23歳から自動車補修の世界へ塗装技術者として足を踏み入れる。その後、老舗钣金塗装工場やカスタムカーを扱う複数の工場で15年以上修業し、钣金技術も磨いてきた。

同社創業とともに独立。現在入庫は約8割が直需であるため、顧客の予算や納期に応じてリサイクルパーツなどを活用しながら、低予算でも顧客が満足できるサービスを提供できるよう心掛ける。また、カスタムショップでの

経験を活かして新車カスタムやエアロパーツの加工、取り付けにも対応している。「車を預ける側のカーオーナーは補修に関して何をしているか分からないことが多い。そのため不安にもなりやすい。誤解が生じないように見積り時に作業内容は丁寧に説明し、納得してもらってから作業をスタートする」。

データ管理しやすい 機能性の高さが決め手

見積りシステムは他社製品を使用していたが、IT導入補助金を使ってラクロスⅢに切り替え、8月上旬に導入した。その理由として「钣金と整備システムを導入することで、顧客管理や会計請求書の発行を部門ごとではなく一
緒に管理できる機能性の高さが良かった」とした上で、「でも一番の理由は担当営業の人柄」と笑顔で答えてくれた。

まだ使い始めて間もないが、操作方法などが分からない場合や疑問が生じた時は、担当営業による訪問や遠隔操作などによるサポート体制がしっかり



していて、安心して使用できるという。

加えて整備と钣金ソフトの連動もスムーズで、参考指数データなども数多く掲載されているため見積り時に参考にしやすいことも長所として挙げた。

時代に合わせた設備、 工場資格を整える

これまでは入庫から洗車、納車まで一人で集中して作業をしていたが、今後は人を増やして法人化を目指す。また、現在エイミング作業は外注しているものの、これから電子制御装置の付いた車種が増加するため、早期に特定整備認証を取得する意向である。9月上旬には塗装ブースを新設し、塗装環境を整えた。これからも最新車体整備に対応すべく進化を続ける。

ラクロスⅢ
RACROSⅢ



平岡純一郎社長



塗装ブースの床面は平岡社長自らコンクリートで
ならして整えた



見積り風景



業界の問題課題に 「王手」

強化したいポイントだけ
無駄なく選べる統合システム

ラクロスⅢ
RACROS Ⅲ

豊富な情報で業務を支援する
鋁金塗装見積りシステム

鋁金塗装見積りシステム
Morenon Ⅲ



シム単体の
手配不要



シムの洗浄
作業不要



ノイズ
低減



シム付きブレーキパッド

整備の効率化を図り、ドライバーに快適なカーライフを提供!!!

ALL IN ONE

当製品は、ブレーキ鳴きの効果が得られるシムとセットで販売しています。整備の現場で、再利用時の洗浄や新品の手配といった手間を軽減します。



ITEM RANGE

2017年より業界に先駆けて発売を開始。当初4品番からスタートし、50品番を超えました。新しい定番となるよう、更なる品番拡充を進めます。

品番
拡大中



Diagnostic Tool TPM-6

TP

王道機の
進化型



待望の
デビュー

POINT

1

整備用ツール

- 次世代通信 DoIP(ISO13400) 対応
- 様々な電子制御装置の整備に対応

POINT

2

検査用ツール

- 検査用スキャンツール認定機種 (認定型式番号: JASEA-KS-29)
- Bluetooth 対応 (OBD 検査を無線通信で実行)

POINT

3

便利機能

- エーミングや DPF 点検などよく行う作業をまとめた特殊機能をオリジナルで設定
- 車両登録機能 / Wi-Fi アップデート対応

NEW ARRIVAL

株式会社ツールプラネット

〒500-8122 岐阜県岐阜市旭見ヶ池町43-2
TEL 058-246-1733 FAX 058-246-1736
URL : <http://www.toolplanet.jp/>
E-mail : toolplanet@toolplanet.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!!

620円
OFF

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！

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rios



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



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