

[ 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]

## 11月号

### メンテナンスショップレポート

令和7年10月5日発行 (毎月5日発行)



特集① **備えよ、されば中古車は売れる**

大きなものから小さなものまで  
特集② **タイヤ関連機器・ツール**  
冬の安全を守る  
特集② **最新冬用タイヤ**

[ 連載 ]

ウチでもできた! デジタル集客術

準備運動から本番まで人材を見つめる!

みんながわかる! OBD検査

事例と解説 整備業のための補助金活用講座



# オススメ製品のご紹介



**HUNTER**  
Engineering Company

## ホイールアライメントシステム WA670



壁・吊りタイプ

### 最新鋭のカメラシステム & 簡単セットアップ



支柱  
タイプ

■ 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

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



## レバーレスタイヤチャンジャー

### レバーレスで 労力軽減!

#### ■ S300

ビード落とし、タイヤ取り外し、タ  
イヤ組み付けまでの工程がレバ  
ーレスで安全快適に作業可能!

適用  
リム径 12-32 inch



SICE

### レバーレス& レバー式兼用!

#### ■ NS100シリーズ

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。

適用  
リム径 12-24 inch



## ホイールバルンサー

新発売

### 大型 ディスプレイ搭載の ハイグレードモデル

#### ■ S755NW-AL

見やすい大型ディスプレイを採用。  
アウトサイドゲージ、LED照明、  
LEDラインを搭載したエアロック  
バルンサー。



エア  
ロック式

新発売

### 時短作業が 叶う スタンダードモデル

#### ■ S645NW

低速回転と各種機能を搭載し  
短時間で計測から修正を行え  
るバルンサー。



クイック  
ナット式

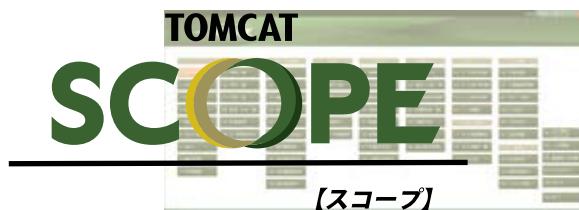
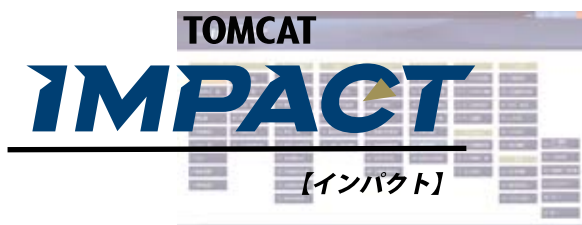


整備業・钣金業 経営戦略システム

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
- 🔧 顧客満足の向上
- 🔧 顧客の固定化
- 🔧 入庫促進と固定
- 🔧 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](http://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

# デントリペア 日本グランプリ

## 開催決定

日本代表選手選考大会

同時開催▶セミナー・展示即売会（デントリペアツール・PDR 中古ツール・カーディティリング）

2025年10月3日金曜日

場 所：堺市産業振興センターイベントホール  
〒591-8025 大阪府堺市北区長曽根町1 8 3 - 5

### セミナー

PDR 世界チャンピオン  
Diego 氏のデントリペアセミナー

アメリカ・日本・ヨーロッパのほぼ全てのコンテストで  
優勝する等圧倒的技術力を誇る世界ナンバー1技術者

### セミナー

有限会社アスナル  
カーディティリングセミナー

成熟度を増すカーディティリング業界においてフリーランス  
事業者の働き方について保護法やコンプライアンスを開設

### ●コンテスト

### ●展示即売会

### ●セミナー

コンテストだけでなくデントリペアの最新ツールや  
超お買い得の中古ツールの展示即売会もいたします。  
デントリペアの技術習得に興味のある方も是非お越  
しくださませ。



IASRE JAPAN2026



## 日本代表選手選考デントリペアコンテスト

デントリペア日本グランプリは国際大会を運営している「日本デントショップネットワーク」が開催するデントリペアのイベントです。この日本人限定のコンテストで技術者の日本人 No1 となった優勝者、準優勝者の2名は2026年に開催を予定している国際大会『IASRE JAPAN2026』の本選出場資格を獲得いたします！

ご興味のある方はどなたでもご入場頂けます。



Japan  
**Dent-shop.network**  
Paintless Dent Repair School & network



web



Instagram



Facebook



LINE

出展企業様募集中

主催：日本デントショップネットワーク

大阪府堺市西区草部 750-6 TEL：072-273-5571 FAX：072-273-5572

E-MAIL：info@dent-shop.com

【IASRE JAPAN 日本事務局】

# 最高峰のデントリペアテクニックを学べる 日本デントショップネットワーク

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



### デントリペア まろん工房

京都府亀岡市大井町小金岐4-23-2

代表者 栗山 雅弥

創業 2013年

事業内容 デントリペア、ガラスリペア、  
コーティングなど

#### —テクニカルスクールに入学したきっかけは？

钣金塗装の技術者として約10年間経験を積んでいたが、将来的な独立を視野に入れた他社とのサービス差別化を図りたいと考えていた。その際、業界専門誌に掲載されていたテクニカルスクールの広告を目にし、京都府内にはデントリペア事業者が少なかったこともあり、体験入学から入校を決めた。

#### —受講した感想は？

当時開講されていた3日間コースの後、プロフェッショナルコースへと進んだ。入寮しながら受講し、钣金作業とは異なるデントリペアに難しさを感じつつも、実践形式のカリキュラムは学びやすく、ツールをどのように駆使してゴールに至るかをまず理解してからその過程を埋めていく猛特訓の指導は、今も自身の血肉となっている。

#### —今後の取り組みについて

現在は国産・輸入車を問わず、大きいサイズの凹みを中心にディーラーなどからも修理を請け負う。今年7月末に完成した新社屋を活用し、入庫をコントロールしながら更なる経営拡大を図りたい。



### デントリペア・Tact

奈良県橿原市一町542 ガレージケイ  
B棟「ち」

代表者 上平 直人

創業 2013年

事業内容 デントリペア

#### —テクニカルスクールに入学したきっかけは？

ボデーに塗ったオリジナル塗装をキープしたまま、非加熱で凹みを直すデントリペア技術に惚れ込み、キレイ！早い！安い！を実現できる技術を身に付けたくて受講を決めた。

#### —受講した感想は？

プロフェッショナルコースを受講。個別指導のため、各受講生の進捗度や理解に合わせた柔軟な指導内容を採用しており、講師が複数在籍していることで、多様な技術アプローチを感覚ではなく論理的な指導の元で学べたのが、特に素晴らしかった。また、通いながらの受講だったため長期間となったが、柔軟な対応をしていただいた。

#### —今後の取り組みについて

デントリペアの合理化に取り組むことでさらなる技術習得を図り、顧客からの様々なニーズに応えられる体制を整えていきたい。



# 世界初の特許技術搭載

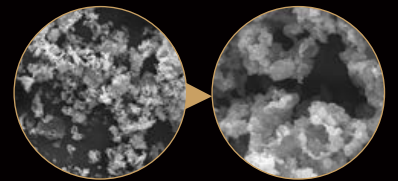
特殊成分が傷内部に定着し、研磨熱により塗装と一体化

## プレミアム贅沢コンパウンド グラフェン Heavy Cut & Finish Cut

※韓国特許 KR 10-2197330 号 ※ダブルアクションポリッシャー専用製品



#320 のペーパー目も取り除くことが可能



一般的な  
研磨粒子

贅沢コンパウンド  
グラフェンの研磨粒子

アルミナ研磨粒子を特殊技術により再加工。表面をコーティングすることで形状を安定化させ、長時間の研磨作業でも均一な仕上がりを実現した（1000倍拡大）



当製品専用のバフやアタッチメントなどのセットも準備

※専用アタッチメントについては、当社の技術講習を受講済みのみ

### [ 特 長 ]

- ・ 塗装を大きく削らずに傷を修復
- ・ 特殊成分が塗装と一体化し、強い溶剤で拭いてもはがれない
- ・ 研磨後に親水性シリカ層を形成し、脱脂なしで次のコーティング作業へ移行可能



株式会社 KYOTO DETAIL

〒601-1425 京都府京都市伏見区日野田中町 6 TEL075-585-6540



Web サイト



LINE オフィシャル  
アカウント

【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7年10月5日発行

¥0

11月号



## 【表紙写真】

整備、钣金、車販と車の総合病院を目指す、大野钣金。地域の一員として子どもたちの見守りも行う。



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  
古瀬敏之、渥美紅里  
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 備えよ、されば中古車は売れる

絶えず変化を続ける中古車販売市場。そこに参入するために、整備工場のできる仕入れについて考える。

10 … 考察 中古車の仕入れルートを考える  
整備工場に最適なルートは？

12 … サービス紹介 自社に合った仕入れサービスは？

33 大きなものから小さなものまで  
タイヤ関連機器・ツール

冬用タイヤへの履き替えが始まるこの時期。タイヤそのもののみならず、タイヤ周りの機器・ツールを見直してみたいか？ 各社のタイヤ関連の機器からツールまで幅広く紹介する。

## 36 冬の安全を守る 最新冬用タイヤ

冬用タイヤへの履き替えが始まるこの時期。タイヤの交換は専門店へという層もある一方、車のことは何でも整備工場にお任せという層も根強い。各社の最新冬用タイヤを紹介する。

## 写真ニュース

- 16 第61回 JAPAN DIY HOMECENTER SHOW 2025  
17 オートアフターマーケット東北2025

## 工場ルポルタージュ

- 18 大野钣金工業（埼玉県川越市）

## 情報

- 20 新製品情報  
22 業界ニュースひろい読み  
24 情報 BOX  
25 OBD 検査 INFORMATION

## 不定期連載 磨きの匠

- 26 中谷哲平（KYOTO DETAIL）

## 連載記事

- 28 みんながわかる！ OBD 検査  
寄稿 佐野和昭
- 30 準備運動から本番まで人材を見つける！  
寄稿 チームエル 関友信
- 31 ウチでもできた！ デジタル集客術  
寄稿 ヤマウチ 人見いつみ
- 32 事例と解説 整備業のための補助金活用講座  
寄稿 フォーバル 山田健一

※ 業界徒然草、みんなの修理事例は休載いたします。

# 備えよ、されば中古車は売れる

## 整備事業者はどのように中古車の仕入れに対応すべきか

(構成：八木正純)

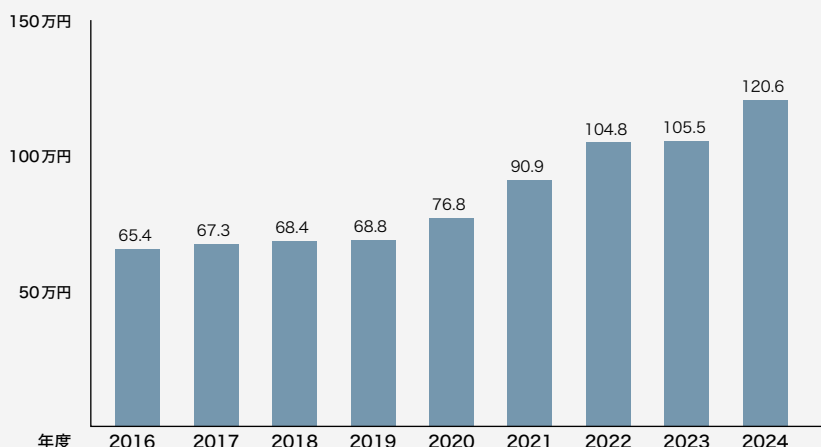


### 急騰するオートオークションの 成約車両単価

専業整備事業者が中古車を取り扱うシーンは、顧客の代替え需要に応える際の受け皿としての活用である。したがって、兼業の整備事業者のように在庫を持つリスクは、近年中古車を巡る環境は、取り扱いが難しい分野になりつつある。中古車市場は新車販売に連動する形で、マーケットを形成してきたが、ここ数年、中古車を巡る環境と流通は以前と比べてだいぶ変化を遂げているからだ。

その一つが、中古車価格の高騰である。一例として、よく引き合いに出るのがオートオークション会社(AA)の成約車両単価である。たとえばAA大手のユー・エス・エスの成約車両単価は現在も上昇基調である。同社では2022年2月に成約車両単価が100万6,000円を記録、初めて100万円の大台を突破した。その後も上昇を続け、2025年2月には126万円まで高騰した。ご承知の通り、この要因は半導体不足や新型コロナ感染症による新車の供給不足がトリガーになったものだが、近年は材料費やその他コストの増大も含まれる。中古車は相場と言われていることから、需給バランスの影響を色濃く受ける。中古車販売を手掛けるにあたっては、まず市場の動きを注視していく必要がある。

ユー・エス・エスの成約車両平均単価の推移



出典：ユー・エス・エス

### 自動車メーカーの中古車戦略

その中古車市場は近年、自動車メーカーが率先して認定中古車をブランド化し、透明性の高い中古車販売を展開する。大きく潮目が変わったのは2020年にトヨタが認定中古車制度を刷新し、「トヨタ認定中古車」に統一。その後、各自動車メーカーはこぞって認定中古車をブ

ランド化した。また、トヨタはサブスクリプションサービス「KINTO」を通じて、良質な中古車の商品化が可能になったことも大きい。こうしてディーラーは新車と中古車の両面でユーザーの生涯顧客化にアプローチしている。なお、中古車販売はその後さらに細分化の様相を呈している。たとえば、ホンダの「Honda マ



トヨタの認定中古車ブランド 画像提供：トヨタ自動車

ンスリーオーナー」やダイハツの「ツキノリ」は最短1ヶ月から契約できるサブスクのサービスである。いずれも自社の認定中古車から車を選ぶスキームだ。このように中古車を巡る流通も今や大きな変革の時を迎えている。これらの動きが中古車流通に影響を与えていることは間違いない。

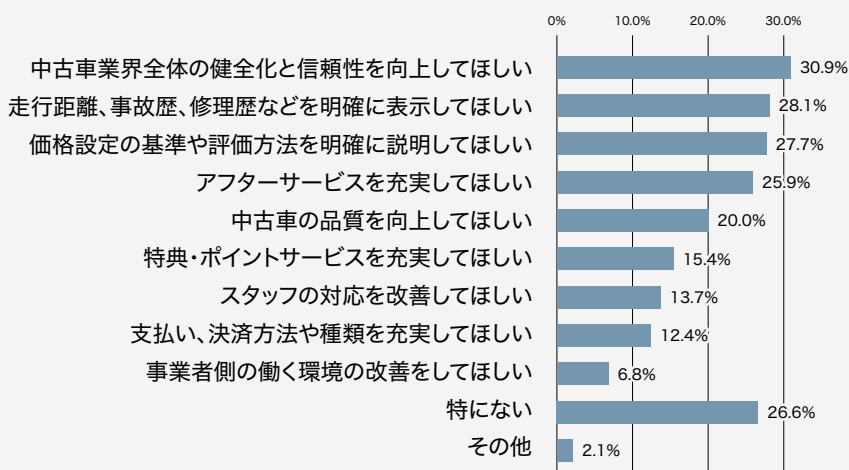
## 買い取りと販売のフェーズで進む事業者の寡占化

中古車販売が買い取りと販売という2つのフェーズの分業制になって以降、買い取り店と販売店は寡占化が進んでいる。このため、ユーザーもなるべくクルマを高く買い取ってもらうために、ネームバリューのある大きな買い取り店を利用するケースが多い。中古車販売の専門店の倒産が増加しているのは、仕入れ単価の上昇、中古車業界の寡占化、そして後述するコンプライアンスに関わる事案が関連していると考えられる。また、中古車販売の専門店は在庫を抱える必要があり、乱高下する相場との兼ね合いから経営のかじ取りが難しくなっている点もあるだろう。なお、中古車販売店の倒産は2024年度が98件で13年ぶりの高水準となった。この余波は現在も続いており、2025年1～5月の倒産件数は前年同期比56%増の50件に上っている。

## 透明性と信頼性を重んじる中古車ユーザー

一方で、中古車販売は2021年に明るみに出たビッグモーターの事件で大きなイメージダウンを余儀なくされた。オリコンが行った「中古車販売店・利用実態データ」によると、中古車販売店への今後の要望・改善点という設問で、「中古車業界全体の健全化と信頼性の向上」と答えたユーザーは30.9%に上り、トップとなった。以下、「走行距離、事故歴、修理歴などの明確化」、「価格設定の基

## 中古車販売店への今後の要望・改善点 (n=1,667/複数回答)



出典：オリコン顧客満足度調査 中古車販売店利用実態データ

準や評価方法の明確化」など、中古車商品の透明性を訴える要望が続く。

このことから、ユーザーは中古車店に対して信頼性を求めていることがうかがえる。

## 買い取り時のコンプライアンス

コンプライアンスは中古車販売時のみならず、当然ながら仕入れ時にも求められる。透明性の高い買い取り、及び下取りが重要だ。買い取りや下取りを行う際は言うまでもなく古物商の許可が必要になるが、古物商申請時、行商の欄に「しない」を選択して申請した場合、出張や訪問による買い取り、下取りは不可である。また、買い取りや下取りを出張・訪問で行う場合、その契約は必ずユーザーの住所か居所（きょしょ）で行わなければならない。ユーザーの所有する駐車場や近所の喫茶店などで契約を行うことは違法となる。なお、古物商の行商については書換申請手続で変更が可能である。

また、買い取りや下取りの場面では、クーリングオフ制度についての知識も必要だ。訪問販売などにおいて契約後一定期間内であればその契約を解消するこ



訪問による買い取りシーン（イメージ）

とができるクーリングオフ制度は、自動車販売（二輪車は除く）では適用されず、買い取りにおいてもクーリングオフ制度は適用から除外されている。買い取った車はオートオークションによる、迅速な取引が求められるためである。日本自動車購入協会（JPUC＝ジェイパック）には、買い取りや下取りに関する様々な苦情が持ち込まれている。中古車は販売に限らず、買い取りや下取りといった仕入れの部分でも細心の注意が必要である。なお、JPUCが策定したモデル約款はユーザー側はもちろん、買い取り側の両者を守る役割を果たしている。

TEXT：泉山 大（プロジェクトD）

## 考察

# 中古車の仕入れルートを考える 整備工場に最適なルートは？

整備工場における中古車の仕入れを考えるに当たって、大きく3つのルートを取り上げてみた。それぞれどういったポイントを押さえれば、有効活用できるのだろうか。

なお、いずれのルートを選択するにせよ、最低限、古物商の許可を取得していることが大前提になる。他にもサービスを利用するに当たっては、印鑑証明や会社の登記簿謄本、店舗（事業場）の外観写真などが必要になる。

また、仕入れる・仕入れないを判断する上で、中古車の仕入れ価格・小売り価格の相場を知っておくことは大きな助けになる。後述する各仕入れサービスでは、価格相場を教えてくれるサポート体制を備えていたりもするので、その有無で、サービスを利用する・しないの判断とするのも良いだろう。

## 仕入れルート① 自社仕入れ

発生頻度こそ、ユーザーの「売りたい」に依存するため、欲しいタイミングで欲しい車が入ってくるとは限らないものの、品質的に信頼性は高いのが自社（顧客）仕入れである。

自社顧客からの下取り依頼について考えてみる。自社顧客ということは、基本的には普段から車の状態を自社で見ていることが前提である。つまり、車を最適な状態に保っているわけで、これで顧客

が「売りたい」となった時にそこにあるのは優良中古車ということになる。

すなわち、普段提供している本業＝自動車整備は、優良中古車を生み出す作業と言って差し支えないわけである。そういう観点からも、せっかくの優良中古車を他社に流出させてしまう手はないし、万一流出させてしまった場合、顧客獲得競争の激しい現在においては顧客ごと失ったとらえても過言ではない。

車の平均使用年数、平均車齢ともに長期化傾向にあるものの、1人でも多くの顧客と1日でも長い取引を望んでいるのであれば、生涯取引期間において、乗り換えのタイミングは必ずやって来る。

ただし、そのタイミングがいつになるのかは顧客ごとにまちまちであるものの、ある程度把握する手段はある。たとえば、それをメインとするのか数あるメニューのうちの一つにするのかは別として、無料査定イベントを自社で行うことである。

「無料」と謳えば、「試しにやってみるか」と査定に対する敷居も低くなり、実際に査定を受けた顧客に対して、査定をきっかけに（近々）乗り換えになりそうなタイミングがあるかヒアリングを行えば良い。

「結婚する→家族が増える」、「子どもが生まれる」、「子どもが中学校に入学する」などといったライフイベントを的確に把握できれば、その時々で最適な車を勧める一方で、それまで乗っていた車を双方に有利な条件で下取ることができ、その下取った車を他の自社顧客に勧めると

いう、理想的なループ、生涯顧客の輪が完成するというわけだ。

## 仕入れルート② オートオークション

顧客の希望する車両の条件を片手にオークション会場へと赴き、競り合いながらも無事落札して帰る姿は整備工場においても見慣れた光景だろう。ただしインターネットが発達した近年では、工場に居ながらにしてオークションに参加できるようになった（後述）。

両者を比較すれば、単純に会場との往復（時間）が必要・不要の違いであり、人手不足の折、少しでも省ける時間は省きたいところであり、オートオークションに勝ち目がなく見える。

しかるに、いまだにオークション会場は全国規模で健在であり、メリットがあるからこそ現存するのである。代表的なものとしては、評価点の割には（それ以上に）価値のある車両＝掘り出し物に運良く巡り会えるチャンスもあるということ。目当ての車両の現車確認をする。ふと、その横に目を移すと思ってもみない掘り出し物に出くわすというケースもままあるのだという。

これがネット検索であれば、基本的には条件に合致した車両しか画面上には表示されないため、偶然掘り出し物を見つけることは（たとえ出品されていたとしても）難しい。オークション事情について

話を聞いたIAA大阪では、「顧客の希望する1台が目当てだったが、思わぬ掘り出し物を含めて3台落札するケースがざらにある」。

また、次回特集のメインテーマとなるが、出品＝売却する場合でも、セリが流れた場合の最低保証額を良心的に設定しているオークション会場を見つけ、目まぐるしく変化する中古車ニーズに対して適切なタイミングで出品すれば予想以上の額で売却できるのも現車オークションならではのメリット。

たとえば、同じくIAA大阪では貿易会社に着目し、特に激変する海外の中古車ニーズを的確に聞き出し、その車両を持っていそうな事業者に「出品してみませんか？」と勢力的な出品営業に取り組んでいる。その結果、60%でも充分と言われる落札率が、平均で80%と高い数字を記録している。

車両を仕入れれば、自ずとそこには下取り車が発生する。その処理は？といった時にもオートオークションは頼りになる存在と言える。

### 仕入れルート③ ネット仕入れサービス

中古車の仕入れと言えば、自社で下取る、オートオークションで仕入れるの2つが主流だったところへ、台頭してきたのがインターネットを活用した仕入れ支援サービスだ。



ネットでオークション会場につなぐことで、自社工場に居ながらにしてオークションに参加できるサービスに始まり、サービス提供会社の持つ共有在庫から（顧客の）希望する車両を検索・提案（商談）できるサービス、あるいはその両方の機能を持つサービスなど、インターネットの普及・発達に歩調を合わせて進化を続けている。

こうしたサービスを利用するメリットとしては、「楽である」ということ。たとえば、オートオークションのパートでも触れたように、従来ではオークションに参加するためには会場へと向くしかなかった。当然そこには往復にかかるコスト、時間が伴う。人的な余裕があった時代はそれでも問題はなかったが、人手不足が顕著な現代では限られたスタッフでいかに効率良く仕事を回していくかが求められるため、少しでもムダは省きたい。担当者の移動コスト、移動時間を省いて仕入れができるメリットは大きい。

また、ネット上の共有在庫ならば、店頭に並べる必要もないので、展示スペースが確保できない小規模事業者でも利用しやすいメリットがある。

一方で、デメリットとしては、文字通りメリットと相反する要素として、現車を自分の目で確認できないということがある。新車を含めてネット経由で車を買うことに抵抗のないユーザーも増えてきているため、中古車についても「走ってくれさえすれば充分」と考えている顧客に当たれば良いが、それが神経質な顧客だった場合に、自分の目で確認していない車を、自信を持って販売することができるだろうか。もちろん、提供会社としては自身の信用にもかかわってくるので、出品車両、在庫車両に品質保証を付けている（場合もある）だろう。それを理解した上でメリットが上回るのであれば利用するもよし、利用しないを決めるのも事業者（経営者）の判断一つだ。

サービス紹介

# 自社に合った仕入れサービスは？

自社単独で仕入れルートを確立できるに越したことはないが、当然そこには手間もコストも掛かってくる。手間もコストも最小限に抑えるためには既存のサービスを活用するのも一つの手手段だ。ここでは各社が展開している、整備工場向けの仕入れに役立つサービスを紹介する。



## 入会費・月会費無料

## 掲載台数1,100万台/年、80,000会員が利用

日本最大級の中古車流通ネットワークを謳うサービス。サービスは3本柱で構成されており、そのうちの1つはもちろん、「仕入れ」だ。全国147のオークション会場と提携。全国のオークションからセリで落札できる一方、合計19万台以上を誇る共有在庫（ASワンプラ）をワンプライスの業販価格でも購入できる。

仕入れた車を販売するための「商談サポート」も充実している。小売りのための商談ツールは、店頭で在庫車両を置かずとも共有在庫から車両情報を、小売価格を自動計算した上で表示でき、そのまま顧客に見せながらの商談が可能。忙しいユーザー向けにリモート商談可能なアプリ「みるクル」も用意している。

3本柱の最後は「売却」。オークション会員でなくてもオークションに出品でき、共有在庫に向けても仕入れ同様にワンプライスの業販価格で出品することが可能となっている。また、中古パーツやカー用品の仕入れもサポートしている。

現在、約80,000会員が同サービスを利用している。このうちのほぼ半数が整備工場や車体整備工場というから、業界からの支持も厚い。

気になる料金体系は、入会金・月会費なんと無料！落札1台につき20,000円（税別、以下同じ）、出品1台につき

## オートサーバー

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



15,000円の手数料が掛かる。

本部の調べによれば、整備工場での車検入庫10件中、3件は買い替え需要が発生するという（加盟店データ）。このチャンスをいかに落とさず、自社での売り上げにつなげるかが重要だ。本業である自動車整備の周辺にあるニーズを漏らさず拾っていく。





## 全国89のオークション会場や、 JU会員の店舗在庫から車両を仕入れることが可能

JU（日本中古自動車販売協会連合会）が母体となって、JUオークション会場の出品車両をはじめ、メーカー系や企業系オークション会場など、全国89会場の車両をネットで検索・仕入れできる中古車仕入れサービス。入会金や月額費用は一切かからず初期投資なしでサービスを利用できる。これにより、自動車販売の専業ではない事業者でも、気軽に中古車販売を始めることが可能だ。

特に、中古車を仕入れる際に予算取りや相場を把握するのが難しいと感じる場合でも、安心して利用できる「JUテントリ」というサービスもある。これは、JU会員の店舗在庫を共有在庫として、業販価格（掲載金額）で仕入れられるもので、顧客が

欲しい車に対して、パソコンでスピーディーに車両を見つけ、予算内で迅速に商談を進めることができる。また、JU会員の店舗在庫ということもあり、ある程度仕上げられた車両が多いため、すぐに販売しやすい車が揃っているのも大きな魅力だ。

手数料の安さもメリットだ。たとえば、JUのオークション会場やJUの共有在庫を同社のネットサービス経由で仕入れる場合、他社のサービスを利用するよりも手数料が1万円ほど得になることもある。

入会の手続きも非常にシンプル。グリーンネットピットの掲載店であれば、申込用紙と代表者の免許証コピー、古物商許可証のコピーがあれば受け付け可能。インターネットからの申請フォームの入会受付も行っ

JUコーポレーション

TEL 0120-094-418

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



ており早ければ2週間ほどでIDとパスワードが届くので、他社と比べて入会のハードルが低いのが特徴だ。

入会後のサポート体制も、フリーダイヤルでの操作サポートや、リモートでの設定支援も行っている。そのため車の販売経験がない事業者でも、一歩踏み出すための最初のツールとして魅力的となっている。



## オートオークションへの参加・購入だけではなく 中古車を単一価格で購入できるサービスも設定

オートオークション会場TAA（全国16会場）を運営するトヨタユーゼックとCAA（全国4会場）を運営するシーエーエーが業務提携し、双方のWebサービスを統合するシステムとして2014年よりスタートしたTC-webΣ。TAA及びCAAが提供するWebサービスであるため、両オークション会場の車両を低額なWeb手数料で落札することができる。また、TAAとCAA以外にも、提携する全国のオートオークション会場が接続されており、毎週10万台に上る出品車が落札可能。オークションの参加（購入）方法はリアルタイム応札のほか、事前に購入金額を設定できる「不在申込」も用意している。

一方、普段オートオークションを利用し

ておらず、たまに顧客の要望に応じて中古車を探す整備工場などにおいては、オークションへの参加及び購入に苦手意識を持っているケースが少なくない。TC-webΣでは、オークション形式ではなく、販売価格が設定された中古車を購入できる「ストックワンプライス（共有在庫）」サービスを用意している。

同サービスでは、TC-webΣ会員が登録した車両のほか、提携する他社サービスに登録されている常時10万台に上る掲載車両の閲覧及び購入が可能。掲載されている車両写真はオートオークション会場ではなく、出品者自身が撮影・登録するため、オークションの出品情報と比べて写真点数が多い傾向にあり、車両状態の確認・判

シグマネットワークス

TEL 03-6757-7800

<https://taacaa.jp>



断がしやすい。加えて、車両情報ページから事前に輸送料金の目安を確認できるため、エンドユーザーへ販売価格を提示する際などに有用である。また、掲載された車両を購入する際、購入希望者と出品者が直接交渉することはなく、必ず事務局が取引を仲介するため、商談時のトラブルなどを心配せずに、安心して購入することができる。

TC-webΣでは、提携するすべてのオークション会場から車両を購入することができる「フルプラン」、TAAとCAAの車両のみ落札が可能な「ライトプラン」のほか、TAA及びCAAの正会員以外でも利用可能な「らくらく代行プラン」など各種料金プランを設定している。



愛車広場カーリンク

## 関係構築から価格交渉まで 下取りまでのステップを包括サポート

管理顧客ほど中古車の仕入れ先として信頼できるものはない。これまでの車検整備で車両状態や修理歴を把握できており査定もしやすいのが大きな要因だ。同社の掲げる基盤代替戦略によれば、自社基盤（管理顧客）が1年間にどれだけ代替えているかの数値（基盤代替率）の目安は15%。1,000台あれば150台の高品質な中古車の下取りを、適切なプライシングで他社の買い取り価格と差別化して顧客に訴求できる。

下取り提案の際に重要なのは、信頼関係の構築と情報の蓄積だ。車検対応や整備を通じて顧客との接点機会を増やして乗り換える情報を蓄積する。そして車検完了時に「次回車検はどうされますか？」と提

案することで、顧客とマイカーの将来をプランニングし、他店への流出を防ぐのが狙いだ。

そして金額交渉の際に大切なのは、顧客の希望金額を早い段階で聞くことだ。希望額（着地点）が見えているのとはそうでない場合では交渉難易度が雲泥の差となる。顧客にプレッシャーをかけないように、「いくらだとうれいしですか？」とソフトタッチで聞き出すセールストークが必要となる。

このように下取りには顧客との接点機会の構築と車両査定から顧客との交渉と多くのステップがあるが、チームエルの展開する愛車広場カーリンクへ加盟することで包括的なサポートによりこれらの課題を解決。通常業務に無理なく組み込み、収益増加

が見込める。

接点機会を増やす週1回のDM発送代行サービスでは顧客への車検案内やオイル交換は、自動車保険や誕生日祝いまで細かく設定可能。顧客との関係構築に貢献する。もちろん下取りの案内も可能で顧客への提案のハードルを大きく下げられる。

さらにセールストークや車両査定の同社のセミナーが随時開催されており、自社のスキルアップが図れる。また、オークションの代行サービスによる車両仕入れをサポート。これらの車両流通に関して何度でも無料で相談できるヘルプデスクが設けられており、安心して車販業務に取り組むことができる。

チームエル

TEL 03-5201-8080  
https://team-l.co.jp/



**グーネット買取**

## 査定価格競争に巻き込まれず 整備工場独自の強みが活かせる

グーネット買取は一般ユーザー向けの中古車査定サイトでこそあるものの、一般的な一括査定サイトではない。

一般的な一括査定サイトのサービスは、ユーザーが査定の申し込みをすると、一斉に10~20程度の中古車買い取り店に申し込みをし、相見積りを受けて売却先を決定する。

しかも、見積り完了後、一斉に複数の買い取り店からTELコールが架かって来がちで、それが嫌で一括査定サイトに申し込むのをためらうユーザーの姿も想像できる。

これに対し、グーネット買取ではサイト内であらかじめ概算金額相場についてユーザーに伝えた上で、クチコミなどの情報も関

覧した結果、査定・買い取りを申し込む先をユーザー自身で決める仕組みとなっている。整備工場としては加盟することで、この買い取り店候補に登録することができる。

整備工場が仮に一括査定サイトに登録したとする。1つの査定案件に対して、複数の候補が名乗りを上げる、しかもそれは大抵の場合中古車販売（買い取り）店という買い取りのプロだ。自ずと厳しい（査定）価格競争に巻き込まれることになる。

それに対して、グーネット買取であれば、ユーザーも概算見積り、当該店舗のクチコミにある程度納得した上で査定申し込みをしてくるため、成約率も高く、価格競争に巻き込まれる心配もない。

また、工夫次第で整備工場なりの強みを活かせるのも、グーネット買取がウケている理由の一つである。たとえば、査定する車両に故障や傷があった場合、中古車買い取り店の場合、減額されたり、査定を断られる（直してからの再見積りを求める）ケースがままある。しかし、整備工場であれば、自社で直してから売ることができるので、「故障していても、傷があっても査定OK」と謳うことができる。実際に多くの加盟店でこのような自社PRがなされているという。

気になる料金体系はサイトへの月額掲載料が15,000円（税別、以下同じ）、Webまたは電話での査定申し込み1件につき5,000円が課金される。

プロトコーポレーション

TEL 052-934-2000  
https://www.goo-net.com/kaitori



## 第59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59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255、専門指定435、ディーラー指定357の計1,047工場から回答を得ている。

それによると、2025年1～6月の総売上高DI※は23.4で、2半期連続の上昇となり過去最高を記録。前期（2024年7～12月、19.9）から3.5ポイント上昇した。

業態別に見ると、専門認証が17.2ポイント上昇し5.5、過去最高を記録した。専門認証がプラス圏に浮上したのは調査開始（1996年7月、4.1）以来で、29年ぶりとなる。専門指定は9.0ポイント上昇して20.7、こちらも過去最高を記録した。一方、ディーラーは13.7ポイント低下して39.5となった（表1）。

同期の総入庫台数DIは0.9で、8年ぶりにプラス圏に浮上し、前回（-0.7）より1.6

ポイント上昇した。業態別では、専門認証は21.8ポイント上昇して3.9、過去2番目に高い水準となった。専門認証がプラス圏に浮上したのは調査開始（同、9.4）以来のことである。専門指定が6.6ポイント上昇して8.0、過去3番目に高い水準となった。一方、ディーラーは19.1ポイント低下して-10.1となり、4半期ぶりにマイナス圏に沈んだ。

今後半年間（2025年7～12月）の予想整備売上高DIは9.9（前回調査時-1.0）、予想入庫台数DIは-4.5（同-10.1）で、ともに前回から改善。業界全体の現在の景況感DIは-30.0（同-32.1）と、6年連続で改善、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（-65.4）から0.8ポイント改善し-64.6。業態別に前回と比べると、専門指定は-64.7で前回から1.3ポイント増加、ディーラーは-79.6と前回から3.8ポイント増加しているが、専門認証は-43.5で前回から4.4ポイント低下した。ディーラーは、2021年7月から6期連続で低下していたが、その後は2期連続で上昇している。

2025年1～6月に整備士の求人募集をした事業場は全体の61.0%で前回調査時よりも0.9ポイント上昇した。業態別では専門認証が21.5%（前回17.9%）、専門指定が61.4%（前回59.3%）、ディーラーが88.8%（前回91.6%）となっており、ディーラー以外で上昇した。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」（46.4%）が最も選ばれていた。さらに「自社WEBサイトに掲載」（27.4%、前回27.6%）、「民間求人サービスに掲載」（25.0%、前回26.4%）の順となっている。

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   | 総入庫台数 | 総整備売上高     | 総入庫台数 |
| 専門認証  | プラス成長(%)  | 33.7     | 30.2  | 24.3       | 20.8  |
|       | マイナス成長(%) | 28.2     | 26.3  | 30.2       | 31.4  |
|       | DI        | 5.5      | 3.9   | -5.9       | -10.6 |
| 専門指定  | プラス成長(%)  | 43.7     | 34.0  | 34.0       | 27.6  |
|       | マイナス成長(%) | 23.0     | 26.0  | 23.9       | 26.0  |
|       | DI        | 20.7     | 8.0   | 10.1       | 1.6   |
| ディーラー | プラス成長(%)  | 58.5     | 32.2  | 46.8       | 32.5  |
|       | マイナス成長(%) | 19.0     | 42.3  | 25.8       | 40.1  |
|       | DI        | 39.5     | -10.1 | 21.0       | -7.6  |
| 合計    | プラス成長(%)  | 46.3     | 32.5  | 36.0       | 27.6  |
|       | マイナス成長(%) | 22.9     | 31.6  | 26.1       | 32.1  |
|       | DI        | 23.4     | 0.9   | 9.9        | -4.5  |

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 | 2.0%  |
|       | やや不足 | 27.1% |
|       | 不足   | 18.4% |
| 事業指定  | DI   | -43.5 |
|       | 過剰   | 0.2%  |
|       | やや過剰 | 2.5%  |
|       | やや不足 | 35.2% |
| ディーラー | 不足   | 32.2% |
|       | DI   | -64.7 |
|       | 過剰   | 0.3%  |
|       | やや過剰 | 1.4%  |
| 合計    | やや不足 | 37.0% |
|       | 不足   | 44.3% |
|       | DI   | -79.6 |
|       | 過剰   | 0.2%  |
| 合計    | やや過剰 | 2.0%  |
|       | やや不足 | 33.8% |
|       | 不足   | 33.0% |
|       | DI   | -64.6 |

※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 | 16.1% |
|       | 民間求人サービスに掲載   | 3.5%  |
|       | 自社Webサイトに掲載   | 2.7%  |
|       | 何もしていない       | 76.1% |
|       | その他           | 3.1%  |
|       | 無記入           | 2.4%  |
| 専門指定  | ハローワークに求人申し込み | 51.7% |
|       | 民間求人サービスに掲載   | 20.2% |
|       | 自社Webサイトに掲載   | 17.0% |
|       | 何もしていない       | 37.0% |
|       | その他           | 4.4%  |
|       | 無記入           | 1.6%  |
| ディーラー | ハローワークに求人申し込み | 61.6% |
|       | 民間求人サービスに掲載   | 46.2% |
|       | 自社Webサイトに掲載   | 57.7% |
|       | 何もしていない       | 8.4%  |
|       | その他           | 11.8% |
|       | 無記入           | 2.8%  |
| 合計    | ハローワークに求人申し込み | 46.4% |
|       | 民間求人サービスに掲載   | 25.0% |
|       | 自社Webサイトに掲載   | 27.4% |
|       | 何もしていない       | 36.8% |
|       | その他           | 6.6%  |
|       | 無記入           | 2.2%  |

## 第61回

# JAPAN DIY HOMECENTER SHOW 2025

## 開催

日本DIY・ホームセンター協会（稲葉敏幸会長）が主催する「JAPAN DIY HOMECENTER SHOW 2025」が8月21～23日の3日間、幕張メッセ（千葉県千葉市）で開催された。生活インフラを支える存在として「いつでも頼れるホームセンター」をテーマに、一般ユーザー向けに各種工具体験会や事業者向けセミナーなど各種イベントが併催された。

各社ブースでは一般ユーザー向けの提案にとどまらず、自動車整備作業の効率化につながるツール類、工場のサービスメニュー拡大に貢献する製品が数多く披露され、盛況のうちに閉幕した。

出展者数は600社、1,209小間、3日間の来場者数は66,340人に上った。



## エーゼット



ポルシェ911専用品から二輪車用、農機具用、パーツクリーナーまで多くのオイル製品を開発する同社。クラシックカー向けオイルも展開し、ユーザーから大きな支持を集める



## エヌエスケミカル



錆の上からも塗布可能な着色防錆スプレー「黒染めカーボンブラックコート」を紹介。金属の錆の進行を食い止め、木部・プラスチック・ガラスなど多くの素材に塗布できる



## エンパイヤ自動車



バッテリー共有の電動工具シリーズ「BB TOOL」はエアコンプレッサーやインパクトレンチ、送風ファンまでカバー。You TuberのRED Memory氏とのコラボ動画も公開中



## オーディオテクニカ



デッドニングで低音の抜けを防ぎ、重厚なオーディオサウンドを実現するドアチューニングキット「Aquiet」（アクワイエ）は専用工具不要で高い制振性・防音性を獲得できる



## ガレージハウス



潮風による塩害が深刻な沖縄県にある同社が開発した防錆剤「CERAMIC RUST COATING」はセラミック配合の透明被膜で美観を保ち、塩害・融雪剤・化学腐食から車両を守る



## 京都機械工具



全長220mmのコンパクトさと、同社従来品比約1.4倍の高回転力（無負荷回転数320rpm）を誇る「9.5sq.コードレスラチェットレンチ」で整備現場の負担軽減を訴求した



## コスモコーティング



革・レザーシートをコーティングする「革王」シリーズを展開。優れた防水・防傷・抗菌効果を発揮し、「PRO Spec」は高級輸入車を扱うユーザーにも支持を得ているという



## CAP（シーエーピー）



同社アンケートによればカーオーナーがエンジンオイルを選ぶ際に価格に次いで車両への適合を重視するという。「Mobil 1」シリーズは幅広い規格と省燃費性でニーズに応える



## ソフト99コーポレーション



例年コミカルな催しで人気を集める同社。「洗車探偵セダン」と題した演劇の中で撥水コーティング剤「レインドロップトルネードヴォルテックス」をはじめ各製品を実演



## 撥水道場



トラックの荷台に設置してはしごなど長尺物の荷積みをする用品「うま次郎」を紹介。修理工場での取り付けを推奨しており、関西圏ではすでに大きな支持を獲得している

# オート アフターマーケット 東北2025

開催

オートアフターマーケット東北2025が9月20・21日の2日間、夢メッセみやぎ（宮城県仙台市）で開催された。

東北エリアにおける自動車アフターマーケットの活性化に寄与することを目的に、業界課題の解決につながる製品・サービスの展示やセミナーを通じて幅広い情報を発信。また、小学生から中学生を対象とした自動車整備体験イベント「ジュニアメカニック2025 in 東北」と同時開催ということもあり、会場内には子ども連れを含む多くの来場者で賑わいを見せた。来場者数は2日間合計で1,622人。

## アプティグローバル



インドネシアからの特定技能外国人紹介サービスをPR。人材募集、教育、雇用契約、採用後の国内でのサポートまで、1社単独で対応できる強みをアピールした

## 安全自動車



ナットに装着した装置が早期にナットの緩みを検知し、走行中のドライバーへリアルタイムで通知することでタイヤ脱落事故を防止するシステムを紹介

## インターサポート



新型「ZII」シリーズを紹介。Android搭載モデルは10月26日公開予定の同OS版・特定DTC照会アプリに対応する計画で、全モデルOBD検査対応となることをPR

## エンパイア自動車



OBD検査で電圧不足による不適合事例が報告されていることを受けて、検査用及び整備用スキャンツールやバッテリーチャージャー、バッテリー診断ツールを展示

## 京都機械工具



6種類のセパレーターで幅広い車種に対応する「ボールジョイントセパレーター・エアハンマセット」や小型軽量のコードレスラチェットレンチなど各種ツールを紹介

## CAP (シーエーピー)



車両盗難防止装置「Z-GUARD」を紹介。専用アプリを搭載したスマートフォンを持って車から離れるとエンジンの始動が不可能となり、各種盗難手口から車両を守る

## スタンレー電気



2026年8月から全地域でヘッドライト検査がロービーム計測に移行することを受けて、ヘッドライトロービーム用のハロゲン電球及びHIDバーナーを展示した

## バンザイ



コーティング層及びタイプの異なる4種類のボデーコーティング剤をはじめ、ウィンドウ、樹脂パーツ、ミラーなど各種パーツに対応したBPROの幅広いカーケア製品をPR

## ヤマウチ



在庫管理とネット予約を一元化した管理システム「totoco」を紹介。業務進捗の管理・把握も可能であり、フロント業務の効率化や売り上げの向上に貢献する

## 山形部品



ガラス交換・補修やADASキャリブレーション、防錆処理、ボデーコーティング、アライメント測定・調整、カーフィルムなどの施工を請け負うY-PITの利活用を提案



## 整備・鋳金・車販、車の総合病院を目指す 地域の一員として、子どもたちを見守る

川越の蔵造りの町並みや、菓子屋横丁から少し外れたところから徒歩数分圏内に位置する大野鋳金工業。けして大きい規模ではないが、着実に地域の人に必要とされる工場の姿がそこにはあった。大野社長に話を聞いた。

**工場概要**

**社長：大野 洋明**

**住所：埼玉県川越市山田1896-1**

**設立：1983年**

### 乗る人に合わせた 整備や部品交換を提案

ビジネスモデルとしては、直需が全体の8～9割と非常に高く、整備と鋳金の割合がそれぞれ半分ずつとバランスが良い。毎年1～2割ほどの新規顧客は増えているものの、基本的には昔からの固定客が多い。そのため、一般整備であればその人の乗り方に合わせた整備と交換を実施できている。大野社長は「距離を乗らないのに余計なものを交換しては顧客にとっても良くない。逆に長距離

を乗る人に対しては、このペースで乗るとダメになる部品を推測して、あらかじめ交換を促すように提案している」と話す。代々続く固定客を相手にしているからこそ、それぞれの車の変化にも気づきやすい。

鋳金はドアパンチなどの小傷や小破がほとんどで、中破、大破などは全体の2割にも満たない。それでも、整備と鋳金の両方に対応できるのは強みであり、神奈川県の溝の口からわざわざ来店する顧客もいるという。さながら車の総合病院のような位置づけとして重宝されている。

### 人脈を生かして 顧客の満足するサービスを実現

現在、大野社長が所属している埼玉県自動車車体整備協同組合や、川越商工会議所青年部で培った人脈が同社を支えている。新車販売は昔からスバルディーラーとの付き合いがあることから軽トラックに強みがあるものの、周辺ディーラーや周辺の自動車修理工場とも顔見知りであることから、国産車から輸入車、ほぼすべてのメーカーの車を取り扱っている。点検整備も同社で行えるとい



大野洋明社長

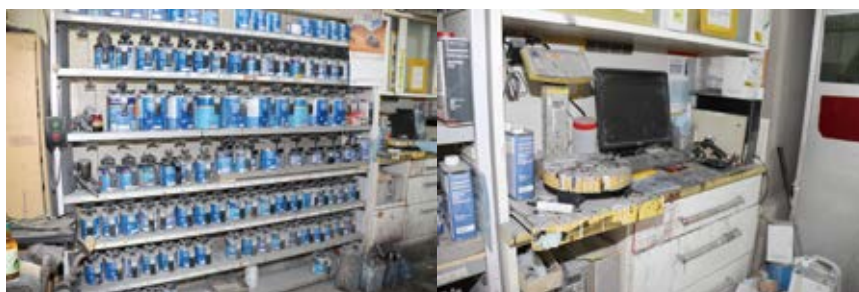


こども110番の家、日焼けしたステッカーが誇らしい

ワコーズ製品を主に取り扱う、特定整備認証を取得したが、もったいなくて取り出せず、プチプチに入っただけとなっている



門型リフト



塗料と調色室

うのだから驚きだ。

中古車はオークションで良質な車両を取り寄せ、バッテリー、ワイパー、オイルを交換、車検付きの車であれば1年点検などもきちんとして上で販売しているので購入後も安心だ。

最近、学生時代にまったくしゃべったことのなかった同級生が、「車購入の相談に乗ってほしい」と、わざわざ同社を訪ねてくるなど、新しい人脈も広がり続けている。大野社長は「こうやって、わざわざ訪ねてきてくれるのは嬉しい。周りの皆さんが支えてくれているから今がある」と謙遜するが、顧客のことを第一に考える経営方針と、ユーモアあふれる性格が顧客の心を掴んでいるのだ。

### 自動車修理工場が 小学生の交通安全を見守る？ 真の地域貢献

同社の目の前に、信号機のない横断

歩道がある。ある日の夕方、その横断歩道の前で小学校低学年の女の子が泣いているのを見つけた大野社長は、事案にならないように、母親に何があったのかを聞きに行ってもらったという。すると「横断歩道を渡ろうとしたが、車が一時停止をしてくれず、途方に暮れて泣いてしまった」ということだった。

泣いている女の子を不憫に思った大野社長は、女の子と一緒に横断歩道の前に立ち、そのまま一時停止をせずに進もうとする車をにらみつけ、一時停止させ、女の子を無事に渡させたという。

そのことが女の子の親に伝わり、学校にも伝わり、そして地域の子どもたちを守ることも110番の家の活動に広がっていった。ある時「いつもお世話になっています」と小学校に通う子どもを持つ親から新規でタイヤ交換の依頼が舞い込むなど、着実に大野社長の活動が評価されてきている。

「その女の子だけではなく、本当に車が止まってくれないことが毎日のように起こる。一度腹が立って整備中に持っていたボールを片手に子どもたちと一緒に横断歩道の前に立ったら、ドライバーがみんなABSを効かせて一時停止していた」と笑う。

大野社長が子どもたちの交通安全を見守るのにはわけがある「私も小学生の時、近所の钣金・整備工場のおっちゃんに見守られて登校していた記憶がある。最近ではそういう工場は減ってしまったが、『地域の子どもたちを守る』という暗黙の了解があった時代だった。その時に受けた恩を今返しているだけ」と思いを語る。今も昔も地域の子どもたちを見守る自動車修理工場はあった。今ではその数を減らしてしまったが、その時に受けた恩を胸に、今日も大野社長はボールを片手に子どもたちを見守っている。（古瀬敏之）

## 整備機器全般

### 安全な作業環境を作る

## 「PIT SHIELD」

点検ピット内での転落事故を防止するキャタピラー式落下防止電動ピットカバー。

車両サイズに合わせて開口の調整が可能。また、カバー上に異物を検知した際は自動で停止する異物検知機能、カバー先端に人や物が接触した場合に自動で10cm後退する挟まれ防止機能があり、安全にも配慮。



カバー素材には防錆亜鉛メッキ鋼板を採用しているため降雪地域でも使用できる。

**アルティア** TEL 03-6777-0038

東京都中央区晴海1-8-12 晴海トリトンスクエアZ棟6階 <https://altia.co.jp>

## 整備機器全般

### 時間短縮に貢献する機能が満載

## ホイールバランサー 「S645NW」

低速回転と各種機能により短時間で計測から修正を行えるホイールバランサー。リム径データの自動入力システム、次の準備時間を早められるクイック測定結果表示、ホイールの外観を維持できるWAS機能、ウエイトの取り付け作業向上につながるオートポジションサーチシステム機能を搭載。オプションとしてウエイトの貼り付けに便利なLEDライン装置や内面の視認性を向上させるLED照明、バランサー用リフトをラインアップ。



**イヤサカ** TEL 03-3833-6110

東京都文京区湯島3-26-9 <https://www.iyasaka.co.jp>

## 整備機器全般

### 重作業の負荷を低減

## 大型タイヤリフター 「AWD-400AH/EH」

立ち姿勢のままタイヤの脱着が可能な大型タイヤリフター。フォーク幅のスライド機能や回転フォーク仕様の搭載、ホイールドーリー「AWD-450GH」との連携も可能。AHはエア手動タイプで、足元の3種類のペダルを踏むだけの簡単な操作。EHは電動・手動兼用タイプで、フォークの上昇は最低位から最高位まで7秒。充電状況やバッテリー残量を示すランプも装備しバッテリーが管理が容易。



AWD-400EH

**安全自動車** TEL 03-5441-3415

東京都港区芝浦4-16-25 <https://www.anzen.co.jp>

## 整備機器全般

### 大型ディスプレイ搭載で視認性が向上

## ホイールバランサー 「S755NW-AL」

大型ディスプレイ搭載のため表示が見やすいエアロック式のホイールバランサー。

足踏みペダル操作の取り付けで誤差の低減とスピーディーに確実な固定、リム幅自動入力システムなどによる作業効率の向上。ウエイト分割貼り付けWAS機能などを搭載。

重量：約150kg  
電源：3相200V/単相100V  
ブレーカー容量：5A(200V)/15A(100V)  
ホイール取り付け方式：  
エアロックシステム (Φ40mm)  
測定回転数：110rpm



**イヤサカ** TEL 03-3833-6110

東京都文京区湯島3-26-9 <https://www.iyasaka.co.jp>



## 油脂類、ワックスなど



時短と品質を両立したコンパウンド

「贅沢コンパウンド グラフェン  
Heavy Cut & Finish Cut」

補修、コーティング前の下地処理が可能なコンパウンド。

Heavy Cutは、初期研磨時に傷の内部に浸透させたアルミナ研磨粒子が研磨熱により、旧塗膜と一体化。この結合反応により、塗膜を極力削らずに塗膜の修復ができる。

Finish Cutは仕上げの際と研磨後に、形成された親水性シリカ層が、コーティングの密着性をより高める下地作業層としても機能する。研磨後の脱脂作業が不要なため、作業効率の向上に寄与する。ダブルアクションポリッシャー専用。容量は500mℓ。



Heavy Cut

Finish Cut

KYOTO DETAIL TEL. 075-585-6540 京都府京都市伏見区日野田中町6 <https://detailskyoto.thebase.in/>

## 整備機器全般



トヨタ系ミニバン対応の新サイズ11mm

ブレーキブリーダープラグレンチ 11mm  
「BW-1111」

トヨタ系のミニバン、一部ホンダ車、ブレンボ製ブレーキ搭載車、欧州車などに対応するブレーキブリーダープラグレンチ。タイトな六角肉薄設計となっており、ブレーキプラグの六角をなめることなく安心して作業が行える。焼き入れ材（SCM）を使用し薄肉でも丈夫なつくりとなっている。



江東産業 TEL. 03-5636-1251

東京都江戸川区春江町2-40-10 <https://www.kotosangyo.co.jp/>

## 整備機器全般



鋼製ドラム缶の開閉に最適

ドラム缶ソケット  
「DSK-38」

手持ちのラチェットレンチまたはブレーカーバーで簡単にドラム缶の大栓と小栓が開閉できるソケット。ソケットタイプのため、コンパクトで持ち歩きにも便利。JIS規格品のドラム缶に対応しているので、国内に流通する鋼製ドラム缶のほとんどに対応する。



江東産業 TEL. 03-5636-1251

東京都江戸川区春江町2-40-10 <https://www.kotosangyo.co.jp/>

# 業界ニュース ひろい読み

2025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 行政・団体

## 「BLF in 埼玉おがの」開催記念 秩父でバイクツーリングイベント

日刊油業報知 (HELLO) 8月19日

「第13回BLF (BIKE LOVE FORUM) in 埼玉おがの」の開催を記念したバイクツーリングイベントが、8月より埼玉県秩父エリアで始まった。イベントのタイトルは「寄ってけ～な！おがのツーリングキャンペーン」。参加対象は原付1種以上のオートバイ・スクーター・スターターユーザー。秩父エリアのおすすめスポットなど30カ所のチェックポイントを訪問。集めたスタンプ数によって、抽選で商品がプレゼントされる。11月30日まで実施。

PICK UP NEWS 企業

## インド出身スタッフが 2ヵ月でキーパー1級に合格

日刊油業報知 (HELLO) 8月22日

東和興産の社員、インド・コルカタ出身のラオ・スルジトさんは、2ヵ月でkeeper技研のキーパーコーティング技術1級に合格した。同社のSS社員約15人と、日本人及び外国人を対象にした「やさしい日本語講座」を2日間にわたって受講したことが功を奏した。ラオさんは他のスタッフの協力を得て、空き時間を利用した「マンツーマン練習、研修前研修、100点手洗い動画」などで理解度向上に努め、前述の日本語講座で質問の重要性を学び、キーパー1級にこぎつけた。

PICK UP NEWS 行政・団体

## 日整連がマイカー点検情報 「My Car Hand Book」を更新

日刊油業報知 (HELLO) 8月25日

日本自動車整備振興会連合会は、同会ホームページの「マイカー点検情報」における「My Car Hand Book ～知って納得！クルマの点検・整備～」を更新した。「My Car Hand Book」は第1章「点検・整備の必要性」、第2章「日常点検を実施しよう」、第3章の「定期点検を実施しよう」など、全5章で構成され、点検・整備を怠ることによる故障・不具合事例やHV・EVの触れてはいけない部品例なども盛り込み、自動車ユーザーとして知っておきたい内容を紹介している。

PICK UP NEWS 企業

## 中古車小売りの6月成約 トップは10系アクア

自動車流通新聞 8月25日

2025年6月におけるグーネットを通じて成約した中古車の上位5車種は①トヨタ・アクア(10系)、②トヨタ・アルファード(30系)、③トヨタ・ルーミー(M900系)、④トヨタ・ヴォクシー(80系)、⑤日産セレナ(C27系)という顔ぶれだった。この上位5車種をみると、モデルチェンジの影響や販売始期からの年数が大きく経過、中古車としての値ごろ感が出てきている点が特徴だ。3位のトヨタ・ルーミーを除き、旧モデルの良質小売りダマが幅広く流通していることが大きい。

PICK UP NEWS マーケット

## 82.0%の企業が賃上げを実施 2025年賃上げアンケート

日刊油業報知 (HELLO) 8月28日

東京商工リサーチが8月にまとめた「2025年度 賃上げに関するアンケート調査」によると、今年度に賃上げを実施した企業は82.0%(前年度84.2%)と80%台を維持した。ただ、コロナ禍前の水準は上回ったものの、実施企業は2年連続で減少している。前年度は、大企業の実施率(94.0%)が上昇した一方、中小企業(82.9%)は低下し、規模による賃上げ体力の差が現れた。しかし、今年度は大企業(92.6%)、中小企業(80.9%)ともに実施率が低下した。

## 大型車の自動車検査証の記録誤りについて

国土交通省 8月29日

2025年4月以降、車両総重量3.5トン超の大型車の自動車検査証の備考欄に記載される「令和7年度燃費基準達成度」が、システムの不備により、4月以降に登録手続き（新規登録、移転登録）を行った一部の車両について、正しく記録されないことが判明した。自動車税環境性能割の適用税率に変更が生じるおそれがあることから、対象自動車の特定や当該自動車の所有者に対する還付手続き等必要な対応を速やかに進めていく。

## 企業の50.8%が正社員不足 帝国データバンクの7月調査

日刊油業報知 (HELLO) 8月29日

帝国データバンクが8月にまとめた「人手不足に対する企業の動向調査」によると、正社員の人手不足を感じている企業の割合は7月時点で50.8%。非正社員では28.7%となり、それぞれ高止まりが続いている。業種別にみると「建設」が68.1%で最も高い。次いでIT投資などの需要が高い「情報サービス」が67.6%で続く。また、「メンテナンス・警備・検査」は66.7%、ドライバー不足が深刻な「運輸・倉庫」が63.9%を記録するなど、6業種が60%を上回る結果となった。

## 9月・10月は「自動車点検整備推進運動」の強化月間

国土交通省 8月29日

国土交通省は、自動車関係団体等と協力し9月・10月を「自動車点検整備推進運動」強化月間に設定して、全国各地で自動車の点検・整備の重要性を広く周知・啓発する。ポスターの掲出やチラシの配布、各地のデジタル掲示板へPR画像の配信等を通して、タイヤ等の点検整備やOBD点検の重要性の周知・啓発を実施。また、「点検整備やらナイト」の特設サイトをリニューアル、新たに二輪車向け解説動画をアップした。

## いすゞ&ボルボ プラットフォームを共同開発

日刊油業報知 (HELLO) 9月2日

先頃、いすゞ自動車とボルボグループは戦略的提携に因する新たな契約を締結した。新規契約はいすゞ自動車とUDトラックスの日本とアジア市場向け大型トラックを対象とするボルボグループの技術を取り入れたプラットフォームの共同開発に関する契約。

この契約では、ボルボグループからパワートレインを中心としたコンポーネントの継続供給に加え、開発及び品質面での技術支援を盛り込んでいる。

## オートバックスカーズ TMコーポレーション石川とFC契約

日刊油業報知 (HELLO) 9月2日

オートバックスセブンが展開する車買い取り・販売事業「オートバックスカーズ」はTMコーポレーション石川とフランチャイズ契約を締結し、「オートバックスカーズ石川灘店」を8月にオープンした整備事業者。今般オープンした石川は2005年7月より事業を開始。幅広いサービスを展開している。石川灘店は同社が展開する既存のガソリンスタンド内に、新たに併設し、中古車の買い取り・販売事業を強化。従来のサービスに加え、より多角的なカーライフサポートを提供する。

## 万博後の空飛ぶクルマ 30年代後半に日常の移動手段に

日刊油業報知 (HELLO) 9月9日

経済産業省は大阪・関西万博後の空飛ぶクルマの社会実装の実現イメージ案を示した。2030年代後半に大都市圏でより多くの人の日常的な移動手段として定着。40年代に自由な空の移動が当たり前の社会を描いている。なお20年代後半は商用運行が一部先行する地域でスタート。既存施設や離着陸用のパーティポートを活用し、主要なエリアを結ぶ2地点間運行やベイエリアなどにおける遊覧飛行など非日常的な体験として限定的に始まるイメージが示された。

# 情報

## BOX

information box

### 可搬型EV充放電装置「POCHA V2V」 補助金申請受付を開始



バンザイ（柳田昌宏社長）の取り扱う可搬型EV充放電装置「POCHA V2V」が、昨年に引き続き、NEV（次世代自動車振興センター）のV2L機器（外部給電器）の補助金対象となった。POCHA V2Vは、サポートカー（EV・PHV）の蓄電能力を活用して電欠車を救済する装置。

#### 1. 申請期間

2025年7月25日～9月30日

#### 2. 対象商品

可搬型EV充放電装置 POCHA V2V  
「MV2V-10K-BC」

※POCHA V2Vと一緒に使用する、可搬型充電バッテリー「POCHA LiB」（型式：LIB-10-EVS）は補助金対象外

#### 3. 補助額

購入金額の1/3（最大50万円）

#### 4. 問い合わせ先

次世代自動車振興センター

TEL：0570-001-136

**受付時間：**10～12時／13～16時  
（土・日・祝日、年末年始は休み）

<https://www.cev-pc.or.jp/hojo/v2l.html>

### ツールプラネット、スキャンツール補助金 応援キャンペーン実施



2026年1月30日（予算がなくなり次第終了）受付終了で実施しているスキャンツール補助金にちなんで、ツールプラネットでは10月31日までの期間限定で「TPM-6」、「-7」、「-7 OBDplus」の3機種を対象に、購入者に1台ごとに「80mm Bluetooth ミニプリンター MP-B30」（税込み価格49,500円）を進呈するキャンペーンを実施している（なくなり次第終了）。

今回進呈するミニプリンターは、同社オプション製品の中でも非常に需要の高い商品で高額ではあるが、より多くの事業者が補助金活用にて設備投資するきっかけになればと、同社が総力を挙げて実施する運びとなった。

### 商用車特化のレンタカー・短期リース 車両検索・予約サイト「トラカリ」



トラック市（小川広太郎社長）は、全国のトラックのレンタル・短期リース車両をリアルタイムに検索・予約できる商用車特化型プラットフォーム「トラカリ」を、2025年8月より一部地域で先行リリースした。

トラカリは、これまで存在しなかった全国対応・24時間365日対応の商用車に特化したレンタル検索・予約サービス。トラックを「借りたい人」と「貸したい業者」

をマッチングさせて、業界の課題であった“商用車手配の煩雑さ”を大きく改善する。

今後、全国へと対象エリアを拡大していく。全国の掲載店募集は2026年より順次開始。2026年中に1,500台以上のレンタル・短期リース車両の在庫掲載を目指す。企業向けのアカウント機能・予約・管理SaaS・保険サービスとの連携を順次追加し、トラック利用の新しいインフラを構築するとしている。

### 全整協 通常総会・20周年記念祝賀会を開催



全国自動車整備協業協同組合協議会（塚本義人会長）は8月22日、アジュール竹芝（東京都港区）で通常総会と20周年記念祝賀会を開催した。

冒頭の挨拶で塚本会長は、「整備人材不足に対して、技術革新への対応、労働力不足、コンプライアンス対応という3つの課題に真正面から向き合い解決していないと業界の事業存続はおぼつかない。協議会では今期の事業推進の柱を組合の基盤強化・収益拡大に据えて、組合員の事業展開を支えていく」と述べた。

総会後には、協議会の設立20周年を記念した祝賀会が開催された。第1部では、20年の歩みを収めた動画の上映や功労者の表彰が行われ、続いて記念講演会にパリオリンピック2024の競泳日本代表選手・牧野紘子氏（あいおいニッセイ同和損害保険所属）が登壇。「夢に向かってあきらめずに続ける大切さ」と題して、代表選手に選出されるまでの道のりを語り、出席者を鼓舞した。第2部では懇親会が催され、祝賀会は盛況のうちに閉会した。

## ベッセル

### 整備・钣金機器購入キャンペーンを実施



ベッセル（田口雄一社長、本社＝大阪府大阪市）は9月1日～12月12日までの間、「VESSEL×SP AIR 景品もらえる～のキャンペーン」と題した、整備・钣金機器の購入キャンペーンを実施している。

秋のタイヤ交換需要に向けたもので、同社製インパクトレンチをはじめとする各種整備機器や、同社のブランド・エスピー・エアーの対象製品を1台購入する毎に、対象製品に応じて1～4個まで選べる景品を進呈する。

景品にはウッディ貫通ドライバーやレンチセットなどの整備用品や、同社ロゴ入りのメカニックマットなどのグッズ、1,000円下取り値引きサービスなど24項目から選択できる。詳細は同社Webサイトまで。

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

## 大黒商会、オートビジネスフェア KYOTO 2025開催



大黒商会（井上雅文社長、本社＝京都府京都市）は9月5・6日の2日間、京都パルスプラザ（同市）で「オートビジネスフェアKYOTO 2025」を開催した。

「カーアフターマーケットの未来提案」をテーマに、最新の自動車整備機器や工具類などが実演を通じて紹介・販売された。

同フェアでは、特定整備関連ツールや、

## OBD検査 INFORMATION

OBD検査に関する様々な情報をお伝えします

## OBD検査対象型式一覧（2025年11月1日～11月30日）

2025年11月1日以降に検査対象となる車両の一覧です。

※OBD検査開始日が到来しても、初度登録年月または初検査年月から10ヵ月経過していない場合にはOBD検査の実施は不要  
※ハイライトされた車両のOBD検査では、通信プロトコルISO13400（DoIP方式）に対応した検査用スキャンツールを使用する必要がある

|     | 車名        | 型式          | 通称名                | 種別等   | OBD検査開始日    | ISO13400 |
|-----|-----------|-------------|--------------------|-------|-------------|----------|
| 719 | レクサス      | ZAA-XEBM10  | RZ300e             | 普通・乗用 | 2025年11月1日  |          |
| 720 | レクサス      | 6AA-MAYH10  | LBX                | 普通・乗用 | 2025年11月1日  |          |
| 721 | レクサス      | 6AA-MAYH15  | LBX                | 普通・乗用 | 2025年11月1日  |          |
| 722 | スズキ       | 5AA-ZCEDS   | スイフト               | 小型・乗用 | 2025年11月2日  |          |
| 723 | スズキ       | 5AA-ZDEDs   | スイフト               | 小型・乗用 | 2025年11月2日  |          |
| 724 | スズキ       | 5BA-ZCDDs   | スイフト               | 小型・乗用 | 2025年11月2日  |          |
| 725 | スズキ       | 5BA-ZDDDs   | スイフト               | 小型・乗用 | 2025年11月2日  |          |
| 726 | メルセデス・ベンツ | 4AA-167985  | GLS580 4MATIC      | 普通・乗用 | 2025年11月8日  |          |
| 727 | 三菱        | ZAB-U69V    | MINICAB-MiEV       | 軽・貨物  | 2025年11月10日 |          |
| 728 | ニッサン      | ZAB-U79V    | クリッパー              | 軽・貨物  | 2025年11月10日 |          |
| 729 | マツダ       | 5BA-ND5RE   | MAZDA ROADSTER     | 普通・乗用 | 2025年11月15日 |          |
| 730 | マツダ       | 5BA-NDERE   | MAZDA ROADSTER     | 普通・乗用 | 2025年11月15日 |          |
| 731 | メルセデス・ベンツ | 3CA-254305C | GLC220d 4MATIC クーペ | 普通・乗用 | 2025年11月15日 | ○        |
| 732 | メルセデス・ベンツ | 3CA-254305  | GLC220d 4MATIC クーペ | 普通・乗用 | 2025年11月15日 | ○        |
| 733 | ホンダ       | 5BA-DG5     | WR-V               | 普通・乗用 | 2025年11月22日 |          |
| 734 | トヨタ       | 6AA-MXPH14  | ヤリス                | 小型・乗用 | 2025年11月29日 |          |
| 735 | トヨタ       | 6AA-MXPH17  | ヤリス                | 小型・乗用 | 2025年11月29日 |          |

一般整備・車検、自補修製品を展示。人件費の削減に役立つ、人工知能を搭載した小型床洗浄ロボットや、1台で複数機能に対応可能なスキャンツール、タイヤ交換ができるタイヤチェンジャーなど、作業効率や人手不足解決の一助となる製品が多数披露され、にぎわいを見せた。

## オリコンの顧客満足度調査 ジェームスの車検が連続1位



オリコン（小池 恒社長）は、グループ会

社であるoricon MEが、実際のサービス利用者を対象に第三者の立場で実施した「車検」についての顧客満足度調査の結果を、「オリコン顧客満足度」公式サイト内で発表した。

「ジェームスの車検」が2年連続の総合1位で、「車検時間の正確さ」、「担当者の対応」など5項目で2年連続の1位となった。総合2位にランクアップしたのは「アップル車検」で、業態別「車検専門店」で初の1位。総合3位には「車検のコバック」、「ホリデー車検」、「マッハ車検」がランクイン。

「利用した車検サービスに依頼した理由」では、「値段が安いから」が54.3%で最多。「自宅や職場から近いから」、「スタッフの対応が良いから」も上位にランクインした。

# 磨きの匠

磨きとは「機材が働きやすいよう、  
いかに**人が補助**するかの対話」である

KYOTO DETAIL

代表取締役

中谷 哲平

NAKATANI TEPPEI

Instagramで注目を集めた「贅沢コンパウンド ONE STEP」など、ディテールだけでなく自補修向けの磨き関連製品も数多く取り扱うKYOTO DETAIL（中谷哲平社長、京都府京都市）。現場の技術者が手にする機材には妥協しない姿勢を貫く中谷社長にダブルアクションポリッシャーでの磨きについて聞いた。

## 磨き作業で意識すべき ポイントや考え方について

機材の組み合わせや、ポリッシャーの運び方、バフの当て方などによって磨いた結果は千差万別となる。基本的な磨きへの姿勢として、ポリッシャー、バフ、コンパウンドに仕事をさせ、人間はそれらが最大限効果を発揮できるよう、ポリッシャーのバランスを取りながら運行方向及びスピードを調整し、研磨熱を操るという考え方を推奨したい。

その際、特に注意すべき基本事項は2つ。面で磨くことと研磨箇所への圧をかけ過ぎないことである。

ダブルアクションでは、バフのエッジを使って点で磨くのではなく、磨く箇所に対し必ずバフを面で付ける。バフの接地面積を広く確保し面で研磨しなければ、バフ目が不規則に付かずオーロラマークの原因となる。エッジで磨くとバフ際の決まった方向でしか傷が付かないケースが起こりうるからである。

また、ボデーから取り外したパネルをスタンドに置いて磨く際など、ポリッシャーやバフの重み以上に圧力を研

磨箇所につけないよう注意する。傷を散らす意識が強くなると力を加えてポリッシャーを押しつけてしまいがち。高機能塗装の磨きでは研磨熱が塗膜に影響を及ぼす上、コンパウンドの焼き付きの原因ともなるため、不必要な力は抜いてポリッシャーの運行に専念する。

## 次世代を担う若手技術者に メッセージを

自分もそうであったが、現場の技術者として見習いの時期は給料が低い。だが、真摯に作業に向き合えば、給料に加えて技術を身に付ける好機にもなる。かつて苦しみながら必死に学んだ磨きの経験や知識が今、何物にも代えがたい財産として活かしているのを実感している。腐らず、むしろ「絶対に技術を盗んでやる」という意気込みで取り組んでほしい。応援している。



### PROFILE

中谷 哲平

経験年数 ▶ 10年以上

主な経歴 ▶ ディーラーにて長年、数え切れない数の国産・輸入車のコーティング作業に従事。その知見を活かし、磨きをはじめとしたディテール関連製品などを販売。

座右の銘 ▶ 金儲けより価値提供

[作業実演] **トヨタ209ブラックマイカのドアと  
トヨタ202ブラックのボンネットの磨き**



▶BSRwebで  
実演動画公開中!

コンパウンドの特殊成分が傷内部に定着し、研磨時の摩擦熱で固まるプレミアム贅沢コンパウンド グラフェンを用いて実技。200系ハイエースの左リヤドアに付けたペーパー傷をダブルアクションポリッシャーのみの2工程で仕上げ、同じ機材と工程で、30系プリウス・ボンネットへのP320のペーパー傷も磨いた。



## 濃色車のドアの磨き

≫ **01** | 清掃後、1:10で希釈した脱脂剤を潤滑のため吹き、P1500のペーパーを付けたファイルで傷を付ける



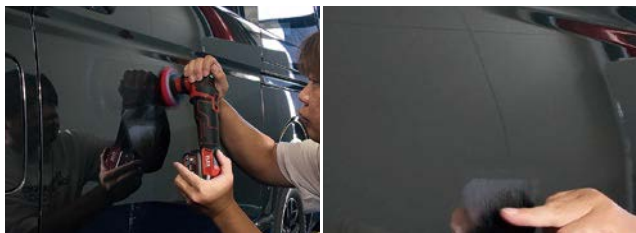
≫ **02** |

1工程目は、プレミアム贅沢コンパウンド グラフェン HEAVY CUT・プレミアム贅沢ウールパフ（4インチ）で初期研磨。パフに3滴塗布し、ダブルアクションポリッシャー（グラインダーに専用アタッチメントを装着したもの）でゆっくり熱を加えるように左右移動で磨く



≫ **FINISH** |

2工程目は、プレミアム贅沢コンパウンド グラフェン FINISH CUTとシン・ポリッシュスバイダー-EVA（スポンジパフ・3インチ）、ダブルアクションポリッシャーで仕上げる。2滴塗布したパフを、前工程と同様に低速から中速域へと変更しながら左右、上下移動でさらに熱を加えつつ磨いていく



**POINT** ≫

最初は低速域で研磨箇所全体にコンパウンドを付着させる。その後、高速域に変更してペーパー傷を散らすイメージで研磨する

**POINT** ≫

仕上げ研磨後、傷を埋めて硬化させた箇所をペーパー研磨時に使用した脱脂剤の高濃度の原液で拭いても傷戻りなどは見られなかった



## P320のペーパー傷の研磨

≫ **01** | 同様に2工程で初期及び仕上げ研磨。ただし傷目が粗いため、コンパウンドの塗布量は増やす。初期ではパフに5滴付けて80秒ほど磨いた後、パフに3滴追加して約60秒、最後に2滴をパネルに付けて20秒ほど研磨して確実に傷を散らす。仕上げでは、パネルへ多めに2滴塗布し約50秒で磨き上げる



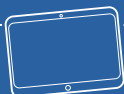
≫ **FINISH** |



みんながわかる！

# OBD検査

ON BOARD DIAGNOSTICS  
INSPECTION



第8回

## OBD検査に適合しているか どうやって判定しているの？



佐野和昭

Profile  
筆者プロフィール

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、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中。



### ■ OBD検査の適合判定方法の詳細は

OBD検査で「特定DTC照会アプリ」が車両OBDを読み取った情報から「適合」、「不適合」をどう決めているのかは、画面に表示される情報以上のことは詳しく公表されていません。そこで今回は、国交省が公開している資料を基に、実際にどのような情報が交換され、どのように合否を判断しているのかを整理してみます。

### ■ OBD検査の適合判定の流れ

検査は「特定DTC照会アプリ」のOBD検査モード画面上で次のような手順で進みます。

1. 車検証のバーコードやICタグを読み取る、または手入力で、車両の型式や類別区分番号を取得
2. 「検査要否確認」ボタンを押すと、車両明細情報が機構サーバーに送られ、検査対象車かどうかを確認
3. 「実行」ボタンを押すと、スキャンツール経由で車両OBDから全DTC（除く未確定）を読み出す
4. 型式や類別区分番号、読み出したDTC / 読み出し先ECU記号をまとめてサーバーに送信
5. 同時に、排ガス判定に必要な電圧、MIL（排ガス警告灯）の状態、レディネスコードも送信
6. サーバーが特定DTCリストと照合し、基準に従って適合か不適合かを判定
7. 判定結果がアプリに返され、画面に表示される

「実行」ボタンを押して判定結果が表示されるまでにしばらく時間がかかりますが、上記の3から7を連続して行っているからです。

### ■ 適合判定の基準

適合判定の基準は次の通りです。

- 特定DTCがリストにあるかどうか（排ガスOBD、安全OBD共通）  
サーバーには、あらかじめ各メーカーが提出した「特定DTCリスト」が登録されています。読み出した情報は型式や類別区分番号、DTCコード、読み出し先ECUをキーにして照合され、一つでもリストに該当するDTCがあれば不適合となります。
- 排ガス関連の場合の追加条件  
排ガスに関わるOBDでは、さらに次の3つもチェックされます。
  1. 電圧が基準範囲内にあるか
  2. 排ガス警告灯（MIL）が点灯していないか
  3. レディネスコードが1つ以上あるか

これらのいずれかに問題があれば「不適合」となります。なお、排ガス関連DTCが記録されると必ず警告灯が点灯するため、2.の条件は重複しているとも言えます。

## ■ レディネスコードを使った判定基準

排ガスのレディネスコードはなじみの薄い方も多いと思います。レディネスコードは、排ガスデバイスのうち、どのデバイスの自己診断が実行されたかどうかを示すコードです。「OBD 検査結果詳細」画面下部はデバイスごとの自己診断の実施状態を表し、水色が「完了」、灰色が「未完了」、色なしが「未サポート」を意味します。水色が一つでもあれば適合と判定されます。

図1はレディネスコードと異常との関係を表しています。通常の走行でも頻繁に自己診断が行われますので、入庫時はDTCがなければAは「正常」、DTCがあればBは「故障あり」のどちらかになり、C、Dのレディネスコードなしはあり得ません。

おそらくC、Dのレディネスコードなしは整備の過程でDTCをスキャンツールで強制消去し、同時にレディネスコードも消去された状態のまま、自己診断が実行される前に適合判定を実施したためと考えられます。この状態ではレディネスコードの強制消去の前に、異常を解消済なのか、あるいは異常を解消しないままDTCを消去したのかを区別できません。そのため、レディネスコードが一つもない場合は自己診断が未実施とみなされ「不適合（判定保留）」とされます。

実際の市場では、この「レディネスコードなし」による不適合は少なくないようです。この不適合はちょっとした工夫で大幅に

減らせますので、別の回で運用上のポイントを改めて説明します。

## ■ 通信不成立の場合の対応

検査の適合判定中に「通信不成立」と表示されることがあります。多くはスキャンツールのVCIのOBDコネクタへの差し込み不良が原因で、特にコネクタの位置や角度の関係で差し込みにくい車両では発生しやすいようです。この場合、延長コードを使えば大部分は解消できます。

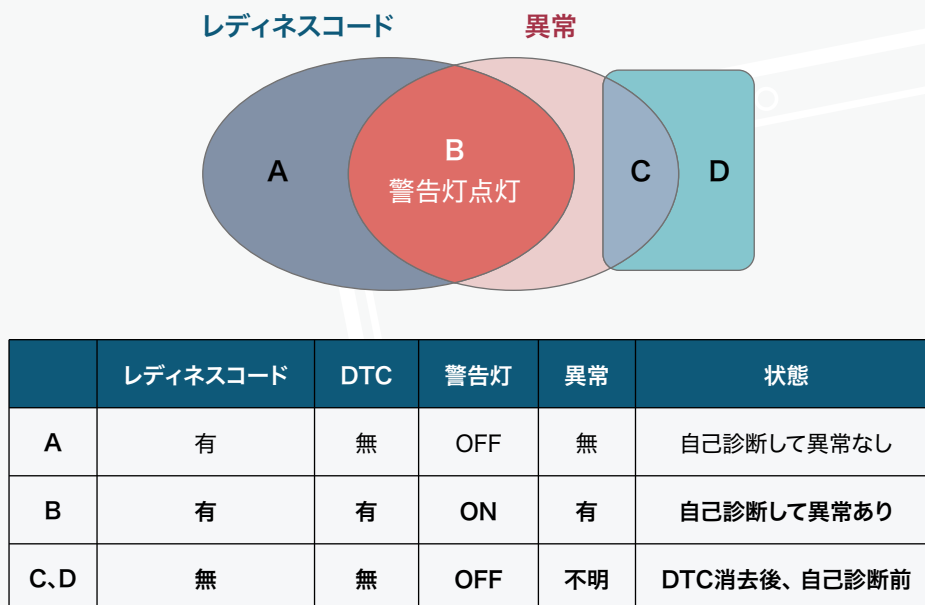
通信できなかったからといってすぐに不適合になるわけではありません。自動的に「警告灯判定」の画面が表示され、実際に警告灯が点灯しているかどうかを確認して可否を選択します。これは「特定DTCが発生すれば基本的に警告灯が点く」という原則を利用したものです。

## ■ 今回の疑問に対する回答

「OBD 検査の適合判定は単に特定DTCの有無だけで判定しているのではなく、排ガスOBDはレディネスコードの有無など、複数の条件を満たしているかどうかで合否が決まる」となります。

今回はOBD 検査の適合判定の基準を調査してみました。判定基準は重要なのでしっかり理解しておく必要があります。今後、本誌と連動して企画中のOBD 検査に関するオンラインセミナーでは、図を用いながら、この関係性をより分かりやすく解説する予定です。ぜひご期待ください。（つづく）

図1 レディネスコードと異常の関係



準備運動から  
ていちゃく  
本番まで  
人材を見つめる!

## 第8回

# 面接で自社を選んでもらうための極意

以前にもお伝えした通り、採用面接で話す順番は、先にこちらから「相手に自社を見極めてもらうための情報」を伝え、その後に「相手を見極める情報を引き出す」ようにするべきだ。

応募者に「自社の情報」として伝えるのは、次の3つである。

1. 会社の業務内容や環境のこと
2. 会社の価値観
3. 自社のデメリット（リスク）

1の目的は、応募者に「この会社で働く」というイメージを鮮明に持ってもらうためだ。たとえば、「入社から退社までの1日の仕事の流れ」を伝えることで、業務内容をイメージしてもらうことができる。また、職場の雰囲気やイメージを持ってもらうために、会社の社員についても伝えたい。社員の年齢層や男女比、所属チームの雰囲気、各人の趣味や愛車、仕事外の付き合いなどだ。また、研修制度や教育制度、資格取得サポート、残業や休暇の取得状況、顧客との関係性、休憩や昼食の取り方などを伝えることで応募者に「この会社で働いている自分」をリア

ルに想像してもらうことができる。

2の会社の価値観を伝える目的は、会社の理念に合わない人を採らない、つまり「マッチングミス」を防ぐことだ。たとえば、「当社は〇〇を重視している会社」という価値観をしっかりと伝えることで、「これに合わない人は当社には合わない」ということを伝えることとなる。募集広告に記載したメッセージを、強調し伝えることで、より相手に訴求することができる。

3の目的もまた、マッチングミスを防ぐということになる。

「いつも定時で帰れるわけではない」、「土日祝日の勤務もある」、「若手社員の比率が少ない」、「研修や勉強の機会が多い」など、人によってはデメリットに感じるような要素、応募者にとってはリスクになるようなことも、あ

えて伝えるようにすべきだ。デメリットを伝えることは、「辞退」の要因にもなるが、ここをしっかりと伝えずに、入社後の齟齬によって起こる不幸を考えれば、事前に伝えるほうがお互いのためだ。また、デメリットではなく「成長のために必要な要素」と感じてくれる人材こそ、採用したい人物と言える。

このように、自社に関する様々な情報を伝えることで、応募者に自社を理解してもらい見極めてもらうわけだが、業務内容や働く環境に関しては、口頭ではなく、持ち帰ることのできる資料としてまとめておくことをお勧めする。応募者が帰宅後に、自分で面接を振り返ることもできるし、ご家族や友人に対しても「しっかりとした会社」というアピールができるのはとても有効だ。ぜひ試していただきたい。

### 書籍案内

チームエルの書籍「人が育つ会社、育たない会社」が好評発売中です。本書では、①企業理念を定め、②自社に合った人材を採用する基準と仕組みを整備し、③入社した社員の自らの頑張りが正当に評価される仕組みで定着を図る、の3つの方策について詳述しています。

著者：株式会社チームエル堀越勝格 / 江藤直子 / 矢澤知哉  
時事通信ブランドスタジオ 価格 1,980円（本体1,800円＋税）。



### 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。

# デジタル集客術

本連載はデジタル集客に悩む整備工場を助けるべく、  
現役の整備工場マネージャーが背中を押すものである！



## 第8回 口コミの集め方

みなさまこんにちは！ヤマウチの人見です。今回のテーマは「いかにしてクチコミを得るか!?」です。「クチコミ」って、一昔前だと井戸端会議でご近所さんに広まっていくサザエさんのようなイメージの言葉だったのですが、最近では、Webの力で全世界へ発信される「サービスレベルの評価」をイメージする言葉になりましたよね。編集長からの宿題が「クチコミを広める」ではなく「クチコミを得る」であることから、言葉の意味が変質してきているのがうかがい知れます。

クチコミって実は太古からあります。良いことも悪いことも仲間にしっかりと伝えることで、人間は危険を回避し、より良い快適な暮らしを手に入れてきたのです。他の動物と違って脳の容量が大きいからこそその「知恵」ってヤツです。さらに申しますと、人間は好奇心に勝てない生き物です。なんでもかんでも知りたがりなわけですから、クチコミなんてものは、光の速さで仲間に伝播していくのが容易に想像できますよね。まさに自然の摂理と言っても過言ではございません。

さて、「いかにしてクチコミを得るか？」

の回答ですが、こんなの至ってシンプルで「安定した良いサービスを皆さまに提供し続ける」、コレであります。「昨日は良かったけど今日はダメ!」や「あの人は良かったけどこの人はダメ!」などムラがあってはもちろんダメだし、「私には案内がなかったサービスをあの人は受けてる!」というのも、不公平でよろしくありません（もちろん階層別サービスを戦略的に展開している場合は除きます）。

要は「このお店は、いつ来ても丁寧で素晴らしいよね!」ととても気持ちが良いなぁ!」と思っていただくこそが「クチコミ」を増やす基礎となるわけです。

これを書きながら「いやいや! ちゃんねん! そんなことは百も承知や! オレらはグーグルのクチコミの増やし方を聞いてんねん!」ってな幻聴が聞こえてきましたwその気持ち、よく分かりますwですが、言わせてください! 「何言うてますのん! グーグルのクチコミも、これが基礎の基礎なんやからッ!」でございます!!

ラチャットモンキーでは、車検が終わりますと顧客へアンケートのご協力依頼をSMSもしくはLINEでお送りしていま

す。そこに工夫が一つありまして、フォーム送信後に「グーグルアカウントをお持ちの方はクチコミのご協力をお願いします!」という文言が出ます。そして、アカウントをお持ちの方の場合はクチコミ入力画面に遷移します。要はタップひとつで即クチコミ入力をする事ができるというわけです。ちなみに数年前までは「良いアンケートの結果をくださった方だけを選抜してグーグルのクチコミ画面へ遷移させる」という戦法をとっていたのですが「これってグーグル先生のポリシー違反になる可能性があるんじゃない?」となりまして、今ではすべてのサンキューページにクチコミ依頼を表示させるようにしています。でも、これって両刃の剣ですよね? だって悪いクチコミもカンタンに書けちゃいますもん!

ですから、良いクチコミを広めるには「良いサービスを提供する」これに尽きるんです。その上で、アンケートにグーグルアカウントの入口をひつつけるなど、テクニカル的な要素を取り入れたら、良いクチコミはカンタンに得られます。日々の良い接客を楽しみましょうネ!



### 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「ラチャットモンキー」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8回

# 事例： 短時間車検にチャレンジ

## 事例と解説 整備業のための 補助金活用講座

フォーバル 山田健一

今回は、自動車販売・整備を行うA社が、生産性向上のためリフトとテスターを購入された事例をご紹介します。

A社は関東エリアで長年にわたり自動車販売・整備・钣金塗装・保険代理業を手がける中堅企業であり、地域密着型のサービス提供を強みとしています。戦後まもなくに創業して以来、顧客に寄り添った対応を重視しており、特に整備・車検分野では「立ち会い型車検サービス」が高い評価を受けています。一方、コロナ禍や人気車のモデルチェンジがないことによって新車販売が低迷し、近年では中古車やカーシェアの需要が増加しています。この3年間で新車販売は5%減少し、収益面では赤字転落を余儀なくされています。

A社の課題は、整備部門の高稼働による処理能力の限界と、紙ベースの作業による業務効率の低下です。整備ピットは常に90%以上の稼働率を維持していますが、1台当たりの車検時間は平均70分を超え、紙への手書き記録や書類の二重管理が整備士や検査員の負担となっています。さ

らには、ヒューマンエラーのリスクや、法令対応力にも課題を抱えています。

こうした状況を打破すべく、A社はものづくり補助金を活用し、「短時間車検サービス」の事業化に取り組むこととしました。新たに整備ピットを1基増設し、全体のキャパシティが25%向上することで年間処理台数は現状の2,000台から2,500台へと増加する見込みです。加えて、デジタル検査システムを導入し、QRコードによる車両情報の自動読み取り、検査データのクラウド管理、整備記録の自動入力、車検合格値の自動算出などを実現します。これまで手作業だった工程が一気に効率化され、記録の信頼性や検査の透明性も向上します。

この取り組みによって、立ち会い車検の平均所要時間は10分以上短縮され、1時間以内での完了が可能になります。ステッカーや車検証もその場で発行され、顧客の利便性が大きく向上します。加えて、整備リフトには車両に応じてプレート式とスイングアーム式を使い分ける設計を採用し、

より柔軟かつスピーディーな整備対応が可能となります。

今回の投資総額は約1,300万円に上りますが、既存の人員体制のままで台数増に対応可能と試算しており、生産性向上とコスト削減の両立を目指しています。代車が不要となる点や、業務の省力化による人件費の低減効果も価格競争力の源泉となります。顧客にとっては「短時間・高品質・リーズナブル」という魅力的なサービスが提供され、企業としてはLTV（顧客生涯価値）の向上やリピーターの増加といった副次的効果も期待されています。

今回の整備体制の刷新は、単なる効率化ではなく、整備業の信頼性と顧客体験を同時に高める施策といえます。A社のように、技術力とデジタル化を掛け合わせて差別化を図る中小企業の動きは、これからアフターマーケットにおける競争戦略の一つの方向性を示しています。

次回も自動車アフター業界の事業者の次の一手をご紹介します。



### 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 山田

TEL:0120-37-4086

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





## 大きなものから小さなものまで タイヤ関連機器・ツール

冬用タイヤへの履き替えが始まるこの時期。タイヤそのもののみならず、タイヤ周りの機器・ツールを見直してみ  
てはいかが？ここでは各社のタイヤ関連の機器からツールまで幅広く紹介する。

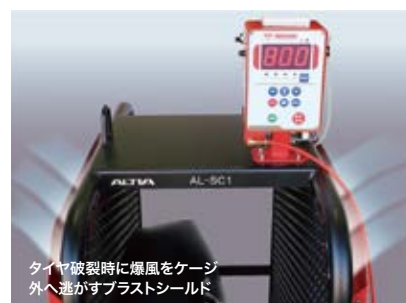
### タイヤエア充填 安全囲い セーフティーケージ シリーズ

■ アルティア » <https://altia.co.jp>

労働安全衛生規則により、タイヤエア充填作業の際には、破裂による飛散を防ぐため、安全囲い等の設置・使用が事業者に義務付けられている。同社は、タイヤエア充填時の破裂事故防止に貢献するため、乗用車用タイヤ・大型用タイヤ対応のセーフティーケージをラインアップ。

本製品には「ブラストシールド」、「自動エア充填機」、「LED警告灯」を搭載。ブラストシールドは、万一のタイヤ破裂時に

爆風をケージ外へ逃がし、爆風や飛散物による危険から作業者の安全を確保する。自動エア充填機と連動するLED警告灯は、充填状況を点灯・点滅で知らせ、修理後のタイヤ充填時に一定時間保持する「タイマーモード」、設定圧を100kPaに固定してパンク箇所の確認を容易にする「パンクモード」を搭載。安全と効率を両立した作業環境を提供する。



タイヤ破裂時に爆風をケージ外へ逃がすブラストシールド



大型車用  
メガセーフティーIV(2連式)



小型車用  
セーフティーケージ

### 最低地上高110mmで中腰・低姿勢から解放 ハークレスリフト モービル

■ イスコ » <http://www.isco-web.co.jp>

BMWやフォルクスワーゲンなど欧州車メーカーから推奨品として愛用されるドイツ製リフト。

完全エア駆動なのでエアホースの届く範囲で自由に設置できる。エアバッグシステムを採用しており最大2.8トンまで対応。自動スイベルアームにより前後左右がスムーズかつ微妙に位置調整でき、大小多くの車種を積載可能。高い機能性と耐久性を併せ持つ。

最低地上高110mmと非常に低床で、作業者を中腰や低姿勢から解放。作業効率を大きく向上させ、タイヤ交換をはじめ各種検査にも広く活躍する。

本体重量：510kg、作業エア（最大）：0.8MPa、最低／最大高さ：110mm／930mm。移動用ハンドル&ホイールセットが別注可能。



## 時間短縮に貢献/大型ディスプレイで視認性が向上 ホイール balanser 「S645NW」「S755NW-AL」

■ イヤサカ » <https://www.iyasaka.co.jp>

**S645W**—低速回転と各種機能により短時間で計測から修正を行えるホイール balanser。リム径データの自動入力システム、次の準備時間を早められるクイック測定結果表示、ホイールの外観を維持できる WAS 機能、ウェイトの取り付け作業向上につながるオートポジションサーチシステム機能を搭載。オプションとしてウェイトの貼り付けに便利な LED ライン装置や内面の視認性を向上させる LED 照明、balanser 用リフトをラインアップ。

**S765NW-AL**—大型ディスプレイ搭載のため表示が見やすいエアロック式のホイール balanser。足踏みペダル操作の取り付けで誤差の低減とスピーディーに確実な固定、リム幅自動入力システムなどによる作業効率の向上。ウェイト分割貼り付け WAS 機能などを搭載。



S645NW



S755NW-AL

## ホイール取り付け時の位置合わせが容易 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/>

国産車から欧州車まで様々なホイールボルト採用車に適用し、ホイール取り付け時の位置合わせがすばやく行え、脱落を防ぎ安全にホイールが取り付けられるガイドピン。

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いのが特徴。また、先端部が細くて丸い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。先端にはワンタッチで着脱が可能なボールプランジヤを採用し、先端のボールがねじピッチの溝にしっかり固定されることで脱落を防ぐ。

M12が全長：125mm、重量：90g、対応ねじピッチ：1.25、1.5、1.75mm、適用車種：BMW、アルファロメオ、フィアット、プジョーなど。M14が全長：150mm、重量：145g、対応ねじピッチ：1.25、1.5mm、適用車種：アウディ、メルセデス・ベンツ、レクサス、トヨタ・スープラなど。セット内容はM12×2、M14×2、専用クリアケース。



よりちゃんと曲がる、  
よりちゃんと止まる。

**NEW iceGUARD 8**  
iG80



**iceGUARD**  
アイスガード



**YOKOHAMA**



横浜ゴム株式会社 ☎ 0120-667-520 | <https://www.y-yokohama.com/brand/tire/iceguard/>

冬の道も安全運転をこころがけましょう 月に一度は空気圧の点検を。 詳しくはこちら

## レーザーとAIでタイヤ溝と劣化を測定 AI みぞみるくん

■ パーソルAVCテクノロジー » <https://www.persol-avct.co.jp/ai-mizomirukun>

昨今の自動車は、ハイブリッド化、BEV化により車重の増加傾向が顕著で、タイヤの摩耗、劣化状況は安全走行の上で、非常に重要な要素となっている。一方で、摩耗や劣化状態の測定、判断はまだまだアナログ的な計測や経験による知見に頼っているのが現状であり、溝の深さや突起を計測するデプスゲージなどの専門工具を用いた計測が主だった。同製品は、簡単な操作で素早く3秒で、自動車（乗用車）のタイヤの残り溝を正確に計測することが可能。タイヤ表面をなぞるだけで、レーザーによる測定と独自の深さ計算により高精度な溝測定が可能となった。計測されたデータはクラウドに保存され、専用アプリケーションを使用せずに、PCやタブレット等の、Webブラウザで即座に確認できる。また、タイヤの劣化状態を分かりやすく「良好」、「劣化・中」、「劣化・大要交換」で表示し、摩耗は4mmを基準に交換時期を表示でき、プリントアウトも可能。これにより自動車オーナーに対して理解しやすい提案ができる。



## タイヤの残溝を4本まで同時に表示 タイヤデプスゲージ「TDG-415U」

■ バンザイ » <https://www.banzai.co.jp>

タイヤ4本分のデータを同時に記録可能なタイヤ残溝計測ゲージ。胸ポケットに収まる小型軽量タイプ（手のひらサイズ）で、取り回しも便利。

操作も簡単で、4本分の残溝データをまとめて記録可能。記録したデータを4本分同時に画面表示できる。記録メモとしても使用可能。

記録データはUSBポートを使用することで、Excel及びWordへ転送可能。同社の車検ネットワークシステムやスキャンツールMST-nano2と連携も可能。



## Instagramはじめました

株式会社プロトリオスはカーアフターマーケットと50年以上をともに歩んで参りました。

読者の皆様とさらに距離を縮め、プロトリオスをより身近に感じていただきたいと思います。ぜひフォローをお願いいたします！



随時  
更新



PROTORIOS\_OFFICIAL

Follow me



特集

## 冬の安全を守る 最新冬用タイヤ

冬用タイヤへの履き替えが始まるこの時期。タイヤの交換は専門店へという層もある一方、車のことは何でも整備工場にお任せという層も根強い。ここでは各社の最新冬用タイヤを紹介する。

### あらゆる路面にシンクロする次世代オールシーズンタイヤ 「SYNCHRO WEATHER」

■ 住友ゴム工業 » <https://tyre.dunlop.co.jp/>

ドライ・ウェット・氷上・雪上などのあらゆる路面にシンクロする次世代オールシーズンタイヤ。水や温度に反応し路面状態に合わせてゴム自ら性質が変化する新技術「アクティブトレッド」を組み込むことで、ゴムの柔らかさに寄与する因子の1つであるポリマーの動きをコントロール。これによって、スタンダードサマータイヤ以上の優れたウェット性能を発揮するとともに、従来のオールシーズンタイヤではカバーできていなかった氷上を含

むあらゆる路面での走行を可能とする。

タイヤ表面のパターンデザインに、最新のノイズシミュレーション技術を活用し、低ノイズと高い排水性・排雪性を両立させるV字溝設計を新開発。形状の異なる2種類のブロックをデザインし、周上の配列をランダムかつ最適な並び方にする事で、タイヤから発生する周波数をコントロールし、スタンダードサマータイヤ「ENASAVE EC204」同等の静粛性能を実現している。



### アイス性能が大きく進化 「OBSERVE GIZ3」

■ トヨタタイヤ » <https://www.toyotires.jp/>

タイヤと路面の密着性に着目し、パターン設計と配合技術の両面から性能向上を図った。同社独自のタイヤ設計基盤技術「T-MODE (ティーモード)」によりスノー予測技術を活用し、新パターン「ヘリンボーンサイプ及び「アッセンブルブロック」を開発。タイヤと路面の接地圧を分散するとともにブロックの倒れ込みを抑制した。また、「持続性高密着ゲル」及び「サステナグリップポリマー」を配合した新たなコンパウンド「密着長

持ちゴム」を採用することで低温でもゴムの柔らかさが維持されるようになった。これらの改良によってタイヤと路面の密着性が増し、アイス路面でのブレーキ性能は同社従来品比で22%向上した。

経年変化による性能低下を抑え、アイスブレーキ性能の利き目を持続させたほか、ポリマーの一部に自然由来のサステナブル素材を使用し、環境配慮も実現している。



## 商用車向けでは国内初ホワイトレター採用 「トルメンタエックス・プロ」

■ ルッチーニ (販売総代理店: 中村オートパーツ) » <https://www.luccini-japan.com/> TEL 0480-53-8385

輸入タイヤにありがちな、ノイズがうるさい、滑りやすいといったこともなくトータルバランス、コストパフォーマンスに優れたルッチーニ。EURO規格の安全性を持つ「ヴォーノドライブ」、パフォーマンスと快適性が融合した「ヴォーノスポーツ」といった夏タイヤが人気を博す中、もちろんスタッドレスタイヤもラインアップ。乗用車向けの「トルメンタエックス」の他、バン・ライトトラック向けにチューンアップしたのが「トルメンタエックス・プロ」だ。トルメンタエックスの氷雪上性能をそのままに、商用車向けスタッドレスタイヤとしては国内初のホワイトレターが冬の足元をスタイリッシュに演出する。



トルメンタエックス・プロ



ヴォーノドライブ

ヴォーノスポーツ



## 「BLIZZAK」の性能は新たなステージへ 「BLIZZAK WZ-1」

■ ブリヂストン » <https://www.bridgestone.co.jp/>

「断トツ」のICEコントロール性に加え、あらゆる路面で高い性能を実現している。新トレッドパターンは、新技術「L字タンクサイプ」により、氷上で接地面への水の侵入を抑制。さらに、ブリヂストンのスタッドレスタイヤを支える独自技術である「発泡ゴム」に、業界初の新技術「親水性向上ポリマー」を配合した「Wコンタクト発泡ゴム」を搭載。ゴムの気泡による「水の除去」に加え、「親水性

向上ポリマー」とわずかに残った水の分子間力により、すべる原因となっていた水をもグリップ力へと変換する。これにより、従来品の対比氷上でのブレーキ制動距離を11%短縮し、氷上旋回時のラップタイムは4%短縮、さらに氷上での車両挙動の安定性も向上している。

ゴムの柔らかさを持続させる「ロングステイブルポリマー」を使いこなすことで、4年使用時でも従

来品の新品時を超えるゴムの性能を維持。タイヤを長く安全に使用することでサステナビリティにも貢献している。119サイズを用意。



## よりちゃんと曲がる、よりちゃんと止まる。 「iceGUARD8」

■ 横浜ゴム » <https://www.y-yokohama.com/>

「アイスガード」シリーズにおいて一貫して追求してきた氷上性能を革新的に高める、冬用タイヤ新技術コンセプト「冬テック」を採用した第1弾商品。女優の吉岡里帆さんが、口元に手を当てながら「つくりなりましたー!」と叫ぶCMも印象的だ。

「冬テック」は、「接触の密度(氷とゴムの接触点)」と「接触の面積(路面とタイヤの接触の面積)」の2つの視点において冬の路面との「接触」を最大化する技術となる。これまで採用し

てきた技術では難しかったレベルでの氷上性能の革新を実現し、冬の走行で最も危険な凍結路面での安心・安全なドライブをサポートする。

従来品に比べ、氷上制動性能が14%、氷上旋回性能が13%と大幅に向上するとともに、雪上制動性能が4%向上している。加えて、ドライ・ウェット性能をそれぞれ3%向上し静粛性能も向上。ころがり抵抗と耐摩耗性能は従来品と同等レベルを維持しており、冬の様々な路面で高い性能を発揮する。



# エンジンオイルはいつ・どこで・なにに交換する？ エンドユーザーへの提案を探る

## ▶ CAP、エンジンオイルに関する実態・認知調査を実施

CAP（シーエーピー、平山和弘代表取締役、東京都大田区）は8月20日、自動車・二輪車のエンジンオイルに関する実態・認知調査の結果を発表した。エンドユーザーのエンジンオイルにかかわる実態を明らかにし、よりよい提案を行うために調査したもので、8月1～3日の間、自動車または二輪車を保有している20～70代の男女、1,025人へインターネット調査会社のPRIZMAを使ってアンケート調査した。

調査の結果、エンジンオイルの主な交換（購入）先の項目（表1）では、ディーラーが半数を占め（50.0%）、次いで整備工場（26.4%）、カー用品店（13.7%）と続き、信頼性を重視する層とコスト・利便性を重視する層に分かれていることが示された。

エンジンオイルの交換頻度について（表2）は、「半年以内に1回程度（38.3%）」が最も多く、次に「年1回程度（26.3%）」と続き、年1回程度以上交換するユーザーが全体の6割以上を占める結果となった。交換のタイミング（表3）については、「車検時にまとめて依頼（35.0%）」が最も多く、次に「交換時期の案内を貰ったから（27.4%）」、「定期的に交換（11.8%）」と続いた。

また、車両の使用年数別で見ると、3年未満では「交換時期の案内を貰ったから（44.0%）」が最も多く、10年未満・10年以上では「車検時にまとめて依頼（42.0%・47.0%）」が最多で、車両の使用年数によって交換のタイミングが異なることがうかがえた。

エンジンオイルを選ぶ際に重視すること（表4・複数回答）については「価格（55.6%）」との回答が最も多かったものの、「自分の車への適合（33.9%）」、「ブランド（23.6%）」も重視されていることが分かった。

ブランドの認知（表5）については「純正

オイル（18.6%）」やガソリンスタンド系ブランド（ENEOS=48.4%、SHELL=48.5%）の認知度が圧倒的に高く、購入経験では「純正オイル（44.0%）」、「Mobil（18.8%）」、「Castrol（17.9%）」とメーカー系ブランドが続いた。

これらの結果を受けて同社は、「エンジンオイルは価格以外にも自分の車への適合やブランドも意識されている」としつつ、「交換の手間や価格面の負担を軽減しつつ、適合性や品質に関する分かりやすい情報を提供することが幅広い層

へのアプローチに有効であると考えられる。こうした施策はエンジンオイル市場全体の利用意欲を高めるとともに、ブランドの継続的な選考を促す基盤づくりにもつながるだろう」と総括した。調査のさらなる詳細は同社のWEBページから確認できる。



調査全文はこちらのニュースリリースのQRコードを読み込むか、または「CAP ニュース」で検索



表1 エンジンオイルの主な交換（購入）先について  
（車両毎に複数回答可）  
（n=1,193人）※保有車両台数ベース

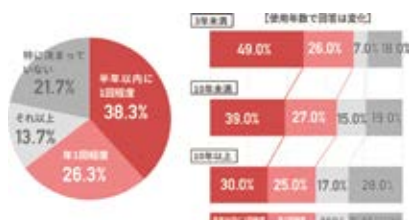


表2 エンジンオイルの交換頻度について  
（n=1,193人）※保有車両台数ベース



表3 エンジンオイル交換のタイミングについて  
（n=1,193人）※保有車両台数ベース



表4 エンジンオイルを選ぶ際に重視することについて（複数回答）  
（n=1,025人）※全11項目中上位9項目を抜粋



表5 エンジンオイルブランドの認知について  
（n=1,025人）

《調査概要》「自動車・二輪車のエンジンオイル」に関する調査

■ 調査期間：2025年8月1日（金）～2025年8月3日（日） ■ 調査方法：インターネット調査 ■ 調査元：株式会社CAP ■ 調査人数：1,025人  
■ 調査対象：調査回答時に自動車または二輪車を保有している20代～70代の男女と回答したモニター ■ モニター提供元：PRIZMA リサーチ

なんとかしたい。だからやります！

「整備業界」特化型求人サイト

CLUTCH 求人  
— クラッチ —

私たちプロトリオスは

カーアフターマーケット特化型求人サイト **CLUTCH 求人** — クラッチ — をはじめます

私たちプロトリオスは50年以上にわたりカーアフターマーケット業界の皆様と歩んできました。  
全国の整備工場や販売店の現場で、耳にする悩みや困り事。そのなかで、今もっとも多い悩みが『人材確保』という事実。  
整備士が採れない、若手が集まらない。そんな採用の課題を、皆様と歩んできた私たちだからこそ解決できると考えました。  
「人が採れない」を「人と出会える」に変える、それが私たちの使命です。

整備士、  
钣金・塗装、  
営業等の  
業界特化型

求人掲載から  
採用まで  
**0円**

まずは  
企業会員  
登録！

今なら簡単なアンケート&企業会員登録で

**Amazonギフトカード**

**1,000円を**

**先着300名にプレゼント!!**

amazon

期間：2025年10月31日(金)まで



＜＜＜ アンケートと企業会員登録はこちら  
<https://forms.gle/VT AJ357ZTMz18gph9>

※Amazonギフトカードは、eギフト(デジタルタイプ)でコード等をEメールでご連絡します

パソコンでも！スマホでも！

## 創業から活用し続けてきた ソフトとともに、その先を目指す

### THE BODY SHOP BIHAKU

社長＝稲垣達也 所在地＝茨城県猿島郡境町金岡371-8  
使用ソフト＝ラクロスⅢ

#### 責任を持った仕事で 信頼を得た結果、 未来への投資が可能に

江戸川と利根川の分岐点に位置し、米などの農産物のほかにも日本初の自動運転バスの定常運行でも知られる茨城県猿島郡境町。のどかな田園が広がる中にBIHAKUがある。

稲垣達也社長は県内の钣金塗装工場で経験を積み、2013年に独立を果たしたが、創業当初は苦労の連続だったという。近隣の修理工場からの下請けや、業者から業者、人から人の紹介を受けて、綱渡りの経営を続けてきた。それでも「仕事は責任を持ってきちんとやってきた。品質や納車に関するクレームもほぼない」と話すように、品質の高い仕事を提供することで自然と顧客がついてくるようになった。経営は安定し始め、今年1月には念願のプッシュプル型塗装ブースを導入した。

現在は新工場の設置を計画しており、すでに土地と建屋の準備は終わっているという。「目先の仕事に追われて時間がなかったが、ようやく未来に向けて投資ができるようになった」として、「コンプライアンスが年々厳しくなっ

ている中、現在の工場は敷地的に資格取得は厳しかったが、次の工場では積極的に取得に向けて動き出せる」。来年度には第2工場の稼働を予定している。

#### 苦手なPCを使った作業も 営業マンと サポートダイヤルでカバー

同社が自動車整備業钣金塗装統合システム「ラクロスPM」を導入したのは創業して間もなく。「管理や見積りなどソフトが必要だということとは前職場時代から考えていた」とする稲垣社長だったが、PCに関しての知識はほとんどない状態での導入だった。

しかし、「導入当初の担当営業マンがとても親身になってPCやプリンターの細かい設定から、ソフトの使い方、钣金塗装の見積書や整備納品書の作り方まで様々な面で面倒を見てくれたからこそ、ここまで使うことができた」と振り返る。操作に慣れた後も分からないことがあればサポートダイヤルに連絡。「困ったことがあればすぐに解決方法に導いてくれる。自分で解決を目指していたらどれだけ時間を費やし

ていたかを考えると、感謝の言葉しかない」。

それでも使えていない機能もあるそうで、「ほかのソフトがどうかは分からないが、それでも工場を良くしようとする機能が多くあるのは理解している。しっかりと営業マンやサポートダイヤルに聞いて、さらに作業効率を上げていきたい」。

#### 利益を確保し、しっかりと 給与に反映させてあげたい

ラクロスPMの導入から12年。現在担当する営業マンの情報と手助けを得ながら、補助金を活用して「ラクロスⅢ」を導入した同社。また、昨年には「整備でなく钣金塗装がしたい」という理由で2級整備士資格を取得する同姓の稲垣海斗氏がディーラーを退職して入社した。

「資格を持ち、仕事に責任を持って頑張ってくれているスタッフにはしっかりと給与という形で評価をしてあげたい」と話す稲垣社長。創業から歩んできたソフトをより活用し、新工場設立など業界に合わせて変化をしていく同社は前に進み続けていく。



稲垣達也社長（右）と稲垣海斗氏



導入当初は慣れなかったPC操作も今ではスムーズなもの



新工場として予定している倉庫内

# 整備・钣金業界を支えて 半世紀

2011年8月

整備業钣金統合システム  
ラクロス発売。

**RacroS**  
ラクロス

1967年

自動車修理業界に  
特化した出版事業を開始。



2013年5月

Super ATOM3NEXT、  
PIT3NEXT、  
かんたん君3NEXT発売。



1996年

見積り博士CD-1 発売開始。



2023年10月

提供データをクラウド化した  
ラクロスIII、モレノンIII発売。



そして今年2025年、

## その“集大成”ともいえる サービスを作りました。

クラウド型 自動車整備業システム



ご購入・お問い合わせはこちらまで



株式会社プロトリオス 営業本部

—— 大阪本社 ——  
大阪市中央区平野町2-3-7  
アーバンエース北浜ビル 2F

TEL: 06-6227-0059

<https://bsrweb.jp/products/lp/>



# Protorios Aftermarket Seminar

プロトリオスがお届けするセミナーのご案内

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

## 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

学科6時間 実技1時間

事業者は、対地電圧が50Vを超える蓄電池を内蔵する電気自動車、ハイブリッド自動車などの整備業務に就かせる労働者に対し、電気自動車等の整備の業務に係る特別教育の実施が義務付けられています。

(労働安全衛生法第59条第3項／労働安全衛生規則第36条第4号の2／安全衛生特別教育規程第6条の2)

### 巻き上げ機（ウインチ）運転者 特別教育

学科6時間 実技4時間

巻き上げ機の運転中には、強力な力が作用するため、作業者が巻き込まれるリスクや機材の破損が発生するリスクもあります。このような危険が伴う作業環境で働く労働者の安全を確保するために、巻き上げ機の運転業務に係る特別教育が実施されています。

(労働安全衛生法第59条第3項／労働安全衛生規則第36条第11号／安全衛生特別教育規定第14条)

### 研削といしの取替え等業務 特別教育

学科4時間 実技2時間

研削といしは、その取扱いを誤ると作業中に「といし」が破壊され重大な災害につながる危険性があります。

研削といしの取替えを行う作業者は、この研削といしの危険性を十分に認識し、安全に取り扱うことができる知識と技術を有していることが必要です。

開催地への講師派遣も行っています。  
修了証の発行、学科または実技のみの開催も受け付けます。

## 車積載車による事故車等の排除業務に係る 自家用自動車の有償運送許可のための研修

受講いただくことで、道路上の事故車および故障車を運送することができますようになります  
(有償運送許可を受けた運輸支局管内に限る)

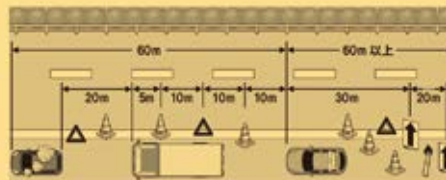
### 令和7年度下期の開催スケジュール

1月、2月、3月も開講予定

11月5日（水）13時00分～

12月3日（水）13時00分～

右記URLよりお申し込みいただけます <https://bsrweb.jp/products/training/information.html>



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



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



## 愛車広場カーリンク

# 「経営者が集い、学び、共に成長する」 地域密着の整備工場の全国チェーン

カーリンクは、整備工場経営者が共に学び、成長できる全国チェーンです。トータルカーライフサポート（顧客接点体系構築と車販強化）の推進により、顧客増大と基盤代替の推進で安定した事業運営を実現します。体系的な研修や勉強会を通じて、経営者の学びと実践、社員の人材育成を支援。成功事例や最新の業界知識を共有しながら、経営力を磨き、組織の成長につなげます。机上の空論ではない実践的な支援で、持続可能な経営と地域に選ばれる企業作りを実現します。

01

### TCS(接点体系構築) による車販推進

点検・整備など既存の顧客接点を販売につなげ、車販を新たな収益の柱として事業化できる仕組みがあります。

02

### 全国ネットワーク と成功事例の共有

カーリンク本部や全国の加盟店から得られる最新事例やノウハウを共有し、学びを経営実践につなげられます。

03

### 人材育成と経営力 強化の支援

数多くの教育研修を通じて、経営者自身の成長と社員の育成を支援し、持続可能な経営基盤を構築できます。



カーリンクチェーン本部

株式会社チームエル

所在地：〒103-0021

東京都中央区日本橋本石町3-3-10 ダイワビル9F

サイト：<https://carlink-net.jp/>

電話番号：03-5201-8080



オンライン説明会

# タイヤサービスを効率的にサポート！

# ALTA

## 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！

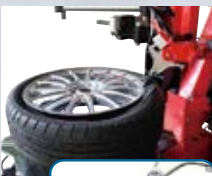
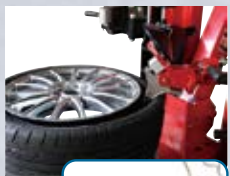
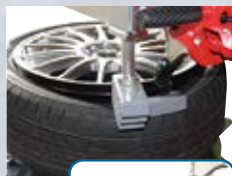
スピーディーな  
ビード外しを実現！

デュアルツールによるレバーレス操作

DT ヘッドの挿入補助

DT ヘッドの完全挿入

上ビートの引上げ



**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

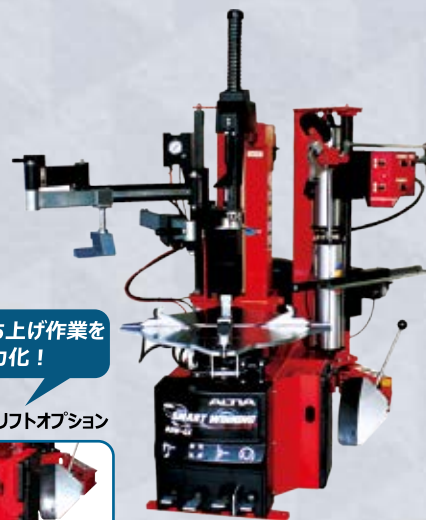


タイヤ持ち上げ作業を  
省力化！

●タイヤリフトオプション



## SMART WINNING



## ホイール balanser 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



視認性  
抜群



## タイヤエア充填 安全囲い

爆風を遮るブラストシールド・自動エア充填機を搭載  
安全性と作業性のさらなる向上に貢献

タイヤ充填時の安全対策は  
お済みですか？

「労働安全衛生規則」にて事業者には  
“安全囲い等破裂したタイヤ等の飛来  
を防止するための器具を使用すること”  
が義務付けられています



〈乗用車用 セーフティーケージ〉 〈大型車用 メガセーフティーIV〉

ブラストシールド



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

HP



情報  
発信中

X



Instagram

