

SEIBIKOHOSY/ せいび広報社

業界初!フリーペーパー

| FREE PAPER | ご自由にお持ち帰りください。

JULY.2015 VOL.594

平成27年7月号(毎月25日発行)平成27年5月25日発行/通巻594号(第46巻・第8号)











キャンペーン実施中! ***









100yen-rentacar.jp

KTCものづくり技術館 匠工房

完成見学会のご案内

拝啓 時下ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。平素は格別のお引き立てを賜り厚くお礼申し上げます。 早速ですが、下記日程にて「KTCものづくり技術館 匠工房」の完成見学会を開催させて頂きます。ご多忙 とは存じますが、是非この機会にご覧頂ければと思います。皆様のお越しをお待ちしております。

※今回、せいび広報社様と共催になります。

【 完成見学会の詳細

日時:7月24日(金)13:00~16:30

場 所:「KTCものづくり技術館・匠工房」京都府久世郡久御山町佐山新開地128番地

1部 (13:00~14:00) 「KTCものづくり技術館」ご見学会

2部(14:00~16:00)「匠工房」ご見学会

工具修理の体験会および専任スタッフによる修理実演会

ベテランの専任スタッフが行う修理作業を実際に目の前で見学していただくことができ、工具についての各種相談ができるコーナーや、工具の使い心地を体感していただくコミュニケーションスペースを設置しています。





◎電車でお越しの場合

※タクシーをご利用の場合は、「KTC東門まで」とお伝えください。

京阪本線「中書島駅」より

京阪バス「まちの駅イオン久御山経由近鉄大久保行き」 久御山工業団地東下車徒歩3分/タクシー約20分

近鉄京都線「大久保駅」より

京阪バス「まちの駅イオン久御山経由 京阪中書島行き」 久御山工業団地東下車 徒歩 3 分/タクシー 約 15 分

◎お車でお越しの場合

※周辺マップをご参考に東門からお入りください。

京都方面より

京都市内より国道一号線を大阪方面に南下し、久御山森交差点を通過。 2つ目の信号(右手に吉野家の角)を東方向に左折。

大阪方面より

大阪方面より国道一号線を京都方面に北上し、久御山田井交差点を通過。 次の信号(左手に吉野家の角)を東方向に右折。

FAX送信先: 06-6325-0677

参加をご希望される方は下記にご記入の上 FAX にてお申込みください

1	部参加	2 部参加		申込締切	2015年7月20日
会社名			電話番号		
氏 名			来社手段		

BfSE SYSTEM ベースシステム株式会社

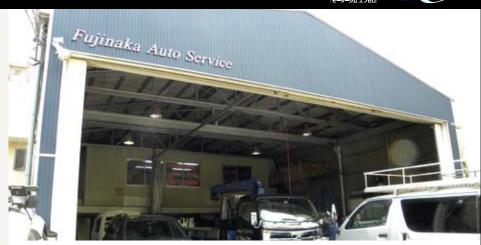
お問合せ先: 大阪営業所 所長 井上孝 TEL: 06-6325-0577

本 社 〒143-0015 東京都大田区大森西3-31-8 ロジェ田中ビル6F TEL. 03-3298-7051 FAX.03-3298-3493 http://www.basesystem.co.jp/



BASE SYSTEM user report 55 ~–איַגדָּע פֿיַ –ייַדּייַ –ייַדּייַ –ייַ

藤中オートサービス有限会社 川崎市幸区





同社の主? 待合室で泳ぐカジキのレリーフ



住宅と隣接するため 周囲との良好な関係が不可欠

会 社 名: 藤中オートサービス有限会社 代表者: 代表取締役 須藤 洋史

所 在 地: 神奈川県川崎市幸区南加瀬 5-11-17

電 話: 044-588-6192
FAX: 044-599-8555
営業時間: 9:00~18:00
定休日: 土・日・祭日

U R L: http://www.fujinaka-auto.jp/

取扱資格: 関東運輸局認定

普通・小型・自動車分解整備事業所

業務内容: 各種自動車鈑金・塗装・一般修理・ 車検一式、新車・中古車販売、買取、

> 国産・外車コンピュータ診断、 TAA トヨタオークション会員 ガリバーオークション会員

損害保険代理店

(三井住友海上火災保険他)

住宅街の一角にある典型的な専業工場 ながら顧客の大半は法人客が占める

今回おじゃました藤中オートサービス(旬) (須藤洋史社長)には、実は二度目の訪問となった(ちなみに前回も筆者が担当)。須藤洋史社長が二代目に当たり、ほどなく創業から50年を迎える。住宅街の一角に工場を構える、典型的な専業工場であり、某外車ディーラーでの修行を終えた息子さんが入社するなど、人事面での問題はひとまずクリアーしたが……といった状況である。

「当社の場合、全顧客における法人比率は高く、8~9割方が法人客となっています。法人客は1社決まれば複数台の入庫が期待できるので経営は安定しますが、逆に怖いのは倒産した時です。一気に台数が減ってしまいますから。

幸い、リーマンショックの際でも、倒産した法人客はありませんでした。逆に規模が倍になった所すらあります。しかし、まだ決して景気がいいとは言い切れず、一般的に倒産情報が後を絶たないこのご時勢では、この先何があるか分かりません。ですから、今後は個人客の比率を上げていかなければと考えています」と須藤社長は今後の課題を語る。

かつて仕掛けたオイル交換キャンペーン がきっかけで、今も定着している個人客が あるそうで、住宅街の一角にあるだけに仕 掛け次第では個人客の開拓は期待できる。

法人客メインだからこそ、コンピューター による効率化が活きる

法人客が多い=管理台数も多い=見積 書や請求書等、書類の発行枚数も多いと いうことで、同社の顧客管理システム導入 は早く、かれこれ30年ほど前になる。

当初は他社のシステムを導入していたが、当時そのシステムには鈑金見積機能がなかったため、ベースシステムのMOTOR-JIMに乗り換えた。前回の取材から2回ほど、システムを入れ替える機会があったそうだが、その度に他社への乗り換えを検討しなかったのかと、少々いじわるな質問をしてみた。

それに対し、須藤社長は「別のシステムを入れるとなると、最悪、操作方法をイチから覚え直さないといけないですからね。使い慣れた工具で修理をするのが一番しっくりくるように、同じく使い慣れたMOTORJIMで事務処理をするのが結果的に効率もよいので、他社への乗り換えは考えもしませんでした」とMOTORJIMとの相思相愛ぶりを披露した。

同じような関係を自社顧客と築ければ最高だ。それに向けて若年層を取り込むべく、息子さんたち若いスタッフの意見を反映させてHPをリニューアルするそうだ。

根強い人気の自 社カーリースを 看板でPR



人材育成特集 カーベルに見る人財教育



教育バカがいる会社は潰れない!!

株式会社カーベル 伊藤一正社長インタビュー

代表取締役 伊藤 一正 氏 1970年生まれ (愛媛県)

「社会人になってからが本当の勉強だ」という言葉は、よく耳にするが、自動車業界とて例外ではない。しかして、その実態は?そこで今回は、今なお教師になる夢を抱きつつ、この業界の教育に力を入れている(株カーベルの伊藤一正社長にインタビューを行った。合わせて先日開催された最強店長研修の模様も紹介する。

― カーベルさんが教育に熱心なのは、今なお教師への夢を抱いている伊藤社長によるところが大きいと思います。教師を目指したきっかけとは何だったのでしょうか?

伊藤社長(以下、伊藤) 小学校の卒 業文集に書いたのですが、憧れの先生 がいまして、教えてもらってできなかったことができた喜び、分からないことが分かるようになる喜び、こういったことの蓄積で将来、学校の先生になりたいと思いました。

その夢を最終的に形にしようと思っています。ですから今のビジネスも、人に教える資格を得るために実績を作ったり、自信を作ったりという位置づけでもあると言えると思います。

今月、カーベルを立ち上げてから6人目の、加盟店の息子さんが入ってきます。加盟店さんから6人も息子さんを預けていただけるということは、過去預かった5人、彼らの成長がまずは認められた証だと思います。

できなかったことができるようになる

という事例を増やしていくことが、自分 自身の今の喜びであったり、生きた証 だったり、そういうようなことをやりが いにして、ここまできています。

――整備技術は皆さん資格をお持ちなのでともかく、経営面でこの業界の教育は十分と言えるでしょうか?

伊藤 一部の方を除いて、全くダメだと思います。車屋さんにとって、クルマが太陽ではなく、車屋さんを照らしてくれるお客様が太陽なのです。クルマは単なる商品なのです。お客さまに嫌われたら万事休すという、ビジネスの当たり前中の当たり前が今までおろそかになっていて、商品=クルマさえ良ければ売れる、でも今はそうではないということ





に車屋さんが気付き出したので、気付 いた車屋さんと共に成長したいですし、 早く気付いていただきたいのです。

最終的には、ユーザー評価しかない ので、「あの店、あの人最悪」と言われ たら、どんなに良い商品を売っていても アウトです。全部をぶち壊すのは人なの です。

また、特に感じているのが、私たち の競争相手は誰だ?ということです。 今、新車市場のチェーン店の競争相手 はディーラーなのです。オニキスさんで も、ジョイカルさんでもないのです。た ぶん彼らも感じていると思います。

人・モノ・カネ・情報のうち、モ ノ・カネ・情報はディーラーと競争し たら負けます。しかし lonl で競争した 時は、人の部分だけは勝てる可能性が とても高いので、だから勝てるステージ で勝負する。お金もかからないですし。

――経営を学ぶ場、自体があまりなか ったですよね。今回、開催した最強店 長研修の狙いはどこにありますか?

伊藤 結論からいいますと、小中高大 に、国語、算数、理科、社会の授業 はありますが、店長の仕事という授業 はないのです。だから店長として力がな いのではなくて、店長としてやるべきこ とを知らないだけなのです。知らない理 由は習っていないから=教えてないか ら、なのです。

そのため、この5日間で知らないから 知っているというステージアップ、それ で5日後には知っているからやっている ヘステージアップします。

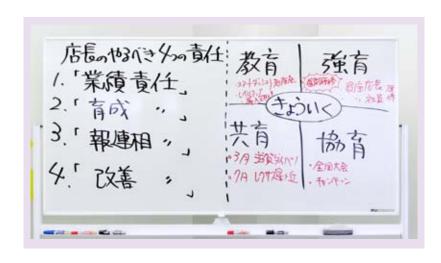
やることとその優先順位が分かってし まえば、必ず人は動き始めます。それ をこの5日間で徹底的にやりました。逆 にいうと1日や2日では無理なのです。

知らないのを知っているに変えるだけで 2日かかりますから。店長の仕事は4つ の責任です。4つの責任とは、業績責 任、育成責任、報連相責任、改善責 任です。さらに、これを教え込む「きょ ういく」のステージも4つありまして、 教育、強育、共育、協育です。

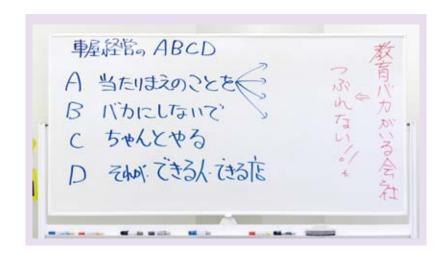
カーベルが加盟店さんに対して行っ ている「教育」はスタートダッシュ勉強 会であり、レベルアップ勉強会です。そ して「強育」が今回の5日間。「共育」 が今年特に力を入れている視察ツアー です。3月が滋賀ダイハツ、7月がレク サス星ヶ丘と、優秀なディーラーに訪 問して直接学ぶ機会です。「協育」は全 国大会であったり、キャンペーンであっ たりということです。

こうした「きょういく」が、会社として この方針、この方向で行くということに 繋がる。これが大事です。理由は簡単 で、車屋さんは言葉は悪いですが、人 間動物園なのです。バラバラになるよう にできているのです。

「クルマが好き」という共通点がある にしても、生まれも育ちも考え方も血液 型も年齢も性別もみんな違いますよね。 だから車屋さんは基本的に、バラバラ になるようにできているのです。だから こそバラバラにならない、仕組み・仕 掛け、私達でいう「車検<社検」が必



人材育成特集 カーベルに見る人財教育



要なのです。会社の点検・検査をして、 一体化するしかないのです。

社員教育を含めて、経営のやり直し、 今までのやり方ではダメだということに 気付いている方がとても多いですね。

その刺激となるものがディーラーの変化、カフェプロジェクトであったり、残価ローンを始めたりといったこと、それから、大型店や未使用車店や39.8万円の車を揃えた専門店なのです。

しかし、気付いた方から変えようとしているものの、変え方が分からなくてみんなつまずいているのです。だからそれを私達が教える。教えられるのは、私達が実践者であるからです。

私達は自身が実践してきたことの中から、気付きを教えていく集団なのです。 この実践者というスタンスが、加盟店さんにも受け入れられているのだと思います。

――車屋の今後さんについて、何か感 じるところはありますか?

伊藤 クルマの鈑金同様に経営の鈑金 もしていただきたいですね。なぜクルマ のキズ、凹みだけは直して、経営のキ ズ、凹みは直さないのか?

「教育バカがいる会社は潰れない」という持論があります。経営でなくてもいいのです。挨拶とか姿勢とか整理整頓

含めて、教育バカ=教育に熱心な人が いる会社は潰れません。

ここで車屋経営のABCDをお伝えしたいと思います。

- A 当たり前のことを
- B バカにしないで
- C ちゃんとやる
- D それができる人 できる店 ここでいう当たり前のことは、研修等 で学んでいけばいいのです。

私は業界歴 17年間で約3,000社の車屋さんを見てきましたが、この息子さんで大丈夫? BHJ (ビニール ハウス ジュニア*)で大丈夫? という方が多いですね。みなさん人柄は良いのですが、経営に関しては無知なので、車屋さんの将来が心配なのです。

※ビニールハウスという恵まれた環境に保護された後継者のこと

――今後はそういった事業承継も研修 のテーマに入ってきますか?

伊藤 平成32年にカーベル学校を作って、経営ができる若手を育成したいと考えています。全国大会でもお伝えしましたが、加盟店の社長にぜひ教鞭を取っていただきたいのです。人生についてでもいいし、勝ち負けの生き方でもいいし、男らしさでも構いません。

車屋さんの社長でも教育に熱心な人がいるのも間違いない事実なのです。 既に8人が立候補しています。

"新車市場"と M 100円レンタカー"で キャンペーンを開催中!

新車市場ではチェーン誕生を記念して「金の延べ棒が当たるキャンペーン」を、100円レンタカーでは「100円ショップで詰め放題キャンペーン」を開催中!期間は共に7月31日まで。

「金の延べ棒が当たるキャンペーン」はクイズの正解者の中から抽選で、金の延べ棒100万円相当1本が1名様に、金貨1/10オンスが10名様に当たる。

「100円ショップで10分間商品詰め放題キャンペーン」は全国2,800店舗の100円ショップを展開するダイソーとのコラボ企画。期間中、レンタカーを6時間以上利用した方の中から抽選で10名様にダイソーで10分間商品を詰め放題できるというもの。

抽選は共に8月10日に行う予定。



新車市場の金ののベ棒キャンペーン



100円レンタカーの詰め放題キャンペーン









乱世に勝つ!最強店長研修開催

店長の仕事とは? に答える研修

会社が同じ目標に向かって進むた めには社長と社員の一体化が必要不 可欠である。とはいえ、本来、社長の 仕事とは経営であり、車屋さんにおけ る社員の仕事とはクルマを売ったり、 整備をしたりといった実務であり、両 者の担当する仕事は一見すると全くの 別物である。

しかし、前述のように成幸するため には社長と社員のベクトルを合わせる ことが必要で、その重要な役割を担う のが現場監督たる店長なのだ。

では、店長の仕事とは具体的には? と問われて、明確に答えられる人はい るだろうか?その明確な回答としてカ ーベルが用意したのが、「最強店長研 修」である。

この最強店長研修は従来も2年に 一度開催されてきたが、従来は1日で 完結する研修を4~5会場で行ってき たのに対し、たった1日では伝えきれ ないとして今回から4泊5日、1会場 のみというスタイルにリニューアルして 開催、全国から13社(名)が参加し た。

前半で知識面を強化、 後半はロープレの嵐

1日目、2日目は伊藤社長による店 舗の経営、マネジメント研修が主な内 容で、2日目の後半は参加各社の事例 発表が行われた。また、2日目の夕方 は熱い朝礼で有名な居酒屋「てっぺ ん」の朝礼に参加するなど、意欲的だ。

中でも1日目に行われた、伝える力 テストを筆者も体験させていただい た。2人1組で行うテストで、ポストイ ットで作った図形の完成図を元に、指 示役が口頭のみで並べ役に指示をし て同じ図形が完成できるかというも の。見事に完成・・・することはなく、い かに口頭だけで伝えることは難しいか ということを体感するテストであった。

3日目から5日目は、ただひたすら 商談ロープレを繰り返す。同社の提唱 する福車®、ハートプライス、ナンバー ワンセットの商談を習得することが目 的である。

加えて最終日は商談・挨拶研修の 卒業試験を本部SV、他の参加者が審 査。最後は全員の決意表明で締めた。 11月にも開催予定とのこと。



2日目の各社事例発表



カーベル社内でも行われている円陣



2日目のてっぺんの朝礼は熱いぜ



3日目からはロープレの嵐、嵐

整備業からカーサービス業へ…。カーライフタイムバリュー「C-LTV」のすすめ。

「ただ安いだけの車検を増やしても忙しいだけ…」そんな言葉をよく耳にします。

ホリデー車検システムは、車検を集 メカニックの立会い説明で「顧客の

ホリデー車検だから「できる」仕組みがある!

利益=顧客数×単価×来店頻度

● 短時間立会い車検

今後ますます車検・整備単価は下落します。早急に お客様の数を増やしましょう。新規獲得には2年に 1度の「車検」を最大の武器にすることです。

● 広告宣伝・販促支援

技術があるきれいな工場…そのことを地域のお客様はご存知ですか。地域密着の広告宣伝や販売促進は優秀な営業マンよりも効率的です。

● マネジメントシステム

経営理念、方針にそった目標設定と、それを計画実 行、見直し、改善する仕組みがあれば、社員一丸で 活動しやすくなります。

● 再来店プログラム ※実用新案

台当り単価だけを追いかけていませんか。2年間の 来店回数の多いお客様を増やし、顧客単価を上げる 仕組みづくりが必要です。

● 人材育成・教育研修

レベルの高い立会い説明、予約の電話対応、くつろ げる待合室づくり、工場の工程管理。できていなか ったところは早急に改善しましょう。

● リピート率 70%以上

お客様の満足度を計るのは、リピート率です。転居、 台替え以外のお客様がどれだけ車検リピートしていま すか。



客商品として「新規獲得」しながら、 固定化」を実現する仕組みです。

真の目的は、車検収益ではなく、 トータルカーサービスでの収益増! ホリデー車検での初来店をきっかけに「2年間の再来店」を獲得 後日の来店頻度を増やすことで「車検リピート率」を上げる 再来店時に、保険・鈑金・新車・中古車・タイヤなどをご提案



HOLIDAY



株式会社ホリデー ホリデー車検フランチャイズ本部

0120-456-145

受付時間:月曜日~土曜日9:00~18:00担当:八澤、樫内

説明会、見学会随時実施中! まずは資料請求を・・・

ホリデー車検 FC



http://www.holiday-fc.com/



転車空気入れ

少子高齢化が進む今後の日本に一石を投じる! グッドワン本社の巡回サービス110番

香川県小豆島にある美島自動車㈱ (山下博計社長)は先進的なサービスを 取り入れ、それが集客、顧客満足度向 上に貢献している。その一つがグッドワン本社の巡回サービス110番だ。離島 という限られた商圏の中で、いかに整備 需要を獲得するか、そしてお客さまから 選ばれるか、そのための方法として非常 に効果を発揮している。高齢者が多い上 に、商店の廃業など食料品の確保にも 一苦労することもあり、訪問販売も美島 自動車では行っている。自動車産業以外 でも顧客と関わりを持つ好事例として紹 介しようと思う。

巡回サービス 110 番の効果

都市部、過疎地、離島、山間部、日本における商圏は様々であるが、自動車ユーザーのニーズは定期的にある。その需要に対してほとんどの整備工場が「待ち」の営業として店から出ないで営業をしている。チラシを撒いたりしても、根本的には「お客さまに来て頂く」スタイルだ。例えば近くに整備工場が無いユーザーのニーズを拾いきれているだろうか。これでは、潜在的なニーズを掘り起こし

受注に繋げるという、サービス業として の本懐を自動車整備業は出来ていない。

「都市部からは離れた場所で創業し、 現在の場所へ店舗を移転した際に、周り で自社を支えてくれたお客さまに恩返し がしたいと考えて始めたのが、巡回サー ビス110番です。近くに整備工場が無 いお客さまは定期的なメンテナンスが受 けられないので、いざ大きなトラブルに 巻き込まれてしまったら大変です。安心 感を与え、入庫を頻繁に出来ないなら現 地に伺う。何も無ければその代わりに繋 がりが出来る。何かあれば転ばぬ先の杖 としての効果が発揮されます。都市部で あっても、待ちの営業ではお客さまは付 いてきません。お客さまに選ばれるサー ビスを行わなくてはいけません」と山下 社長。

グッドワン本社が手がけるサービスの中でも特に顧客満足度が高く、再入庫に繋がるのが巡回サービス110番だ。右ページに同行した事例があるので、参考にして頂きたい。



「地元に恩返しがしたいと考えた時に

何が出来るか模索しました。そして、自社の存在価値を上げていくためにも今後、必要だと考えて訪問販売を始めました。はっきり言ってしまえば、訪問販売を行うことで自動車の入庫や車販に間接的には繋がっています。しかし、この限られた商圏だからこそ、出来るサービスであり、必要とされるものです。自動車の需要が減ることは見えています。減少する需要に対して潜在的な需要を掘り起こす様々なサービスを実施していかなくては今後生き残れません」と山下社長。

レンタカー

離島だからこそ出来るというわけではないが、立地条件を考え抜き、生き残るために今まで以上のサービスを行う、しかも大資本が出来ない小回りの効いたサービスが街の整備工場には出来るのだ。それを具現化しているのが美島自動車であり、それを影から支えるグッドワン本社のサービスである。

巡回サービス 110 番や室内洗浄、コーティング、UV遮熱カット機能剤、高齢者、福祉関連用の節電、エコ対策等のハイブリット商品を発売するなど、多くの生き残り策を打ち出すグッドワン本社のサービスは今後の整備需要に貢献するであろう。

good one





軽自動車からバスまで幅広く扱う



工場スペースは広く大型車まで整備する



巡回サービス 110 番専用車



不在時は訪問した履歴を手紙で残す



パンクの兆候がありタイヤの受注となった



様々な工具や伝票が入っている



軽自動車であれば、オイル交換も行う



伝票を書き作業内容の意思疎通を図る



訪問販売車



惣菜やパンなどを販売。惣菜は自社製



多くの地元住民から愛される訪問販売



110番は日本人に安心感を与え る数字です。低投資でインパクト のある看板を導入して車検入庫が 増えているお店…増えています!

新車から中古車までおほせ下さい!!

安全。安心。良心的。

EL 092-472-9100 (代表) FAX 092-451-9100



自動車健康診断機能搭載 日立ダイアグモニタ

Diagnostic Monitor

2015 6.17デビュー!

故障診断=健康診断を日常業務に落とし込み信頼を獲得するツール

診断機を健康診断に活用し、信頼性 向上と次回入庫を促進すべし!

近年のクルマは電子化が進んでいる ため、点検・修理には診断機が必要 とされる一方、故障そのものは減少傾 向にあり、故障修理売上は減少してい る。

しかも定期点検やオイル交換での 入庫も減少しているため、せめて車検 だけでもとなるが、新車販売時のメン テナンスパック付帯等により、ディー ラーが囲い込みを図ってる。

ということは、数少ない入庫のチャ ンスを、何とか次の入庫に繋げて、点 検・消耗品等の販売を強化していくこ とが必要である。そこで、日立では、 診断機を活用した健康診断によって 顧客からの信頼をさらに向上させ、次 回入庫を促進すべきと提唱している。

人間の健康診断はある程度の時間が 必要、クルマの健康診断は短時間!

一般的に私たちの体の健康診断は、 短くても半日といったように、ある程 度時間のかかるものである。そこで、 「クルマの健康診断をしませんか?」と エンドユーザーに持ちかけても、上記 の健康診断=長いというイメージに引 っ張られて、断られる確率が高い。

そこで、日立の提唱するクルマの健 康診断は、そうした健康診断のマイナ スイメージを払拭するものとなってい る。具体的には次のような特徴を掲げ ている。

- 専用機器による簡単点検
- 車検・定期点検時に「ついで作 業」で診断が可能
- 良否判定は○×△で、カーユーザ 一に分かりやすく表示する
- 健康診断シートの簡単作成
- 消耗部品の消耗状態を数値で提示
- 健康診断結果は診断機に保存可 能で、次回入庫時に前回データと の比較が可能
- 将来的にはクラウドシステム化し、 他の同車種との比較も可能

この結果、次のことが可能となる。

- 消耗部品の状態数値化による、最 適交換時期の案内
- 車検項目以外の点検による、安心 なクルマの健康状態の提供
- 故障の多い箇所(部品)点検によ る、故障予防の提供

健康診断を支えるためのスターター キット、それがHDM-8000 [▼

この、クルマの健康診断の中核をな すのが、新発売の日立ダイアグモニタ - 「HDM-8000」 である。 10インチ のタブレットとインターフェースBOX がセットになった診断機で、インター フェースBOXを車両に接続し、Wi-Fi にて診断結果をタブレットに飛ばす。 診断結果は診断機に保存可能で、写 真等のデータも車両に紐付けて管理 できる。診断結果はタブレットの画面 を見せる他に、印刷して診断シートと して見せることもできる。

ただし、本機はあくまでクルマの健 康診断のスターターキットという位置 づけであって、今後はこれをサポート するバッテリーチェッカーやイグニッ ションコイルチェッカー、コンパクトな オシロスコープなど、各種テスターが 続々と登場予定だ。

〒210-0011 神奈川県川崎市川崎区富士見 1-6-3

日立オートパーツ 検索

CONTENTS



人材育成特集 カーベルに見る人財教育 pag6**04** 教育バカがいる会社は潰れない 株式会社カーベル 伊藤一正社長インタビュー



グッドワン本社の巡回サービス110番 page 10 少子高齢化が進む今後の日本に一石を投じる!



日立ダイアグモニタ「HDM-8000」 page 12

故障診断=健康診断を日常業務に落とし込み 信頼を獲得するツール



自動車整備

ベースシステムユーザーリポート page 03 藤中オートサービス有限会社(川崎市幸区)



整備工場における故障診断整備のススメ

自動車電気の基本③ 苦手分野を克服し、知り、そして何故?を追求する

整備工場のためのインターネット活用講座 page 22

コバック導入店レポート 有限会社能戸自動車整備工場(北海道函館市)



お役立ち情報・コラム



内海正人先生の労務相談室



ミスター保険R1グランプリ2015 事例紹介VOL.1

こんな風景見たことありません Car? page 20

page **21** 隣の芝生は何色だ?

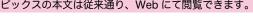
page 24 賢いリサイクルパーツの買い方

製品関連他

読者プレゼント ちょっと待って、ちょっと待ってお兄さん。応募してね。

注目の商品・サービス page 31

■ お知らせ:整備業界トピックスの本文は従来通り、Web にて閲覧できます。





関連記事をWebで閲覧できます。(>> www.seibikai.co.jp) Web版は全て無料

JULY.2015 **VOL.594**

せいび界

2015年7月号 平成27年6月25日発行 (毎月25日発行) 通巻594号 (第46巻・第8号)

■発 行

株式会社せいび広報社

〒144-0051 東京都大田区西蒲田 6-36-11 西蒲田NSビル5F

TEL 03-5713-7603

FAX 03-5713-7607

URL www.seibikai.co.jp EML info@seibikai.co.jp

発行人:入村健二郎

編集長:八木正純 編 集:石川竜平

制 作:有限会社ダイキ 印 刷:有限会社ダイキ

■ 配布協力

[整備振興会・団体]

一般社団法人札幌地方自動車整備振興会 一般社団法人群馬県自動車整備振興会 一般社団法人京都府自動車整備振興会 一般計団法人佐賀県白動車整備振興会 一般社団法人東京都自動車事業振興協会

[地域部品商]

株式会社大館自動車部品商会 三徳部品株式会社 川崎営業所 株式会社永瀬パーツ 有限会社松江自動車用品商会 明治産業株式会社

[その他関連事業者] 株式会社アートパーツ長野 株式会社アイエス総合 あいおいニッセイ同和損害保険株式会社 有限会社尼岡産業 株式会社イマイ自動車 株式会社エイ・ティ・エム 株式会社エコブリッジ 株式会社カーセブンディベロプメント 有限会社カーパーツコンドウ 株式会社カーベル 株式会社川島商会 株式会社紀南パーツ 株式会社久保田オートパーツ 株式会社コバック 有限会社佐藤商会 株式会社サンケイ商会 株式会社多田自動車商会 株式会社辻商会 株式会社テクニカルクリーン 株式会社永田プロダクツ 有限会社名古屋解体 メイカイパーツ 株式会社ナプロアース 株式会社福島リパーツ ベースシステム株式会社 株式会社ホリデー 有限会社マスターズ

株式会社桃太郎部品 株式会社ヤツヅカ 株式会社ユピック

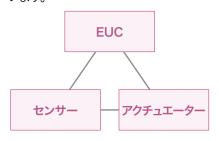
株式会社吉田商会 有限会社和気商店



自動車電機の基本③ 苦手分野を克服し、知り、そして何故?を追求する

電気を見える化する最後の手段、配線図

一般的に電気が嫌いなメカニックが多いため、その理由や改善策などを2ヶ月に亘って説明をしてきました。現在の車両は電子制御化が進み、スキャンツールが無ければ何も出来ないと言ってきました。ここで、基本に立ち戻り、電子制御の基本を思い出してください。下図のようにECUとセンサー、アクチュエーターが連動して動いているのが電子制御です。そしてこれらを繋いでいるものが配線です。各々の信号が、配線を使って各々に送っているのです。今回は配線図について解説してまいりたいと思います。



故障箇所の比率

電子制御の故障箇所の比率があります。 どの箇所でどのくらい発生率がある

かというと、ECU10%・センサー /ア クチュエーター 30%・配線/コネクタ 60%の割合で故障が起きていると、 ボッシュでは統計が取れています。実際 に作業されている読者の皆様も心当た りがあるのではないでしょうか。コンピ ューターを換えても直らない、センサー を変えても直らない、しかし、実際はカ プラーだったという、故障事例を経験し たことがあるメカニックは少なくないと 思います。こういった際にも何処が壊れ ているかを診断しなくてはいけません し、勘などに頼った整備ではお金も時 間もかかるだけになってしまいます。そ うならないために前月までオシロスコー プなどの解説をしてきました。スキャン ツールにしても、あくまでヒントしか教え てくれません。作業をするのはメカニッ クです。その点を十分に留意して頂きた いと思います。

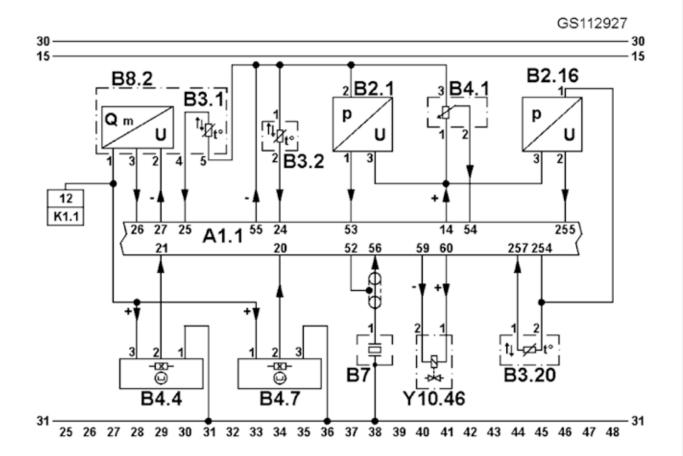
配線が一番壊れやすいが、 何処に何の配線があるか分からない

故障が起きた際に配線やカプラーを 直ぐに交換すれば良いわけではありま せん。何処のカプラーが壊れていて、ど の配線がダメになっているかを見極めなくてはならないのです。自動車の電気システムには、安全性、快適性、並びに操作/利便性を制御管理するための多数の電気/電子装置があります。複雑な車両電気システムの回路を理解するためには、回路記号、回路図が欠かせません。

各自動車メーカーによって電気回路 図は異なります。特に日本メーカーは分かりやすく明記されています。逆に欧州 車は分かりにくいとされています。しか し、日本車であっても回路図を理解しな くては、解読出来ません。どの配線が何 に、どのように繋がっているのか分かる のが回路図です。不具合箇所を見つけ、 回路図を見て、直す、それこそがメカニックの仕事と言えます。

日本車の配線図では、注釈や補足があるため、比較的分かり易いのです。しかし欧州車も原理、原則を理解してしまえば日本車よりも遥かに分かり易いといえます。

監修:ボッシュ株式会社長土居大介



次にある車の回路図を示します。さて、問題です。

スキャンツールを使用して故障コードを呼び出しました。コードは P102 (エアマスセンサー) です。この回路図から供給電圧・信号電圧 を何番で測定すればよいか? また、信号はECUの何番に入力されてい るか? を考えて下さい。 A1.1 = エンジン コントロール ユニット。 B2.1 = インテーク マニホールド プレッシャー センサー。

B2.16 = 冷媒プレッシャー センサー。

B3.1 = 吸気温度センサー。

B3.2 = 冷却水温度センサー。

B3.20 = エバポレーター温度センサー。

B4.1 = スロットル バルブ ポジション センサー。

B4.4 = クランクシャフト ポジション センサー。 B4.7 = カムシャフト ポジション センサー。

B7 = ノック センサー。

B8.2 = ホット ワイア エア マス メーター。

K1.1 = メイン リレー。

送付先ファックス番号 ▶03-5713-7607

回答欄							
会社名		電	話				
氏 名		年	齢	歳			
住 所	-						

Seiken ブレーキ パーツ



●明治産業株式會社

本社:東京都港区赤坂1-1-12 〒107-0052 電話03(5563)8855番(代表) ホームページ:http://www.mesaco.co.jp/

●製造元 ISO9001·ISO14001認証取得 JIS認定工場

Seiken 制研化学工業株式会社

本社:東京都港区赤坂1-1-12 明産溜池ビル9F 〒107-0052 電話 03(6684)4181 ホームページ:http://www.seiken.com/

静岡工場 静岡県菊川市赤土 1 2 2 0 〒437-1507 電話 0537-73-2911 真岡商品課 栃木県真岡市松山町8-1 〒321-4346 電話 0285-80-6131 長野県上田市諏訪形1486 〒386-0032 電話 0268-29-1152

務のご相談は ▶ □ www.roumu55.com

質 QUESTION 間

退職勧奨の効力が有効となるためには?

このところ、入庫台数も台当たり単価も伸びず、苦し い状況が続いている。コスト削減ももはや限界であり、 リストラも考えざるを得ず、そうなるとベテランから…… となる。しこりを残さないリストラの仕方があれば教えて いただきたい。

ANSWER 答

私のところにも「パフォーマンスの上がらない社員の 処遇」についてのご相談は景気等とは関係なく、多く寄 せられています。

特に多いのが、「膨らんでしまった中間管理職に対す る処遇」の問題です。長年在籍していて、特に問題があ るわけではありません。ただし、給料に見合う働きをし ていない課長等をこの先、「どう処遇すればよいか」は 大きな問題となっているのです。

ここで多くの社長は「どうやって解雇すればよいです か?」と、ご質問されますが、さすがにこの条件では解 雇は無理と考えられます。解雇をするには、次のような 条件が必要となるからです。

- 就業規則で決められた解雇事由に該当する行為 等をした場合
- 誰もが見て「これは解雇でもやむを得ない」という 行為をした場合

この場合、「退職勧奨の実施」をおすすめします。退 職勧奨とは文字通り「退職を勧めること」で、法的な強 制力や拘束力は伴いません。あくまでも会社から社員に 向けた「退職の勧め」ということになります。しかし、こ の退職勧奨に関しても様々な裁判があります。

くソニー事件> 東京地裁 平成14年4月9日

社員を長時間、一つの部屋に留め、「懲戒解雇をほの めかして、退職を勧めた」として裁判となったものです。 結果として、退職を強要したとして「強迫による取引無 効」で、会社が敗訴しました。

<富士ゼロックス事件> 東京地裁 平成23年3月30日

会社が社員に対して、懲戒解雇の事由がないのに、そ れがあるかのように受け止めさせ、退職の意思表示をさ せたとして裁判となりました。結果として、この意思表示 は「錯誤」であり、「詐欺による取消により無効」として 会社が敗訴したのです。

このように、退職勧奨もやり方を間違えると裁判等で 「無効」となってしまうケースが多くあるのです。しか も、法務部があり、顧問弁護士も複数いるような大手企 業ですら間違いを起こしているのです。しかし、これとは 逆に有効となった裁判もあります。

<Webに続く>





そんな時は (株) 辻 商 会 高年式中年式の 現車も多数在庫









ミスター保険 R1 グランプリ 2015 好事例紹介 vol.1

「寺本店長から保険に入ってよかった」のお言葉は、 私にとっての高いモチベーションです

「練習で100%自分を作らないと、打席に立つことは出来ません。自分の形を見付けておかないと、どん底まで突き落とされます」とメジャーリーガーのイチロー選手は語った。保険の商談における100%の自分を作るための練習場が、「保険商談必勝!ロープレ1000本ノック」である。

株式会社ひまわりコーポレーション 店長 寺本 里奈さん



社名の由来は太陽を向くひまわりのように お客さまに向き合うことにある

あいおいニッセイ同和損害保険㈱では、1000本ノック受講モーター代理店を対象に5月より「ミスター保険R1グランプリ2015」と称し、自動車保険新規獲得キャンペーンを実施している。今回は、自動車保険新規獲得件数が前年から倍増し、当キャンペーンにおいて5月末現在Aグループ(自動車保険前年獲得実績300台以上の部)において第4位の㈱ひまわりコーポレーション(大阪市鶴見区)の自動車保険拡販取り組みについてご紹介する。

ひまわりコーポレーションは、1975年創業の軽未使用車を中心とした販売店。2009年には「車検のコバック」を導入し車検部門を強化した。2011年には24時間レッカーサービス事業を開始し、お客様サー

ビス拡充に努めている。

同社がそのようなサービスと同列に 位置づけているのが自動車保険である。同社のホームページにアクセスすると、店名の下に"保険加入率日本 一を目指す店です"との文字が目に 飛び込んでくる。同社の保険販売に 対する意識の高さがうかがえる。日 頃の自動車保険拡販の取り組みについて、店長の寺本里奈さんにお話を 聞いた。

Q. 日頃の保険拡販の取り組みとして どのようなことをしていますか?

寺本さん(以下寺本) 月・金は保 険会社担当者による保険の講習、それ 以外の日は朝礼時に30~40分間、 社員同士でのロープレ練習を行い、 社員全員の保険の知識や保険商談力 向上を図っています。また、毎日の夕 礼時に、商談後の保険タッチ状況を 確認し、保険が取れなかった場合に は、"なぜ断られたのか" や "どうや ったら獲得できるか" について社員全 員で話し合い、検証しています。

Q. ロープレ練習はどのようにして いるのですか?

寺本 営業マン・フロント役とお客



様役に分かれて本番の商談さながらに社員全員の前でロープレを行います。しかも、営業マン・フロント役はいつ自分の順番が来るか分からないようにし、ロープレ練習に緊張感を持てるように工夫しています。お客様役の社員はお客様になりきってどんどん質問します。ロープレ後は、ロープレについて全員でチェックをし、"ここはもっとこういう言い回しをした方がよい"等、アドバイスや意見を出し合ってよりよい保険商談ができるよう日々努めています。

Q. 保険提案時に心がけていること は?

寺本 一言で言うと「熱意」です。 「熱意」といっても色々あると思いますが、最初に挨拶した時から"車に関わることはすべて私に任せて欲し



夕礼時の検証の1コマ

い"という思いを持ってお客様と接す るように心がけています。

保険の販売となると、急に及び腰 になりがちですが、当社では保険を サービスの一環としてロードサービ ス、鈑金、車検と同じに位置づけて おりますので、当然のように保険の話 をしなければ、お客様に損を与えると 考えています。

私自身、保険を加入していただい たお客様が事故やトラブルに遭われた 時、「寺本店長から保険に入ってよか った」とのお言葉をいただきます。そ れは私にとっての高いモチベーション と、ものすごい自信になっています。 だからこそ、すべてのお客様に保険の 話をするべきだと強く思っています。

Q. 今後の目標をお聞かせください

寺本 当面の目標として車販1.000 台を達成し、保険500件を獲得した いと思っております。

会社も私もすごく負けず嫌いなの で、まずは地域で一番、次に大阪で 一番、最終的には全国で一番になり たいです。

お客様から、当社で保険に入りたい と言っていただいた時に、やっとお客 様から信頼される存在・すべてを任せ ていただける存在になったのだと思っ ています。一人でも多くのお客様と関 わり、すべてのお客様にお任せいただ き喜んでいただける営業マンになりた いですし、そういう会社にしたいです。



未使用車販売のサービスの一環として 保険などと同列のコバック車検

お客様に"あそこに行けば、すべて 任せているから安心だ"と思われる存 在になりたいです。そのような存在に なれるように、今後も努力して日々向 上していきたいです。

あいおいニッセイ同和損保

MS&AD INSURANCE GROUP





保険の負けグセを勝ちグセに

突然のお電話、お客さまの娘さんが事故を起こした。 「怪我は大丈夫なんだけどさ、保険が下りないんだよね……」

保険は代理店にて加入、更新は自動、見直しはせず。年齢制限特約のため、保険が利かず、結果として 保障はなく出費が大きくかさむことに。だけど、僕には どうすることもできない。

ちゃんと保険を提案していたら・・・・・・悔やむ気持ちで 昨年の商談を思い出す。車を決めていただいた後、一 応、保険の話も振ってはみた。

「保険はいいよ、前からお願いしている所があるからさ」

そこで言葉が途切れてしまった。他で入っているなら 仕方がない。無理なお勧めで嫌がられ、商談が破談に なったら元も子もない。しかし後悔先に立たず、万が一 の事故は起きてしまった。

しっかりと保険の見直し提案を!もちろん分かっている。商談時の提案も、普段の他社満期情報の収集も。 プロとして、保険も含めたカーライフをサポートするのが大事。

だけど、結局できず仕舞い。お客さまにとって大事なことだとは分かっていても、「お客さまが嫌そうな顔をしているし・・・・・」、「商談時間も長かったし、お客さまもお疲れの様子だから・・・・・」、「ここで保険の話までがっついて、がめつい奴だと思われて、車が売れなくなった困るから・・・・・」

だから、なかなか積極的になりきれない。お客さまが「何、何?」と聞いてくれればいいのだけれど・・・・・。 店長が言う、「保険は意識商品!」と。意識で売れるな ら、世話ないよ。

保険提案は難しい。難しくて当然、難しいお客さまにばかり提案しているのだから。新規の契約が欲しいから、他者契約のお客さまにばかり真剣に提案。なかなか契約など、いただけない。苦手意識が止まらない。知識がない、自信がない、実績も上がらない。

しっかり勝ちグセを付けていこう。成功体験の積み重ね。他社切り替えのご提案。そもそもお客さまは聞く気がない。面倒くさいから証券コピーすら断ってしまう。こんな敗戦体験の積み重ね、自信につながるわけがない。

だから、しっかり勝ちグセを付けていこう。話を聴いてくれるお客さまを相手に。お客さまのための保険の見直し提案を、しっかり聴いてくれるお客さまに届けよう。まずは自分から車も買って、保険も契約してくれるお客さま、自分の話を聴いてくれるお客さまに、継続のタイミングで提案してみよう。

多少話が拙くても、しっかり話を聴いてくれる。これが何より自信につながる。質問にはしっかり調べて答える時間がある、これが知識につながっていく。真摯に提案していけば、必ず自信が付いてくる。付いた自信を武器にして、いざ他社保険のお客さまへ。苦手意識を取り払おう、勝ちグセを付けていこう!



隣の芝生は 何色だ?



(株)ビジネス诵信丁業 取締役。

企業用の電話、FAX、OA機器の販売、リースまで幅広 く扱う。日本全国の自動車業界とはOA機器の導入で幅 広い繋がりを持つ。異業種の営業マンでありながら、「自 動車業界が好き」というスタイルで様々な会合に参加し、 情報交換を各地で行う。年齢 44歳。座右の銘「一期一会」

続・目標を持っていますか?

先月号は目標の必要性などについ ての内容でした。目標から逆算して行 動を決定し、社員と目標達成に向け て共有していかなくてはいけません。

朝を活かす企業が勝つ!

さて、共有するにはどうすればいい か、他の業界では当たり前に行ってい る、あることが必要だと言われていま す。それは、朝礼です。朝礼を行って いる整備工場であれば効果は分かっ ていると思いますが、朝礼では1日の 流れや、現在の状況が把握できます。

飲食店然り、事務用品機器販売店 (ウチです) 然り、当たり前のように朝 礼を全社員で行っています。節目で行 う打ち合わせは、目標に対する進捗 状況の確認も出来ます。

当たり前は当たり前で他もやっている

「当たり前のことを言っている」など と思う方もいらっしゃるかも知れませ んが、他の業界に比べ、自動車業界 は、教育面や意識面に後れがありま す。今後、ますます状況は厳しくなり ます。言うまでもなくハイブリッド車や 燃料電池車などは普通の技術だけで は対応出来なくなってきています。今 後、5年、10年で淘汰される時代が 来ています。当たり前のことをやって いるのは文字通り当たり前で、他社と の比較をするためには、+αが必要で す。

得意先を特別扱い、いい意味での 差別化するのは、どの会社でも行って います。では他社と差別化するには何 をすればいいか、それは会社によって 出来る内容は変わってくると思いま す。ただ単に、「顧客満足度を高めま す」というのではなく、どのように高め るのかが、重要になってきます。その ためにも、朝礼が重要になってくるの です。

社員に責任感を与える、 そしてフィードバックをする

朝礼と同じように、社員と目標の共 有を図るには、社員に責任感を与え ることが近道ともいえます。責任感と 一言で言っても役職を付けるのでは なく、仕事に対する目標値や実践値 に対するフィードバックを社長が行え ば、社員は責任感を感じます。「よくや った、お疲れ様」だけではなく、目標 を決めさせて、その目標に対する状況 を評価する。目標を持つことで責任感 も生まれ、達成のための工夫も行い ます。それが日々の積み重ねになり、 会社を成長させ、未来を明るくする一 歩となるのです。

車のへこみを塗らずに直す画期的自動車修理法





○職人になりたい! ○独立開業したい! ○有効な新メニューを 探している!

まずは無料の資料を請求→

お客様に感動を与え続けられる職人を育成する。



整備工場の差別化にはお金はかかりません

前号で「整備工場は差別化を図るべきである」ということをお伝えしました。整備工場の差別化というと「特殊な整備を行う」「価格を下げる」「最新設備を導入する」など、外観や技術に関する方向で差別化しようと考える方が多いのですが、差別化とは外観や技術的なことだけとは限りません。顧客に対するアプローチを変えることで、あなたの工場を差別化することができるのです。その方法とは・・・・「手紙」です。

顧客にお手紙を出しましょう

顧客に「手紙」を出しましょう。「ニュースレター」と呼ばれる手紙です。では、一体何を書くのか?ということですが「業務日記」と「お客さまの声」です。

日々の業務を公開するだけ

業務日誌を手紙で公開するというのは、あなたが毎日 どのような仕事をしているのか?入庫した車検をどのよ うに整備しているのか?など「工場の毎日をお客さまに 公開する」ということです。

ニュースレターというと「車検整備の重要性」や「バッテリーの交換時期」など、メンテナンス内容などを書かなければならないと考えがちですが、お客さまは「あなたの整備工場で日々どのようなことが行われているのか?」が気になるのです。

あなたの会社の日常をお知らせするだけで十分効果 があります。

お客さまの声を集めましょう

他には「お客さまの声」を公開しましょう。何かに困って来店したお客さまが、整備工場のサービスによって問題が解決する。そういうお客さまの「困った!」気持ちを解決する。そのようなお客さまの声を掲載してください。お客さまにお願いして写真を撮らせていただき、簡単なヒアリングを行うだけで「お客さまの声」は集まります。その「お客さまの声」を、他の顧客に伝えるのです。

この2つの内容を記述した手紙を顧客に定期的に出すことで、あっという間にあなたのお店は他店と差別化を図ることができるのです。しかもこの顧客に手紙を出すという活動は、ライバルに真似されることはありません。あなたのお店は、他店に気づかれないうちに顧客数を伸ばすことができるのです。

整備工場の様子を顧客に公開してください。それだけで、あなたのお店は差別化できるようになるはずです。

なぜ、手紙を出すだけで差別化できるのか?

続きはWEBでで公開します!

整備工場のためのインターネット活用講座



中古車店・整備工場専門のホームページ制作会社 有限会社 デジタル・コンバージェンス

中古車販売店向けの「クルマが売れるホームページ」、整備工場向けの「車検点検が取れるページ」、中古レンタカー会社向けの「レンタカー予約サイト」など、中古車店や整備工場へ「成果の出るホームページ」を制作しているインターネット販売のプロフェッショナル。







株式会社ナプロアース

〒960-0719 福島県伊達市梁川町 やながわ工業団地63-1 Tel.024-573-8091 Fax.024-573-8092



Present 1

3 名様 Present 2

応募締切 2015年7月31日 (金) ※当日到着分まで有効

3 名様

好きな商品に印をつけご応募ください。

3名様 Present 3

yr. yr. yr. yr. yr. yr. on onn ann hann agur agur agur a ワールドオートツール ワールドオートツール ラチェット用ソケット4~13 ラチェット用ソケット8~19 自動車公論社 スタッフとともに成功するための5つの柱 世界の工具を牽引するワールドオートツー 同じくワールドオートツールよりサイズ違い ルからソケットのプレゼント。ショートタイプ のソケットのプレゼント。サイズは8から19 注目のサービスでも紹介している(株)ダイハツ ソケットになっているので狭いスペースでも活 ミリと一般的に使うソケットが揃っている。シ 明石西代表取締役、織田久央氏の経営ルー 躍する。 ョートタイプで作業効率も高い。 ルブックを3名にプレゼント。 » ワールドオートツール » ワールドオートツール 》株式会社自動車公論社 TEL: 0495-34-2668 www.worldautotool.com TEL: 0495-34-2668 www.worldautotool.com TEL: 03-3837-5731 www.jidousyakouronsya.com **読者アンケート** (プレゼント応募用) 2015年7月31日(金) ※当日到着分まで有効 締切 ◎ 連載記事 ◆ 今月号の中で、興味深かった記事は? 応募方法 (複数回答可) アンケート用紙またはコピーに希望する □ 整備工場における故障診断整備のススメ 商品などアンケートのご回答と必要事項 ○ 今月の特集・注目記事 □ 整備工場のためのインターネット活用講座 をご記入の上、FAX にてご応募下さい。 □ 賢いリサイクルパーツの買い方 □ カーベルに見る人財教育 □ こんな風景みたことありません Car プレゼント当躍確率が上がります □ グッドワン本社・巡回サービス110番 □ 隣の芝生は何色だ? □ ベースシステムユーザーリポート 御社の生き残り策を教えて下さい □ 内海正人先生の労務相談室 □ 日立ダイアグモニタHDM-8000 □ 注目の商品・サービス □ コバック導入店レポート □ 読者プレゼント □ ミスター保険R1グランプリ2015 vol1 □ 表紙 AR 申込者情報 申込日 缶 月 日 会社名 電話 部署名 FAX 年 齢 歳 氏 名 住 所 今後の新製品等のご案内等に利用させていただきます。 e-mail またメルマガ配信なども企画しております。ぜひご記入ください。

リサイクルパーツの意

エンジントラブルを未然に防ぐ(PAPATT 測太郎)

■ 高額商品の購入は安心できるお店で

中古部品の中で、特にエンジンやミッションなどの高額商品を購入する際 に、身構えるのは当然といえる。「テストはしているのか、走行距離は本当 か」といった不確定要素を持っている商品だからである。事実、リサイクル 業の中には、未テストで商品を出す会社もあるので、実際に使われるお客さ まのためにも、見極めなくてはならない。



さて、そんな不安を払拭してくれるのが、圧縮比測定器の PAPATT 測太 郎だ。エンジン単体、現車付きの状態で、テストが可能である。所要時間は わずか5分! 中古部品を扱うリサイクル業者の多くも導入している実績があ り、その信頼度は高い。

ところで、なぜ自動車整備工場に紹介するのかというと、診断結果が出る からだ。いわばスキャンツールである。お客さまに対して、現在のエンジンの 状態を教えるためにも使えるので、良否判定さらには、説得力の向上にも繋 がる。そして、中古もしくはリビルトで交換したエンジンとの比較を見せれ ば、さらに安心感を与えることが出来る。

■ どんなエンジンでも即座に測定

PAPATT 測太郎は軽自動車から大型車まで幅広く対応している。 アタッシ ュケースに入っているので、持ち運びも便利。電源さえ確保できれば、野外 での使用も可能だ。エンジンのデータも機種別に蓄積出来、コンプレッショ ン不良のシリンダー特定の機能も付いている。使用方法も簡単で、タッチパ ネルに従うだけで測定できる。是非導入し、他社との差別化にも成功して頂 きたい。



単体でのテストも可能(※写真はデモ)



PAPATT 測太郎本体

取 扱 先

株式会社大洋商会

京都府宇治市慎島町十六12-1 TEL: 0774-24-8885

http://taiyoshokai.co.jp/



PAPATT 測太郎





業界初!! デジタルでエンジン圧縮比を測定 エンジン圧縮比測定器

パワーと回転円滑度同時観察



軽自動車用ガソリンエンジンや大型トラック用ディーゼルエンジンにも対応 測定時間は最短5分!誰でも簡単、確実にエンジン圧縮比を測定できます。

株式会社 大洋商会 京都府宇治市槙島町十六12-1 ① **0774 - 24 - 8885** taiyoshokai.co.jp

新発売

業界初!! デジタルでエンジン圧縮比を測定 エンジン圧縮比測定器



PAPATT 測太郎





大型トラック用ディーゼルエンジンや 軽自動車用ガソリンエンジンにも対応!

最短 互 分 測定時間

誰でも簡単、確実にエンジン圧縮比を測定できます。

エンジン圧縮比測定器 PAPATT 測太郎

● パワーと回転円滑度の同時観察

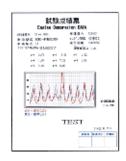
エンジンの性能は、パワー(対燃費)と回転の円 滑度と耐久性の3点が重要です。 当機は其の 内の2点、パワー (パワーの源泉となるコンプ レッション)と回転の円滑度を同時に観察する 事で、圧縮が測れる測定器です。

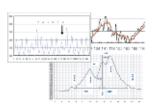
● 簡単にコンプレッション測定

独自の技術で従来不可能とされた車載された エンジンのコンプレッションも簡単に測定する 事が可能になりました。陸、海上を問わず全て のエンジンに提案できます。









▲コンプレッションの測定 **▼データの印刷も可能**





クルマのプロが 商談サポート!

FAX一枚で 見積もり OK !

メンテナンス 完全自社確保!



- ORIX 自動車
- 住友三井オートサービス 提携

新しいリースプランのお取扱が可能になりました!

お好きなクルマに5年間 』 『維持費』 に悩まない 新しい乗り方

Point 1 >

だから安心!

(o 車検・税金・メンテナ 7575

面倒な税金、車検、メンテナンスが すべてコミコミ。車検・メンテナン スも、いつものスタンドに行くだけ! とってもカンタン♪とってもベンリ! 意外と掛かる、 オイル交換 バッテリー交換 タイヤ交換までも コミコミ!!

Point2 >

だから手間なし!

- - ·初期費用 🕕 🖪
 - ・月々定額払い

クルマの維持費も全部入った、 月々コミコミのお支払!

すべて

頭金不要!!

家族とのドライブもすぐに実現♪

家賃と一緒の毎月スマート払い!!

Point3 +

だからおトク!

国産メーカー全モデルに対応!

ビークルネクストがあなたに代わって値引き交渉。

すべての国産メーカー、

すべての車種(全カラー、全グレード、全オプション)がオトク☆















・上記金額は月間走行距離1,000 km6 0ヵ月の自動車リースプランです ・期間終了後は、①乗り換え ②継続 ③車両買取の3プランからお選びいただけます。 ボディカラーや仕様等はお客様のご要望に応じます。その場合金額が変動致します。





有能戸自動車整備工場

コバック函館店

北海道函館市港町1丁目33-28 TEL:0138-83-8003 FAX:0138-83-8014



未来を見据え挑戦を 続ける



オープンに向け徹底した教育を行った

北海道函館市にある何能戸自動車整備工場(能戸英樹社長)は1年前にコバック店をオープンさせ、急成長している。「前職は保険営業マンで、平成24年に社長に就任しました。多くの整備工場を見学させていただき、強烈なカルチャーショックを受けたのがコバック陣中店でした。その熱が冷めやらぬうちに、函館市中心部から離れている本社をコバック店にするのではなく、将来性を考えて中心部で候補物件を探し店舗を作りました。会社を50年、100年と続けていきたいという夢が私にはあります。社員達にもその夢を持てるように、そして、共感できるようにしたいと考え、永続性のある企業となるべくコバックに加盟しました」と能戸社長。本社から離れた函館市中心部出店はゼロスタートというリスクがあったが、1年間かけて店舗作りに心血を注いだ背景には永続企業になるという想いがあった。









- ① 工場ではなく、店舗を作る、 一年間がけて綿密にお店作り をした
- ② 出店1年で車検台数は 1,900台を確保する伸び率 ナンバーワン。今後を見据え 予防整備を大きくアピール。
- ③ 車検を通じておもてなしをすることがお客さまからの評価を得る。 リフトや工場も明るくキレイ
- ④ お客さまをおもてなりする空間や 方法をしっかり考えられ、全体 的に店舗は清潔感がある。

成功の反対は何もしない

「仕事にリスクは付いて回ります。 本社は大型車専門として店舗を構え ていますが、相次ぐ大型倒産や人口 減少で衰退の兆しがあり、そのまま 何もしなくては潰れてしまうと考えま した。自動車整備工場の人財は、職人ではなく、サービスマンとしてお客さまに触れ合う仕事であり、その教育も既存のままではダメでした。コバックの教育、KCのフォロー、そして徹底的に店舗作りに集中した結果が出たと思います。今後の目標も5年以内

に3,000台の車検を行い、地域一番店になれるように努力してまいります」と能戸社長。

コバックオープンに向け一年間で成功を収めた背景には、徹底した教育とリスクではなくチャンスと捕らえた 先見性が能戸自動車にはあった。



コバック FC 事業では加盟店様同士の競合をしないシステムを採用しています。 その為 地域で一社 のみしか加盟店募集しておりません。 だからコバックは 「地域一番店」 の実現 を支援出来るのです。

コバック フランチャイズ事業部 (資料請求は ▶ 0120-589-555 まで

〒471-0064 愛知県豊田市梅坪町 10-5-3 FAX: 0565-35-2559 EMAIL: info@kobacway.com



AUTEL

SMART EVOLUTION DIAGNOSTICS FAST SMART MOBILE POWERFUL

MaxiSys

アンドロイド OS タッチパネル

スムーズな起動診断速度も速い

現代に対応する次世代スキャンツール AUTEL の最新技術が今ここに「MaxiSys」としてデビュー



- □ オールラウンドに対応するスキャンツール
- □ 日本語表示 日本語入力 □ Bluetooth
- □ Wi-Fi □ 5 メガピクセル内蔵カメラ

MaxiSys の機能

- ・オートスキャン・コントロールユニットスキャン(故障コードの読取、消去) パワートレーン:エンジン、トランスミッション シャーシ:ABS、エアマチック、4WD ボディ:エアバッグ、ドア、シート インフォメーション:インストルメントクラスター エアコン:オートマチックエアコン、ヒーター
- ・ライブデータ(実測値) ・アクティベーション(コンポーネント強制駆動)
- ・アダプテーション(初期設定、初期学習)
- ・プログラミング / コーディング(新規設定、設定変更)
- ・サービスリセット(点検時期、オイルサービス)

50メーカー以上に対応

お求めは正規販売代理店まで

■ (株)ウィズフォーメイション

[本社(福岡県)] TEL: 092-504-0124 [広島営業所] TEL: 082-545-0124 ■㈱小田オート(大阪府)

TEL: 06-6998-8550

■ アウトハーフェン(関東ヂーゼル株)

[部品事業部] TEL: 043-208-5775 [水戸営業所] TEL: 029-241-8671

■ 協和自動重㈱

[港営業所] TEL: 03-3456-1851 [江東営業所] TEL: 03-3682-7301 [世田谷営業所] TEL: 03-3483-7201 ■ シナジー㈱

[本社 営業部] TEL: 03-3433-7236

■ (株)ゼクセル販売九州

G-STYLE Co.,Ltd TEL.04-7187-4405

[本社(福岡県)] TEL: 092-963-3485 [大分 SC] TEL: 0975-53-5053 [宮崎 SC] TEL: 0985-51-6255 ■ 浅間自動車部品㈱

[本社(東京] TEL: 03-3501-0271 ■ ㈱ガレージカレント

[パーツサプライ事業部] TEL: 044-863-4111

■ 高輪ヂーゼル㈱

[本社(東京都)] TEL: 03-3799-6666 [埼玉支店] TEL: 048-290-0123 [群馬支店] TEL: 0270-26-7701 [栃木支店] TEL: 0285-56-2601

[東京支店] TEL: 03-3696-6101 ■ 長坂パロック㈱

[本社(長野県)] TEL: 026-227-2232 [新潟第一営業所] TEL: 025-275-2233

■ 中村オートパーツ(株)

[練馬営業所] TEL: 03-3904-5441
■ ニューエンパイヤ商事㈱

[本社(東京都)] TEL: 03-5427-6240 ■ FAIA 外国自動車輸入協同組合

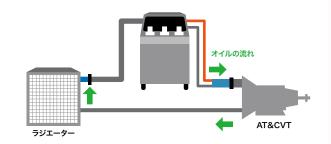
■ FAIA 外国目動車輸入協问組合 [部品事業部] TEL: 042-691-7460 ■ 福田部品株

[外車パーツ課] TEL: 011-876-2301



オイルクーラーのスラッジも除去

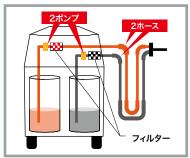
- オイルラインに接続して高い交換率で交換が可能!
- オイルクーラーの汚れ、スラッジをクリーニング!
- 多走行車にもお勧めできる付加価値サービスです!



らくらく簡単!クイック交換!

- ボンネットを開け、レベルゲージから交換するだけ!
- 2ホース・2ポンプで理想的な交換を実現!
- スピーディなサービスでニーズを逃がしません!

Features 2ポンプ・2ホースはココが違います!



- 新油と廃油の ホースが完全に分離
- 回収したスラッジを 車両に戻しません
- ホースに残った新油が廃油と 混ざらず無駄になりません
- スラッジはフィルターで きれいに回収します

Features 操作も3ステップでラクラク簡単



- ①『モード選択』 車種や走行距離に応じて モードを選択
- ②『設定量』 交換する量を 1L・0.1L単位で指定
- ③『スタート』 交換開始!

・ラーラインモードとは?

オイルラインに接続して、 交換と同時にオイルクーラーも洗浄

圧送全自動

アイドリング状態でのオイルの循環を利用して、 交換を行う理想的な交換方式です。

- 交換後は自動的にミッション洗浄に切換え、内部の汚れを回収。
- オイルパン内部のスラッジを巻き上げず、ミッションに悪影響を与えません。
- 交換率が高い理想的な交換方式です。
- CVT車も抜取量を制限することで、全自動交換が可能になりました。
- ミッションに負担がかからないよう、オイル注入量を最適に制御。

ミッション 洗浄機能

多走行車のオイルクーラーは真っ黒に汚れています。 だから洗浄・クリーニングが必要です。

- オイル交換後は自動的にオイルラインをクリーニング。
- ミッション内の汚れをオイルで洗浄しフィルターでろ過します。
- オイルクーラー内部の狭い通路もクリーニングでき、目詰まりを防止します。
- クリーニング中はモニターでオイルの色を目視確認できます。

【Q₋レベルゲージモードとは?

レベルゲージから抜き取り、交換。 ラクラク簡単、クイックサービスもOK!!

軽•普通車

拭き取り・新油注入まで全自動。CVT車にも対応。 エンジンを始動しアイドリング状態で、オイルの抜取・ 新油注入・アイドルタイム(1分間)を全自動で行います

- 設定量は0.1リットル単位まで、最適な量を指定できます。
- 軽自動車に専用のモードを設定、新油のオーバーフローを防止できます。
- CVT車も抜取量を制限することで、全自動交換が可能になりました。

CVTF・ワンサイクル

エンジン停止状態で、抜取~新油注入の ワンサイクルが全自動。

- 交換後のアイドルタイムは任意に取って頂くことができ、効率よく交換できます。
- エンジン停止状態で交換するため、抜取量も多くなり交換効率は向上します。
- ホンダ車も含めて、全ての車が安全に交換可能です。

自動車業界の新しい開業方法



オルタライフはこんな方を応援します

- ▶ 今のまま人生を終わらせたくない…
- ☑ 成功できる自信がある…
- У 今の組織に不満がある…
- ☑ いつか独立したい…
- ▶ 自分が社長なら、こうするのに…
- ▶ 経験、技術、ノウハウはあるのに…

やる気も自信もあるが、

資金の調達ができない…

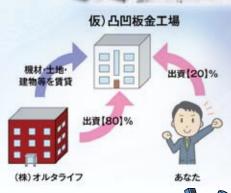
拉曼等





株式会社オルタライフ









新商品

自動車公論社

新刊本

「スタッフとともに成功するための5つの柱」

織田久史著

株式会社ダイハツ明石西代表取締役、織田久史氏が自 身の経験から構築した組織と経営のルール作りを紹介する 1冊。本書は「社長だけが頑張る」のではなく、スタッフと リーダーがともに方向性を見出し、組織を運営させていく 黄金のルール「織田メソッド」をまとめたものである。

スタッフが成長するとともに、リーダーもともに成長する 仕組みは、誰もがリーダーになり、そして組織から社会を 見通す新たな視点を獲得する。

自動車業界だけでなく、全ての組織のリーダーに読んで いただきたい1冊である。

株自動車公論社

東京都台東区上野3-1-8 佐藤ビル4階 TEL 03-3837-5731

www.jidousyakouronsya.com



ワールドオートツール 12V・24V 兼用バッテリージャンプスターター FCJ24000

12V、24V対応型のバッテリージャンプスターターとし て新発売したFCJ24000は軽自動車から大型6,000ccク ラスの24V車まで対応する。サイズは500mlのペットボト ルの高さで重量も1.6kgと片手でも持てるほどだ。エンジ ンルーム内に置いて充電することも、その重量から難なく可 能としている。

約1,000回の充電が可能としている。12V、24Vの識 別もバッテリーに繋いだときに本体が瞬時に反応するので 充電は繋いでスタートボタンを押すだけ出来る。 AC アダプ ター、DCシガー用アダプターがセット。逆接続防止、過充 電防止、ショート防止、過放電防止保護回路内臓と、軽く て小さくても十分な装備となっている。

ワールドートーツール 埼玉県児玉郡上里町七本木2003-1 ケイ・ケイビル102号

TEL:0495-34-2668 www.worldautotool.com



حتقدر المحال



クーポンの有効期限は

平成 27 年 7 月 31 日までとなります。 1社様1回限りの利用になります。



株辻商会 高年式、中年式の現車、部品 多数在庫しています 0120-16-6969 *日曜日も営業中! 修理代を安くしたい! 廃車、不要車を買ってほしし

環境にやさしく、お客様に喜んで頂ける企業を目指します

株式会社 辻商会

▶北海道旭川市永山北2条11丁目30番地2 🖳 www.ngp.gr.jp/k101

50 0120 - 16 - 6969

FAX 0166 - 49 - 2020

廃車引き取り1台につきカップラーメンプレゼント



自動車環境の架け橋

① 0178 - 73 - 1117

FAX 0178 - 72 - 5565

株式会社 エコブリッジ ▶青森県八戸市沼館1丁目15-12

www.ecobridge.co.jp

廃車引き取り1,000円アップ



廃車買取1,000円アップ



お買い得クーポン クーポンの有効期限は平成 27年 7月 31 日までとなります。1 社様 1 回限りの利用になります。



自然にやさしく、地域に優しく、人にやさしく

株式会社 アイエス総合

▶ 宮城県登米市迫町佐沼字散田56-1

FAX 0220 - 22 - 2532

www.is-sogo.com

新規のお客様に粗品を進呈 (車両買取、部品販売)

リサイクルパーツをお探しなら 全国ネットワークから欲しい部品を素早く検索!

見積り無料 全国発送

株式会社福島リパーツ



サービス・取り扱いパーツの詳細は WWW.f-reparts.co.jp

リサイクルパーツ販売/廃車買取

社会に貢献するリサイクル業

株式会社 福島リパーツ

▶福島県郡山市安積町笹川字北向72

55 024 - 946 - 1180

FAX 024 - 937 - 0023

www.f-reparts.co.jp

リビルドコンプレッサー1,000円引き

廃車・事故車・不動車・放置車 どんな車でも買取りいたします。

実施中!! http://www.satoshokai2003.com/









廃車・事故車引き取ります

有限会社 佐藤商会

▶福島県 福島市 笹木野字上石田6-1

3 0120 - 842 - 150

FAX 024 - 591 - 4502

Sato-shoukai@opal.plala.or.jp

中古タイヤ15卆まで4本セット4,000円



車の社会環境を考える

株式会社 ユピック

▶ 東京都大田区西蒲田6-36-11西蒲田NSビル5F 🖳 www.yupic.co.jp

03 - 3736 - 0431

FAX 03 - 3736 - 1301

リビルトオルタネーター500円引き



3R 基本的な考え方の優先順位

- 1. 不要な物は買わない Reduce
- 2. 使い回す・人にゆずる Reuse
- 3. 再使用できないものは再利用する Recycle

これが私たちの仕事です!

顧客満足と環境保全を提供することで社会に貢献します

株式会社 永田プロダクツ

▶山形県酒田市高砂字官林続10-11

① 0120 - 727 - 969

FAX 0234 - 43 - 1275

www.nagata-p.co.jp

廃車引き取り1,000円アップ



ワクワクくるくるリサイクル naproearth

株式会社ナプロアース

ワクワクくるくるリサイクル

株式会社 ナプロアース

▶福島県伊達市梁川町やながわ工業団地63-1

024 - 573 - 8091

FAX 024 - 573 - 8092

naproearth.co.jp

廃車引き取り1,000円アップ



環境にやさしくすることは、人に優しくすること

株式会社 アートパーツ長野

▶ 長野県松本市島立1132-21

① 0263 - 40 - 2100

FAX 0263 - 40 - 2230

www.artparts.net

ビスカスカップリング1.000円引き



あなたの欲しいがきっとみつかる

KMI株式会社

▶岐阜県養老郡養老町船附561-1

0120 - 0117 - 82

FAX 0584 - 35 - 3550

www.kmi-k.co.jp

自社社外新品を500円引き



お買い得クーポン クーポンの有効期限は平成 27年7月31日までとなります。1 社様1回限りの利用になります。



豊富な在庫で皆様のご要望にお応えします。

有限会社 名古屋解体メイカイパーツ

▶ 名古屋市守山区下志段味落合376

) 052 - 736 - 4741

FAX 052 - 739 - 1147

www.partslandnagoya.com

軽自動車から大型車までどのようなお車でも見積り無料・買取OK **)** 0739 - 84 - 2222 お客様のニーズに答えられるよう日々努力しております

株式会社 紀南パーツ

▶和歌山県日高郡みなべ町山内56

FAX 0739 - 84 - 2233 www.ngp.gr.jp/k707

廃車引き取り1台につき心ばかりの粗品を進呈 **廃車引取り1台につき商品券1枚プレゼント**



0120 - 980 - 557 FAX 0794 - 89 - 2019

株式会社 多田自動車商会

www.118-2.com

▶兵庫県神戸市西区神出町田井266-1

廃車引き取り1台につき心ばかりの粗品プレゼント



廃車1台につき農薬不使用|天晴桃太郎パパイヤ茶|進呈



リサイクルパーツ販売/車買取/レンタカー

リサイクル部品で地域社会に貢献

有限会社 マスターズ

▶愛媛県松山市中野町甲923番地

089 - 960 - 8382

FAX 089 - 960 - 8386

masters-coltd.com

レンタカーを利用していただいた方に 500円食事券1枚から進



「3つのR」で環境社会に貢献します

有限会社 尼岡産業

▶福岡県北九州市若松区響町1-62-19

(1) 093 - 751 - 4182

FAX 093 - 751 - 8484

www.amaoka.net

PCクリヤー500円引きで販売





確かな技術で高品質なリサイクルパーツを提供

株式会社 エイ・ティ・エム

▶福岡県京都郡苅田町鳥越町1-50

FAX 093 - 435 - 2078

www.parts-atm.com

廃車買取1台につき焼酎1本プレゼント



Fateful Satisfaction

株式会社イマイ自動車

〒989-2424 宮城県岩沼市早股字前川 1-8

TEL: 0223-25-6066 FAX: 0223-25-6252









www.yoshida-shoukai.com

リサイクルパーツ(部品)販売

廃車受入 オリジナルバッテリー

まかせて安心 四くる寒のり労べ



山陰地方 No.1 の解体実績 年間 14.000 台突破



全国 100 万点の 在庫を瞬時に確認、 即答します





株式会社テクニカルクリーン

〒689-3524 鳥取県米子市石州府 732-92 TEL.0859-27-5388 FAX.0859-39-3691

廃車の買取り、部品販売の ご用命はテクニカルクリーンまで!







110番は日本人に安心感を与え る数字です。低投資でインパクト のある看板を導入して車検入庫が 増えているお店…増えています!

ナチュラルソープ 100%

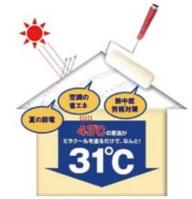
新車から中古車までお任せ下さい!!

安全。安心、良心的。

EL 092-472-9100 (代表) FAX 092-451-9100 株式会社 グッドワン本計

暑さも、冷房費も、一挙にカット! 遮熱塗料

- ・遮熱塗料ミラクールを屋根に塗るだけで 室内の温度上昇を抑えます
- ・夏の暑さ対策(熱中症予防)に
- ・冷房代の削減に
- ・熱に弱い原料・商品の品質管理に
- ・どなたでも簡単に塗装できます



特長 ●業界トップクラスの遮熱性能(日射反射率:92.2%、長波放射率:99.1%・・・JISR 3106:1988による測定値)

●国内外で 500 万㎡以上の施工実績



■ セット内容 ※いずれのセットも施工マニュアル付属

●ミラクールSWセット(70㎡用)

上塗:ミラクールSW200 白(一液水系)16kg 専用プライマー(弱溶剤型)10kg プライマー専用シンナー 1.6L

価格 78.000円(税込)

●ミラクールSWセット(17㎡用)

上塗:ミラクールSW200 白(一液水系)4kg 専用プライマー(弱溶剤型) 2.5kg プライマー専用シンナー 1.6L

価格 35.000円(税込)

塗り床・コンクリートにご自分で塗装される方のための

かんたん床塗料 クカセンノ

■ 特長

1液タイプ プライマー不要 1回塗りの簡単施工

においのない 水系塗料

■ カラーラインナップ

ツヤなし仕上げ/色味は実物と多少異なります









■ 商品仕様

●水系・1液型床用塗料(塗り回数:1回塗り) ●塗装対象:工場床 (塗床)、コンクリート

●ゆかセルフ 15KG(グリーン / ライトグリーン / グレー) 標準施工面積: 75~100㎡ 価格 29.800円 (税込)

●ゆかセルフ 4KG(グリーン / ライトグリーン / グレー)

価格 12.800円 (税込) 標準施工面積:20~25㎡

ご注文は

せいび広報社 国 石川・八木 Minfo@seibikai.co.jp

03-5713-7603°







環境ソリューション事業部 ▶ 052-744-1534





自動車健康診断機能搭載 日立ダイアグモニタ

Diagnostic Monitor

HDM-8000

2015 6.17デビュー!





※写真は合成画像です



自動車健康診断

日立の自動車健康診断は点検・整備に付加価値を加え、 きめ細やかな診断により整備工場とカーユーザーの信頼関係を築きます。