

業界初! AR対応フリーペーパー

QRコードでアプリをダウンロードして表紙をARで見ると...



SEIBIKAI

せいび界

Published by
SEBIKOHOSYA
せいび広報社

9

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。

SEPTEMBER.2015 VOL.596

¥0

平成27年9月号(毎月25日発行)平成27年8月25日発行/通巻596号(第46巻・第10号)



android



iOS

2015
自動車業界誌広報協力会



プレゼント P.12 をチェック



インガソール・ランド・アイティーエス株式会社

〒141-0021 東京都品川区上大崎 4-5-37 本多電機ビル5階 TEL 03-6910-6613 FAX 03-6910-6631



Website :

ingersollrand.jp

インガソールランド

検索

MOTORJIM

[モータージム エフゼロ]



少子高齢化社会を迎え、顧客の囲い込み戦略「生涯顧客化戦略」が必要とされています。

どんどん多機能にすることがユーザー様への満足度とは限りません。

私たちは、単にスペックや機能を増やすことよりも、さらにシンプルに使いやすくすることで、システムとしての「操作性」「効率化」を見直しました。

また、ユーザー様とお客様とがよりコミュニケーションをはかれる「効果性」にも着目しました。

Motorjim F-ZEROは、弊社のノウハウと経験を駆使し、

まさに原点「ゼロ」から思考して、システムとしての価値を磨き上げました。

人と人との心の通ったお付き合いをベースに、過去⇒現在⇒未来へと時代を繋ぐツールとして、

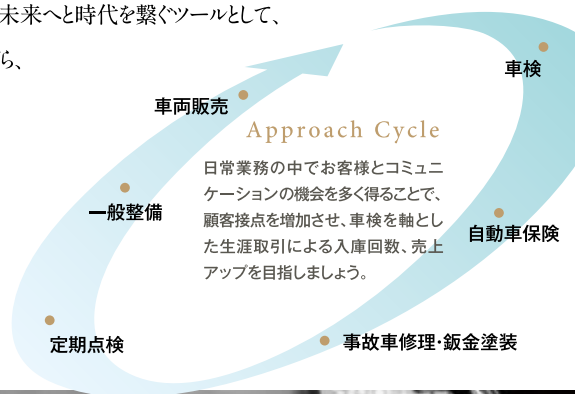
生涯顧客となりえるお客様を「効率的」「効果的」に育てながら、

顧客満足度をさらに高めるサポートをします。

これからのビジネスニーズを見据えた、原点回帰からの進化

Motorjim F-ZEROでさらなる発展を目指していく

お手伝いをさせていただきます。



「生涯顧客化戦略」へ向けた進化。
それは原点「ゼロ」から思考された。



ぜひ一度、
ご体感ください。
当社スタッフが実際に
デモンストレーションに伺います。
お気軽にお問合せ下さい。

BASE SYSTEM ベースシステム株式会社

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

札幌営業所 / 盛岡営業所 / 関東営業所 / 東京営業所 / 浜松営業所 / 大阪営業所 / 福岡営業所

<http://www.basesystem.co.jp/>

●サポートコールセンター



0120-437-460

安心のサポート体制です。

Support

専任のサポートが訪問、電話、インターネットを利用したオンラインサポート（遠隔操作）にて対応致します。また、故障時には代替マシン貸出サービスにて対応致します。※一部対応できない場合があります。

田中オートサービス
大阪府門真市

鮮やかな外観が目を引く店舗外観



田中健一代表



取材時にもいかにもな車両が多数入庫していた

会社名：田中オートサービス
 代表者：田中 健一
 所在地：大阪府門真市下馬伏町 26-1
 電話：072-883-5886
 F A X：072-883-5896
 営業時間：9:30～19:00
 定休日：日曜日・祝日・レース&イベント日
 (但し日曜日は事前予約のみ軽作業を受付)
 U R L：http://www.tanakaauto.com
 業務内容：板金塗装・事故修理、車検整備
 メンテナンス・ケミカル
 チューニング・ボディ補強
 アライメント、パーツ・中古車販売

一見、町の钣金工場しかしてその実態は
スポーツカーに強い钣金工場

今回おじゃましたのは、創業から間もなく40年を迎える田中オートサービス(田中健一代表)。創業当時のごくごく一般的な钣金工場であったが、業務経験の長い田中健一代表がサーキットに通うほどのスポーツカー好きということも相まって、GT-Rなどに強い、事実上のスポーツカー専門工場としての地位を確立した。

今やその筋では名の通った存在で、大阪府には留まらず、隣県の兵庫県からはもちろん遠い所では北海道や九州からも入庫してくるお客さまもいらっしゃるという。

そのおかげで問い合わせや予約が集中することも多く、特に「土曜日はどこにも出かけられないほど」と、受注管理・工程管理を担う田中健一代表は語る。

「それだけ困っている個人客が多いということを実感しているのですが、同業者からの依頼も入ってはくるのですが、直接頼ってきてくださる個人客の味方でありたいので、仲のいい所以外は業者からの依頼はお断りしています」と、自身もGT-Rに乗っていて、受入工場の少なさに苦勞している愛好者の気持ちはよく分かるとしてのスタンスである。

顧客管理・カルテ管理のため
MOTORJIMは不可欠な存在である

GT-Rだけでも数百台は診てきたという、田中代表。それだけに顧客管理は非常に

重要である。そのための強い味方がベースシステムのMOTORJIMである。先代からの導入で、既に10年以上のユーザー暦を重ねているという。

「特に事故修理の場合、その方がまた事故を起こす可能性は、事故を起こしにくい方に比べれば大きいと思います。万が一、次に事故が起きた時に、どこまでドライバーさんの責任であるのか、逆に我々が修理したはずの箇所が原因で起きた事故なのか、あるいはどこまでが保険対象の修理なのかといったことが後からでも分かるように見積の段階で明確にしています。

また、請求書にも色々メモ書きをすることもあります。GT-Rだけでも数百台扱った経験がありますので、自分の記憶だけではとても覚えきれません。それだけにMOTORJIMはなくてはならない存在です。

ましてやMOTORJIMに関してトラブルが起きたら業務が止まりますから、そんな時に駆けつけてくれるベースシステムのサポート担当者の存在も、システム同様に欠かせない存在です」と、サポート担当者込みでMOTORJIMは絶対的な存在だと田中代表は語る。

扱う車両の特性上、長く乗る方が多い。中には、もう部品の手配が難しくなっている車種に乗っている方もいる。こうした愛好者たちの願いを吸い上げて、メーカーに掛け合い、必要な部品を作ってもらった組み合わせも専門店の役目であると田中代表は夢を語った。

予想を裏切る 立会い説明への挑戦!!

オールジャパンメカニック・フロントコンテスト夏季運営部長研修開催



ホリデー車検 夏季運営部長 研修・AJMC/AJFCを開催

去る8月4日から5日にかけて茨城県守谷市の損保ジャパン日本興亜守谷研修センターにて、(株)ホリデー主催の夏季運営部長研修会とメカニック並びにフロントのコンテストが開催された。全国の加盟店が期待を込めている大会である。コンテストの見学者を含め、加盟店代表者や幹部が全国から参加した。

初日に開催された運営部長研修会は、加盟店の運営部長クラスの社員や代表者が参加した。「自動車整備業、戦国時代を生き抜くための道しるべ」をテーマに、今回は組織運営について研修を行った。ホリデー車検では加盟店の事業促進のため、年間を通じた研修プログラムを用意しており、店舗

運営における教育面にも注力している。「全国270店舗から集められた好事例紹介やプレゼンテーションは、自社との違いが分かり勉強になる」との声が参加者からは挙がった。

好事例紹介やプレゼンテーション

最初のプレゼンテーションとして、人や仕組みの動かし方についてのプレゼンテーションが行われた。

『指示をしても言うことを聞かない、指示をしても出来ない、指示をしたことしかやらない』、このような事例に対し、映像を見せながら模範的な改善事例などを提示した。

ホリデー車検本部では加盟店の「困った」をアンケート取りし、改善策を打ち出すことで、加盟店がスムーズに事業展開できる動きをサポートしている。プレゼンでは好事例紹介を加盟店に行ってもらい、本部も補足を加えながら解説を行った。特にESやCSの向上取り組みには注目が集まった。

社内では限界を感じる部分であってもFCグループ全体で事例を共有し、問題を継続的に改善する仕組みがある。これがホリデー車検FCの強みといえる。





メカニック・フロントコンテスト 全国大会を開催

2日目は全国の加盟店で競われるコンテスト、オールジャパンメカニックコンテスト(AJMC)・オールジャパンフロントコンテスト(AJFC)の全国大会を開催した。大会テーマを「後日整備の獲得」として、ホリデー車検の特徴といえる立会い説明を軸とした後日整備の獲得を競った。全国17会場の地区予選を勝ち残ったメカニック4名・フロント5名が雌雄を決した。



オールジャパンメカニックコンテスト (AJMC)

AJMCではマニュアルに沿った立会いにプラスアルファの対応が、メカニックに求められる。

ブレーキパッドを自分でお客さまが交換するというイレギュラーな要望に対して、選手がいかに対応するかがポイントとなった。

福岡県のホリデー車検城南(武田自動車販売(株))の陣内誠次選手がお客さまの突然の要望に対して見事に後日整備へと誘導し、優勝に輝い

た。全ての参加選手がブレーキパッドの交換に対して後日整備は提案したが、淀みなく見事な対応が優勝のポイントとなった。

「正直うまくしゃべれなかったと思いました。自分としては80点ぐらいでしたが、優勝できてよかったです。いつもお客さまの話を聞き、要望や乗り方などに応じた最善の提案をするように心がけています」と陣内選手はコメントを残した。

オールジャパンフロントコンテスト (AJFC)

AJFCでは、12ヶ月点検のインバウンドコール(お客さまからの電話)への対応を競った。ディーラーで新車購入し、1年前に自社で車検を受けているお客さまが12ヶ月点検のDMを見て電話をかけてきた。つまり、後追いフォローが出来ていないというシチュエーションで競技が行われた。お客さまはオイル交換を他店で半年前に行っており、12ヶ月点検への疑問やディーラーからも同内容

の案内があるなど、総合的にマイナスのイメージを持っていた。これらをいかに払拭し、入庫に繋がれるかがポイントとなった。見事優勝に輝いたのはメカニックコンテスト同様にホリデー車検城南の武田尚子選手。12ヶ月点検を受けるメリットを分かりやすく伝え、要望に沿った対応やお客さまの抱えている問題などを適切にフォローした見事なフロント対応であった。

AJFC



優勝
 ホリデー車検城南
 武田自動車販売 (株)
武田 尚子 選手
 フロント歴9年
 ホリデー歴9年



2位
 ホリデー車検昭島
 日興自動車 (株)
最上 貴志 選手
 フロント歴2年
 ホリデー歴2年



3位
 ホリデー車検会津アビオ
 ゼネラルオート (株)
室井 欽也 選手
 フロント歴0年
 ホリデー歴3年



4位
 ホリデー車検城南
 武田自動車販売 (株)
熊谷 佳美 選手
 フロント歴2年
 ホリデー歴2年
 最終順位4位



5位
 ホリデー車検鯖江
 (株) 東信自動車
大塚 英生 選手
 フロント歴1年
 ホリデー歴1年

AJMC



優勝
 ホリデー車検城南
 武田自動車販売 (株)
陣内 誠次 選手
 メカニック歴20年
 ホリデー歴9年



2位
 ホリデー車検北上
 きたかみ自販 (株) 細川商会
佐々木 拓海 選手
 メカニック歴4年
 ホリデー歴4年



3位
 ホリデー車検米子
 山陰車輛整備 (株)
岩田 康彦 選手
 メカニック歴15年
 ホリデー歴1年



4位
 ホリデー車検出雲
 (株) オートライフビュー
日野 誠志 選手
 メカニック歴20年
 ホリデー歴6年



AJFC AJMC

All Japan Mechanic Contest
 All Japan Front Contest

AJMC・AJFC全国大会

AJMCが18回目、AJFCが15回目となる本コンテストは年々その質を上げている。より本番のお客さまへの対応に近く、様々な問題をいかにクリアするかが求められている。

「お金や時間などがかかることを、お客さまはどうしても面倒に感じてし

まいます。お客さま目線と言えば、安くするなどといった対応が喜ばれるかもしれません。しかしプロ意識を高く持つことで、自動車を安全に乗っていただくための適切な整備を、我々は伝えていかななくてはなりません。今回のコンテストを見ても非常にプロ意識の高さを感じる事が出

来ました。これらを我々の財産として共有し、さらなる強みにしていければと考えています。点から線、線から面になることがホリデー車検では可能です。面で繋がりカーライフタイムバリューを今後も追求していきます」と松川専務の挨拶を以ってコンテストは終了した。

来店頻度アップで総売上アップ

仕組みを変えれば社員が変わる、社員が変わればお客さまが増える!

ホリデー車検

株式会社ホリデーFC事業本部
 大阪市浪速区湊町 1-4-1 OCATビル6F
<http://www.holiday-fc.com>

0120-567-145

次も利用したい率

99.8%

弊社来店者アンケートより



自動車整備業向け業務支援システム「MOTORJIM」でおなじみのベースシステムと、せいび広報社共催のセミナー第2弾が開催された。今回はネプロス、デジラチェといったハンドツールでおなじみの京都機械工具（KTC）が、今年4月にオープンさせた「ものづくり技術館 匠工房」並びに「ものづくり技術館」を見学した。後者は同社のハンドツールの博物館といった施設で、前者は工具の修理部門をオープン化した施設である。単なる見学ではなく、ラチェットの分解・組み直しなど、体験型のメニューも含まれるなど、好評を博した。



▶ ウェルカムボードによる出迎は京都ならでは、おもてなしの心にあふれている。



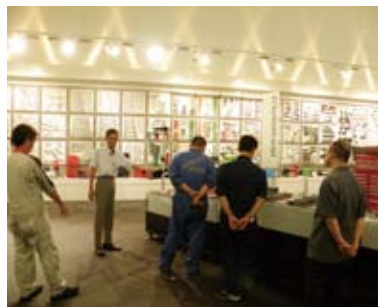
▶ 最初は工具の歴史を座学にて学ぶ。クイズも盛り込まれるなど、飽きさせない。



▶ ものづくり技術館入口には京都市上空の写真が埋設してあり、写真上で現地がどこか探す。



▶ 技術館内にはおみやげショップもあり、担当の仲あずささんが売れ筋商品を紹介。



▶ ものづくり技術館には壁一面にKTCのハンドツールがずらりと並ぶ。その様は圧巻！



▶ 匠工房には担当する工具のジャンルごとに4つの工房があり、それぞれに専任の職人が常駐。



▶ 修理が終わった工具（トルクレンチ）のトルクが規定範囲に収まっているか、確認する測定室。



▶ ラチェットの組み上げ&ばらしの後は、速組み&速ばらし大会でタイムを競った。



▶ 最後は参加者を代表して若手メカニック（整備専門学校インターン学生）が実際の修理品の修理を実体験



日本一になるのには理由がある！ 上質なサービスの背景は？

（株）サコダ車輛（広島県広島市）

1983年創業のサコダ車輛は社員数100名（アルバイトを含む）を超す、いわば自動車関連サービスの専門店が、一か所に集まったかのような会社である。車販に始まり保険、車検、一般整備、钣金等、全てにおいて顧客を包み込む質の高い戦略を打ち出している。多くの自動車産業がこれらの商材を扱っていると思うが、同社はこれらの質がすべてワンランク上であるからこそ日本一獲得を実現できたといえる。

ワンランク上なサービスは人財に有り！

3年前より活発になった新卒採用で、若手の力を最大限に活かすのが同

社の強みの一つと言える。

「車販で入口を押さえたから車検や整備が入るわけではなく、その逆も然りです。それぞれの分野に精通するプロスタッフがいないければ、お客さまは自社に来てくれません。しかも、弊社では既存客という考え方をせず、全てのお客さまが新規客であると考えています。一期一会ではありませんが、常に全力投球で接客対応しております。次も来てくれるなどという甘い考えは通用しません。さらに言えば、片手間で在庫対応するようでは満足いくサービスは出来ません。

そのためにはやはり対応する社員の

レベルを上げていく必要があります。1人のお客さまが車を購入してから乗り換えるまで10年あったとします。その10年間で最初に対応したスタッフの成長をお客さまが感じ、褒めて頂くことでさらなる成長が見込めます。こうして成長した姿を社員が自分で気づき、さらに成長してくれます」と迫田太郎常務は語る。

社内ロープレや資格取得サポート、新人教育マニュアルなどが完成されており、成長に対して会社が全力でサポートしている。つまり、効率化された成長スキームが同社には敷かれていることになる。



道を挟んで車検店がある。年間4000台の車検を行う。



钣金・オイル店も目の前にある。一般整備等は、こちらで行う。



駐車場にはお客さまへすぐ対応できるようにスタッフが待機。



清潔感のある店内



ロープレを行い、お客さま対応の質を上げる



アンケートやありがとうカードなどを展示する



創業当時の受付はこのバスであった

- 1983年
 - └ サコダ車輛設立
- 1986年
 - └ 有限会社に登記変更
- 1989年
 - └ 蟹屋事務所へ移転
- 1991年
 - └ 現、舟入店へ移転
- 1992年
 - └ 株式会社に登記変更
- 1998年
 - └ 五日市店オープン
- 2005年
 - └ レガシィ専門店へ業態変更(舟入店)
- 2008年
 - └ 納車準備センター開設
 - └ 新卒採用スタート
- 2009年
 - └ 車検専門店へ業態変更(舟入店)
- 2010年
 - └ 車検専門店へ業態変更(納車準備センター)
- 2013年
 - └ 単店販売台数日本一(3年連続)
 - └ 東京会場日動増収率日本一(二度目)
 - └ 単店ダイハツ新車販売台数日本一
- 2015年
 - └ オイル・钣金館オープン
 - └ 新ショールームオープン

入社3ヵ月で即戦力！ 社員の成長をバックアップする

整備や技術を見て盗む時代は大昔の話だ。サコダ車輛では、資格を持っている中途社員よりも若手を雇用している。つまり、戦力は自前で育てれば良いということだ。

「自社の教育マニュアルに沿って成長させております。これらのマニュアルも日々更新しております。常にアンテナを張っていないでは時流に流されてしまいます。だからこそ、私はいつも社員達には本気で接しています。社員達の成長なくして、企業の成長はありません。スキル表やタイムアタックなど、社員達が楽しんで成長する仕掛けも行っています。入社時に何も知らない女性でも3ヵ月後にはナビやETCの取り付け、コーティングの加工などをマスターします。営業マンであってもお客さまの車の小さなトラブルなどには対応出来ます。そのお客さまが、自分の担当と

いう意識づけも出来ます。そうした全体の成長は、新たなる一手を打つための強い力になります」と迫田常務。

マニュアル通りにやるという、そのマニュアルも常に新しく刷新している。その結果、全ての社員が高次元のサービスを実施出来るのだ。

また教育面だけでなく、福利厚生も充実しており、1000人花見、BBQ、野球観戦、ボーリング大会やキャンプや運動会に忘年会、社員研修旅行など毎月社内行事が目白押しなのだ。

常に危機意識を持ち、 進化を続けたからこそ現在の成功がある

同社も最初から順風満帆だったかという、決してそんなことはなく、紆余曲折があり現在に至る(右上表参照)。しかし、その紆余曲折においては、お客さまと社員達が中心だった。常に成長をし、革新的な進化を遂げた整備業といえる。時代の流れはいつも一定に流れている。その流れをつかみ取るた

めには、成長することを忘れてはいけない。サコダ車輛では、来期は新卒採用を30名予定しており、新たなる仕掛けをする構えだ。環境(業界動向)の変化へに応じて進化しなければ、今後、生き残ることは出来ない。多くの学びがサコダ車輛にはあった。

社内制度

- ▶ 環境整備制度(地域への奉仕活動)
- ▶ サックスカード
(社員同士のコミュニケーション工場ツール)
- ▶ リーダー公募制度
(社歴問わず全員にチャンスがある)
- ▶ 全社員勉強会 ▶ 早朝勉強会
- ▶ 他社企業留学 ▶ マネージャー研修
- ▶ 新入社員研修 ▶ メンター研修

会社概要

株式会社 サコダ車輛

広島県広島市佐伯区五日市町石内 4193-1

TEL: 082-941-3999

FAX: 082-941-3988

定休日: 水曜日

店 舗: 未使用車専門店サコダ車輛
: 車検のコバック石内バイパス店
: 車検のコバック舟入店
: サコダ車輛 オイル・钣金館

売上高: 56億円(2014年度)

・年間販売台数 4,000台

・年間車検台数 7,000台(2店舗合計)

・年間钣金入庫 1,500台

100円レンタカー

2015年スキルアップ勉強会

新車が購入時と3年後に2回の現金払いで買える仕組みや100円レンタカーなど、数々のクルマに関する画期的なサービスを提供する株式会社カーベル（伊藤一正社長）。新車販売との2本柱の1つである100円レンタカーの加盟店に対して、「2015年スキルアップ勉強会」を7月1日の福岡会場を皮切りに全国7会場にて開催した。

ここでは、中盤に行われた東京会場の模様を紹介する。勉強会の最後は、おなじみの(?)伊藤社長による伊藤タイムも行われた。

CMも先行上映

勉強会は全部で4つのパートから構成されており、まずは「2015年戦略スケジュール」と題して、9月からのCM放映に向けての店舗飾りつけのお願いや福車®の販売などについて紹介された。

次のパートでは、「繁盛店事例」ということで、加盟店だけでなくライバル系列店の事例紹介や、夏休みに向けての予約獲得ポイントなどを確認した。

引き続き、「業界知識とトラブル対策強化」として、レンタカー事業における三悪を再確認すると共に、三悪を引き起こす人為的ミスをなくすことが大事であると解説が行われた。

※福車はカーベルの商標登録です



勉強会の締めは「始まりは愛」を唱和



始まりは愛 社員の健康づくりは社長の仕事

代表取締役 **伊藤一正氏**
株式会社カーベル

皆さんの人生や、皆さんの会社が下半年期、来年、さらにハッピーになろうと思えば、「始まりは〇〇」という言葉を覚えておいてください。さて、〇〇には、「気合」、「いつも雨♪」、「愛」、「終わり」、「一歩」、何が入るでしょうか?

「始まりは愛」です。「えー、何で?」と言っている方、ひらがなの50音の表を見てください。「あい」うえお…から始まっていますよね?

この「愛」とは相手を気遣ったり、相手が困っている時に助けてあげたり、そういった気配り、目配り、心配り、これもみんな愛なのです。

上司には信頼がないと、もうアウトです。「信頼なくして上司なし」です。一度、「何や、あいつ?」と思われたら、そういう人には何を言っても頭に入って

いきません。では信頼はどうやって作るか?助け合い、分かち合い、励まし合い、これの蓄積で信頼は作れます。

さらに、ここ一年半や2年ぐらいでしょうか、よく出てきている、社長さんがやるべきキーワード、「社員の健康づくり」です。皆さん、会社として社員の健康を気遣うような行動、行為、発言がありますか?健康診断はもとより、「おい、飲み過ぎるなよ」とか、「タバコ吸うのはちょっと控えろよ」とか、「ちょっとお前太り過ぎだぞ」とか、そういったことを含めて社員の健康を気遣っているでしょうか?インフルエンザなどで会社を3~4日休まれると大ピンチですよ。最近では心の病もあります。だから会社として、社員の健康づくりが大事なのです。

<一部抜粋し、再構成>



EVENT REPORT 1

カーコンビニ倶楽部オーナー会を開催

カーコンビニ倶楽部(林 成治代表取締役社長)では、年に数回オーナー会を開催している。オーナー会では本部が業界動向や時流を読み、今後の戦略を林社長が解説する。



愛車主義・原点回帰・ リピーター創造・新市場の開拓

現在約1,000拠点を数えるカーコンビニ倶楽部では愛車主義から始まり新市場の開拓までを一つのストーリーとして今後展開していく方針だ。

「現在ウェブからの入庫が伸びております。この流れは今後も増えていくと考えております。スマホに対応した

ホームページにするなど、ウェブからの流入に対応していかなくてはなりません。なぜなら、今後、国内の市場の回復はあり得ないからです。消費税の増税も17%や19%になる可能性もあります。気を引き締めて他社との差別化をしなくてはなりません。当たり前になっていることは他社も当たり前になっているので、他社プラスアルファが今後求められます」と林社

長。開口一番に市場悪化からウェブの活用や差別化など、分かり易い指摘を開始した。

また、後は創客・加盟店強化・品質向上・広告宣伝などを同時進行することでカーコンビニ倶楽部のブランド力を上げていく方針だ。Tポイントカードによる集客も好調であるが、全加盟店による実施を求める動きを見せた。

EVENT REPORT 2

ニッポンメンテナンスシステム30周年記念式典を開催

去る7月25日東京都港区品川グランドセンターホールにて、ニッポンメンテナンスシステムが創業30周年の記念式典を開催した。式典には300名を数える来場者が招待され、2020年に向けた事業方針の発表を行った。



100億円企業へ

同社の歴史は30年前にさかのぼるところからスタートしている。10年前の2005年からの推移を見ると管理台数23,000台を数え、その5年後には44,000台まで増加し、そして今年には65,500台となった。2020年の目標は100,000台を目標としており、

首都圏を中心に台数を伸ばしていく方針だ。

原点回帰を基本方針とし「CとEとONE」をキーワードに事業運営していく。CはカスタマーのC、Eは従業員のE、そしてONEは同社の新たに仕掛けるサービスONEシリーズを柱としていく。

新規事業で今後50億円を作り、

既存事業の上乗せで50億円作り、トータルとして100億円を2020年までに売り上げる目標を立て、様々な自社制度の制定を行った。従業員の環境や働きがいの向上など、顧客と同じように従業員へも還元していく動きである。同社の掲げるカーソリューションインフィニティ思想をさらに実現させていく。

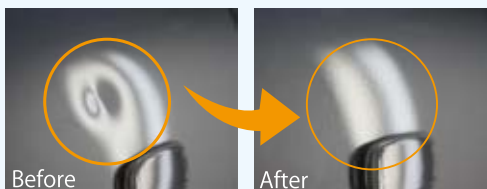
車のへこみを塗らずに直す定期的自動車修理法

デントリペアで独立開業



お客様に感動を与え続けられる職人を育成する。

日本デントショップネットワーク本部
テックトレーディング株式会社



- 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→

デントリペア体験入学 随時受付中!

Web <http://www.dent-shop.com>
0120-703-853



読者プレゼント

インガソールランド祭り二夜目

応募締切 2015年9月30日(水) ※当日到着分まで有効

24ページのアンケート用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてご応募ください。

Present 1

1名様



インガソール・ランド
「アングルインパクトレンチ」
(2025MAX)

インガソールランド祭り2夜目の最初は、軽量、薄型のインパクト2025MAXのプレゼントだ。エアラチェットでは出せない最大トルク244N・mを発揮する。操作性も向上しておりリング状の正逆回転切り替えやティーシングスロットル採用による微調整も可能となっている。取り回しも楽な重量1.54キログラムの魅力の一つだ。

» インガソール・ランド・アイティーエス株式会社
TEL : 03-6910-6613
<http://ingersollrand.jp/brand/ingersollrandits.html>

Present 2

1名様



インガソール・ランド
「エアインパクトレンチ」
(2135QTIMAX)

同じくインガソールランドよりインパクトレンチのプレゼントだ。2135QTIMAXはチタンハンマーケース採用の高強度、高耐久力、軽量を実現させたモデルだ。軽量ながらパワーを持たせたモデルの多いインガソール製のインパクトの中でも人気が高い。最大トルク1054N・m、重量1.83キログラム、90dB以下の低騒音タイプとなっている。

» インガソール・ランド・アイティーエス株式会社
TEL : 03-6910-6613
<http://ingersollrand.jp/brand/ingersollrandits.html>

Present 3

1名様



インガソール・ランド
「スクリュードライバー」
(D1410)

最後もインガソールランドからスクリュードライバーのプレゼントだ。超コンパクトサイズからくる作業性や人間工学に基づいたデザインが連続使用にも疲労感を与えないモデル。狭い空間にもアプローチしやすいサイズで、重量も1キログラムを切る0.95キログラム。白色LED付きによる夜間の屋外でも作業できる。最大トルク23N・m

» インガソール・ランド・アイティーエス株式会社
TEL : 03-6910-6613
<http://ingersollrand.jp/brand/ingersollrandits.html>

パーツ物流センターを開設

自在庫20,000点! 部品保証!



- ▶中古部品を探しているが中々見つからない。。
- ▶中古部品が高い!
- ▶中古部品の品質が悪い。
- ▶部品の有無の回答が遅い。

そんな、「困った」を解決!

国内パーツを充実させることがリパーツプラスの使命です。



Re:Parts Plus

リパーツプラス



USED AUTO PARTS

株式会社アイエス総合

宮城県登米市迫町佐沼字敷田56-1

TEL: 0220-21-5153

FAX: 0220-22-2532

<E-mail>info@is-sogo.com

<URL>www.is-sogo.com/

中古部品

リビルトパーツ

社外新品

即答率82%!

安心の保証パック付き!

株式会社ユピック
車の社会環境を考える

www.yupic.co.jp

info@yupic.co.jp

03-3736-0431 FAX 03-3736-1301

ユピックまでお気軽にお問い合わせ下さい!



品質に自信のある部品のみ
販売しております。

安心して選ぶなら
ユピックのリサイクルパーツ




特集

- page04 ホリデー車検特集
AJMC・AJFC 夏季運営部長研修開催
- page07 ベースシステムセミナーレポート
KTC ものづくり技術館・匠工房見学会
- page10 100円レンタカー 2015年スキルアップ勉強会
始まりは愛 社員の健康づくりは社長の仕事
- page11 イベントレポート
カーコンビニ倶楽部オーナー会を開催
ニッポンメンテナンス 30周年記念式典を開催
- page26 車検のコバック
長ロングラン保証でお客様との接点を作る
コバックの精神ここに極まる!

自動車整備

- page03 ベースシステムユーザーレポート (田中オートサービス)
- page08 元気印工場訪問 (株式会社サコダ車輛)
- page14 整備工場における故障診断整備のススメ
自動車整備工場の集客方法に必要なもの
- page21 整備工場のためのインターネット活用講座
- page25 コバック導入店レポート (株式会社トピック)

お役立ち情報・コラム

- page17 内海正人先生の労務相談室 
- page18 こんな風景見たことありません Car ?
- page19 隣の芝生は何色だ ?
- page20 最強店長研修 卒業生は今 ? (有限会社ステーションアイタス)
- page22 賢いリサイクルパーツの買い方

製品関連他

- page12 読者プレゼント
- page23 注目の商品・サービス



せいび界が進化しました！ 整備業界初 AR 対応フリーペーパー

スマホを表紙にかざすと、誌面にコンテンツが飛び出します。AR対応になり、誌面だけでは載せられない様々な情報を発信可能になりました。画像はもちろん動画など、今までにはないコンテンツをご提供していきます。

ご利用には専用のアプリをインストールする必要があります。専用アプリ「Layar」は全世界で1,000万ダウンロードを超えるNO.1 ARアプリです。ご安心してご利用いただけます。

ご興味のあるお客さまは編集部までご連絡をお願い致します。



せいび界

2015年9月号

平成27年8月25日発行

(毎月25日発行)

通巻596号(第46巻・第10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

WEB担当：榊原 慎

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

一般社団法人佐賀県自動車整備振興会

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

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PMENT

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

株式会社共伸商会

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

有限会社村上パーツ

株式会社桃太郎部品

株式会社ヤツツカ

株式会社ユビック

株式会社吉田商会

有限会社和気商店

■ 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。



のマークは関連記事をWebで閲覧できます。(>> www.seibikai.co.jp) **Web版も全て無料**



整備工場における 故障診断整備 のススメ



自動車整備工場の集客方法に必要なもの

道具を使って集客する

故障診断整備のススメでは、スキャンツールの活用、普及を目的としている。スキャンツールは絶対的に必要な工具としての市民権を既に持ち得ている。しかし、その当たり前に必要な工具をまだ持っていない整備工場が存在するのは嘆かわしい話である。

インパクトやドライバーといった工具を買う時に使い方が分からないメカニックはいないと思うが、スキャンツールはその使い方が分からないから敬遠しているとも言われている。以前より入庫車両に対してスキャンツールを繋ぐことを推奨してきたが、この作業を忠実に実行し、そこから新たにビジネスを生み出した整備工場を紹介しようと思う。

BMWの専門ショップステラモータース

ステラモータースは埼玉県川口市にある認証工場だ。従業員は5名と、決して多くはない。建屋の中には入庫しているBMWやベンツといった外車が並ぶ。対象としている客層は「高級車に憧れて買った中流層」といった印象だ。

「創業は平成4年で、当時は普通の整備工場でした。特に特徴も無く、普通に業務をこなしていました。しかし、時代の流れに沿っていかなくては生き残れないのは、生物も会社も一緒です。創業から10年経った頃にはBMWの専門店として方向性を変えていきました。お客さまは自社で中古車を購入していただいた方ではありません。ほとんどが一見さんから固定客になっていき、紹介によりお客さまが増えていきました。お陰様で現在の入庫は月間約200台あります。9割方がBMWとなっています」と山本祐保代表。時代の流れに沿った事業運営を行っている。

時代の流れその① スキャンツール

当然同社もスキャンツールを活用している。入庫車両に対して内包するトラブルを未然に防ぐためにも繋いでいる。「マッサージに行って通常の状態に戻してもらおうのではなく、より快適になって帰路に着く。これと一緒に思うのです。元に戻すのではなく、より良い状態にしてお客さまにお渡しする。このようにしなければお客さまは付いて来られません。そのためのツールとしてスキャンツールは重要です。こういった背景

もあり、3年前よりBCS (ボッシュカーサービス) になり、より高度な故障診断を出来るようになりました」と山本代表。

スキャンツールは必ず繋いでお客さまに現在の自動車の状態を知らせている。

時代の流れその② 提案型営業と設備投資

スキャンツールに繋ぐことで潜在的なトラブルを浮き彫りにする。これによりお客さまにトラブルを伝える。信頼されている自動車整備工場との会話は常にお客さまの立場に立った会話が重要である。その提案が出来るためにもスキャンツールは必要であり、それに応じた設備も必要になってくる。「提案と押し売りを間違えてしまえば、お客さまに敬遠されてしまいます。整備が出来るようにしなくては提案も出来ません。生き残るためには時代にあった工具(設備)が無くては生き残れません。そして不満と不安を払拭させる説得力のある説明が重要です。よく足回りの不満を訴えるお客さまがいらっしゃいますが、半分はタイヤを交換することで、解消されます。どのタイヤを勧めるかを考えていかなくては意味がありません



簡単に使えるASC



スキャンツールもボッシュ



ASCと山本代表

し、その知識も必要です。お客さまそれぞれのニーズによって変えていかなくては意味がないのです。ハイグリップタイヤで乗り味が変われば、お客さまは満足します。それでも満足しなくなり、社外のショックを入れたりします。それも車種によってこれがいい、などと考えるてはいけません。逆に提案しないと、お客さまの方からも聞いてきてくれます。ここまでの距離感を保つためには、対応できる設備と知識そして技術が必要になります」と山本代表。

提案をするにしても、自社で出来る幅を持たなくては何も出来ない良い事例といえる

時代の流れその③ エアコンサービス

ボッシュの全自動エアコンサービス機器である「ASC751」をステラモーターでも活用している。3年前より導入し、ワンシーズンで350台の施工を行っている。「口コミで広がり、今では1年を通して施工しています。何よりも施工を体験されたお客さまはリピーターになり、1年に1度必ず受けていただけます。夏場などは1日中フル稼働しています。何よりも喜ばれることが多く、車検入庫やオイル交換など一般整

備と一緒に作業していただくケースが多いです。施工時間も約1時間と作業時間も早いです。しかもセットしてしまえば、後は全自動でサイクルの洗浄から充填までします。この手のアイテムはいかにお客さまに納得していただけるかが重要になってきます。いかに良い設備があっても、伝え方が悪くては意味がありません。依頼されてから初めて機能的な説明を行い、押し売りにならないようにしています。何と言って施工していただくか、その距離感を作っていくなくては良いものも利用していただけません。これも時代の流れが、自動車整備業からサービス業という業態に変化しているからこそだと思います」と山本代表。

自動車整備工場がサービス業であるという視点はとても重要になってくる。顧客のニーズが変化しており、ただ部品を取り付ける、直すといった作業だけでなく、中身の伴ったサービスを望む時代になって来ているからこそといえる。

ASC751の上手な使いかた

ステラモーターのASC751の使い方はとても理想的である。集客のため

に大きな看板を掲げることもなく、サービスメニューの中にひっそりとたたずむだけだ。それでいてリピーターや紹介による利用客増加を見れば、顧客に浸透している証拠といえる。たとえ乗り換えたとしてもサービスの質を知っている以上、再度通うことは容易に想像が出来る。実際に同社で車販は行っておらず、中古車を購入し、何処へ持って行っていか分からないユーザーを囲い込み固定客化している。「元々、違う商品を見に行き即決しました。顧客囲い込みにも使えますし、デザインも良かったです。安売り競争になりつつある現在であっても一定の収入が得られるので、夏場はボーナスだと思っています。1台では稼働が間に合わなくなり、2台で運用しています。中古車はもちろんのこと、新車にも使うことがあります。新車であってもガスの量などが適切でない場合もあります。1度体験したお客さまは新車に乗り換えても直ぐに持ってきてくれます」と山本代表。

整備工場に足を運ぶ理由は少なくとも自動車に起因するところが大きい。上手なマッサージ師を指名するように「あそこにクルマを入れると状態がより良くなって帰ってくる」と言われる整備工場が、淘汰されずに残る整備工場ではないだろうか。エアコンサービスに限った話ではないが、体感しやすく施工も時間がかからない。それでいてお客さまとの接点作りにエアコンサービスはとても有効な手段といえる。

これをやっているから淘汰されないとはいわないが、何もしないでいる整備工場、危機感を感じないでいつも通りの仕事をしている工場は近い将来、間違いなく淘汰される。

お客さまに選ばれるサービスを充実していくことが、淘汰ではなく進化する工場の必須条件といえる。

GEN UINE 高品質! 高性能!

Seiken ブレーキパーツ

フルード



MEIJI 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/

●営業所

札幌 011(822)0155
仙台 022(235)1551
宇都宮 03(5574)7860
大宮 03(5574)7860
東関東 03(5574)7860

八王子 03(5574)7860
横浜 03(5574)7860
名古屋 052(331)8621
大阪 06(6458)7451
広島 082(292)8511

四国 087(804)7011
福岡 092(411)0836
鹿児島 099(257)5052
沖縄 098(856)6880

●製造元 ISO9001・ISO14001認証取得 JIS認定工場
GEN UINE 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1220
〒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
上田商品課 長野県上田市諏訪形1486
〒386-0032 電話 0268-29-1152

質 QUESTION 問

社員の忠実義務

工場長が大量のメカニックを引き連れて独立しようとしていたことが、誘われて断った社員の1人から発覚した。工場長は解雇としたが、再発を防ぐための対策があったら教えていただきたい。

回 ANSWER 答

会社と労働契約を締結した社員は、労働力を提供する義務だけでなく、その他の義務も負うことになり、これを「付随義務」といいます。この付随義務の1つに「忠実義務」というものがあり、これは「会社の正当な利益を不当に侵害しないよう配慮する義務」というものです。

- 会社の信用、名誉を毀損しない義務
- 二重就業の禁止義務
- 秘密保持義務
- 競業避止義務 (会社の事業と競争的な性質の取引を禁止する義務)

この忠実義務には、上記のようなものがあり、社員は就業時間以外でも「会社の正当な利益を不当に侵害しないよう配慮する義務」があります。そのため、プライベートの時間でも「会社の利益を侵害してはいけない」ということであり、これに反した社員に対しては、解雇等の懲戒処分、損害賠償の請求ということもあるのです。これに関する裁判を紹介します。

<日本教育事業団事件>

名古屋地裁 昭和63年3月4日

営業の最高責任者が担当地区の組織を乗っ取り、自分の会社を設立しようと企画していました。また、独立にあたり、部下の従業員を大量に引き抜く行為をしていました。この情報をつかんだ会社はこの営業の最高責任者を懲戒解雇としましたが、この営業の最高責任者は「業務を行うことと自身の独立は関係ない」と主張し、また、懲戒解雇を不服として裁判を起こしました。

裁判所の判断

営業の最高責任者は会社に対して、高度の忠実義務を負うものである。そのため、在職中に会社と完全に競合するライバル会社の商品を同じ方法で販売することを企てたことは、経営方針に反対の意向を示す。自分の地位を利用して部下の大量引き抜きを図ったことは、会社に重大な損害を与えることは明白であり、営業の最高責任者の行動は会社に対する重大な忠実義務違反である。就業規則の条文にある「故意に会社の服務規定その他諸規則、通達に違反したとき」、「上司の命令に従わず職場秩序を乱したとき」の各号に該当するもので、懲戒解雇は有効である。

この裁判のように忠実義務違反が問われるケースは実は多いのです。

<Webに続く>



日	月	火	水	木	金	土

こんな風景

見たことありません

Car?

written by 古川裕康
自動車事業本部チーフコンサルタント



株式会社 リブ・コンサルティング

ご相談・お問い合わせ
▶ 03-5220-2688

「100年後の世界を良くする会社を増やす」ことを企業理念とし、現場主義・成果創出にこだわりを持った総合経営コンサルティング会社。カーディーラーや中古車販売店、整備業などへの支援に強みを持つ。

整備報告 本当に僕がやるべきですか？

「お待たせいたしました。特に問題はございませんでした。今回の金額は……」

「はい……」

請求書をじっと見つめるお客さま。しばしの沈黙。

「分かりました」

お客さまは支払いをして帰られた。しばらくしてから工場長からの呼び出し。

「ちゃんと整備報告をしたのか？」

「え、ちゃんと説明しましたよ、一応……」

「不満げに色々確認されたと聞いたぞ！それで報告したと言えるのか？しっかりと説明するようにと、先日の会議でも伝えたはずだ！」

整備報告が難しい。たしかに、整備報告をするようにとは言われた。それなりに一生懸命やっているつもり。だけど、どこかで腑に落ちない。何で僕が？

説明だったら、営業やフロントの方が上手いはず。お

客さまだって、その方が分かりやすいし、納得してくれるはず。何よりもお待たせしているお客さまのお車を早く整備することこそが、僕ら整備士の仕事のはず……。

車検、点検、整備に钣金、室内クリーニング、入庫予定が次から次へ、突発対応も日常茶飯事。とはいえ、残業が増えたら増えたで叱られる。整備報告、本当に僕らの仕事ですか？

検査入院、人間ドック、書面で報告を見ることと、看護師さんから話を聞くことと、直接診てくれたドクターから話を聞くこと、結果は同じ。だけど、同じようには受け止められない。

整備報告はお車のドクターから。整備、点検、お客さまが求められるのは安全・安心のカーライフ。問題ないことを確認したい。問題があるならば解決したい。上手で巧みな説明が欲しいわけではない。見積金額の妥当性を伝えて欲しいわけでもない。何を見て、どうだったのかを教えて欲しい。直接クルマを診てくれた「あなた」から、安心であることを教えて欲しい。

作業予定の最後の5分、報告のための時間にしよう。忙しくても、ちゃんと報告できるように。肩肘張らずに報告しよう。上手い報告でなくてもよい。誠実に、自分自身が診たお車の状態をお伝えしよう。一生懸命な姿はちゃんとお客さまに伝わるから。お客さまが一番欲しい、安全と安心が伝わるから。



大人気！社外新品
バンパー大量在庫
お問い合わせください。

大型から最新車種まで
各種パーツがそろっております。

KMI株式会社

0584-36-0022 FAX: 0584-35-3550

岐阜県養老郡養老町船附 559 carparts-kondo.co.jp



隣の芝生は 何色だ？



三好 高史

(株)ビジネス通信工業 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」

モノを売る考え方

有名な話で、アフリカ人に靴メーカーの営業マンが営業開拓をする話があります。

アフリカの奥地の住民は靴を履く習慣が無く、Aという営業マンは「誰も靴を履いていないから、靴は売れない」と言いました。Bという営業マンは「こんなに靴を履いていない人がたくさんいるのだから、沢山靴が売れる」と言いました。現地人が靴を履いていないからといって靴が売れないと見切りをつける営業マンと靴を履いていないから靴を履く習慣をつくらうと考える営業マン、もちろん後者の営業マンが成功する考え方だと言われています。

アンテナを張ることが自社の価値を上げる

日本はアフリカのように靴を履いていない人はいないと思います。では、自動車に置き換えてみると日本の自動車保有台数は約8,000万台と言われています。このうち自社の周りにどの位の見込み客がいて、どの位の保有台数があるか、どの位の同業者がいて、どの位の規模であるか。これら自社商圏を把握して事業展開しなくてはなりません。

「クルマが入ってこない」などという

言葉をよく聞きますが、まさに自社商圏を把握していない方がよく言う言葉であると感じることがあります。現状を把握しなければ入庫がそもそも見込めるのか、他社へ流れているのかを理解出来ません。

新しい店舗を作る

商圏のリサーチというのはとても重要です。飲食店であれ、自動車屋であれ、商圏を理解しなくては新店舗を作ることは出来ません。しかし、仮に自動車保有台数が少ない商圏であった場合、新しく店舗を作るメリットは無いといえるでしょうか。厳密に言えば、難しいところではありますが、他社が出さない＝ライバルが少ない、保有が少ない＝潜在的新規客がいる。という構図が描けます。もちろん簡単にお店を出すということは出来ませんが、考えようによってはマイナスイメージをプラスに転じることが出来るのです。もちろん商圏として魅力的な方が良いこともあるでしょうが、商売をする上では考え方で売上は左右されることを理解していただければと思います。

次回予告

あの！ 第五回国民美魔女コンテスト優勝の「箕輪玖美」と三好高史が自動車業界について対談！ 厳しい女性目線で業界をぶったぎる！

でも、有効期限の過ぎた発炎筒は...

火が着かない! 炎が小さい! 雨で火が消える!



なるほど、4年以上経過すると湿気っちゃうんだね...

ガラス破砕器具として!



発炎筒として!

有効期限切れの発炎筒を見逃していませんか?

有効期限は4年間
お客様の安心・安全の為に
必ずチェック!



TEL : 03-6685-2024 FAX : 03-6685-2050

日本カーリット

検索

〒104-0031 東京都中央区京橋 1-17-10

日本カーリット株式会社

家族経営だからこそ、組織を意識せよ！最強店長は道半ば

有限会社ステーションアイタス（カーベル京都）

本コーナーでは、㈱カーベルが5月に開催した「最強店長研修」の卒業生のその後を追う。今回ご登場いただくのは、新車販売をメインに展開する㈱ステーションアイタス（田辺重明社長）から研修に参加した田辺義幸店長。同社は田辺店長から見て親子、夫婦、兄弟というメンバーで運営する家族経営の車販店である。家族経営というと、阿吽の呼吸で息がぴったりという良い面もあれば、なあなあになりがちな悪い面も存在する。そんな中、田辺店長は自ら進んで研修に参加した。

研修で学んだことは「家族経営だからこそ組織を意識せよ」—— 田辺店長

研修で学んだ中で印象的だったのは、組織、グループとしてどう行動するか、またその中で店長がどういう役割を果たすべきかということでした。振り返ってみると、組織の中での自分の役割というものを意識していなかったことに気づきました。中でも、「家族経営だからこそ、組織を意識しなければダメだ」というカーベル・伊藤社長の言葉が耳に残りました。家族経営だからこそ、甘くなってしまう部分もある、そういったことをなくすためにも組織を意識する必要があるのだと思います。

研修後、朝礼に挨拶訓練を取り入れ、全員の挨拶が良くなった — 田辺店長

研修から戻って、挨拶訓練を自社の朝礼に取り入れられました。予定確認を行った後の締めとして、各自持ち回りで音頭を取って実施しています。最初はどうしても照れくさい部分もありましたが、取り入れたことによってグループとしての意識も芽生え、各自の挨拶も良くなりました。今まではお客さまに対して、友達のような挨拶をしていました。今は「いらっしゃいませ」といったようにきっちり挨拶するので、他人行儀に写ってしまうかもしれませんが、悪い気分にはならないと思います。

挨拶訓練のおかげで、朝の雰囲気が変わってきました — 田辺社長

朝礼で行うようになった挨拶訓練（挨拶7大用語の唱和）、これが大きいですね。なじみのお客さんが多く、挨拶に関しても馴れが激しいこともあって、今までは、挨拶は普通にできればいいと思っていましたが、今は違いますね。朝の雰囲気が違う、びしっと締まっています。もっといえば形だけでなく、真心もこもってきているのではないかと思います。さらにもっと目配り、気配り、心配りができるようになれば、その時こそ最強店長と呼べるでしょう。



交差点の角地のため、信号待ち時のPRにも繋がる



田辺重明社長（右）と田辺義幸店長（左）



子供向けのイベントとして好評のBL-1グランプリを実施

会社情報

有限会社ステーションアイタス

代表取締役 田辺 重明

京都府京都市山科区勤修寺瀬戸河原町 155

電話：075-595-9292

FAX：075-595-9696

9:00～19:30（日祝 9:00～19:00）

第一・三・五水曜日

<http://carbelle.net/aitas/>

業務内容：

新車オールメーカー取り扱い

ダイハツベストビット店

東京海上日動火災保険代理店

損保ジャパン日本興亜代理店

JU 加盟

自動車公正取引協議会会員


新車市場
SHINSHAICHIWA

新車販売強化成功率 No.1 宣言！

全国各地で説明会開催中！

□8/27 山形 □9/3 札幌 □9/10 新潟 □9/17 高松

ご参加企業には「車の購入に関するユーザー調査」プレゼント

（お問い合わせ）株式会社カーベル 新車市場事業部 03-3249-2011

東京都中央区日本橋久松町 11-6 www.carbell.jp





関谷 秋彦 中古車店・整備工場専門のホームページ制作会社。代表取締役兼 WEB ディレクター。元ディーラーフロントマン。中古車店・整備工場専門のホームページ制作会社を経営し、顧客は全国に数十社。中古車販売店や整備工場のホームページ制作を行う傍ら、顧客フォローや集客のアドバイスを行っている。

整備工場のためのインターネット活用講座

ホームページのご相談は ▶ <http://digitalconvergence.jp>

ニュースレターはどう書けば良いの？

「手紙を書いてお客様との関係を強化しましょう」

整備工場が顧客との関係を強化するため最強のツールは「ニュースレター」です。そのニュースレターの中身は「お客さまの困ったことを解決した」というストーリーでなければなりません。これは例えば「タイヤがバーストして困ったお客さまを、当社が助けに行き喜ばれました!」という物語でなければならないということです。

売り込むのではなく知ってもらう

「そのニュースレターをどうやって書いたら良いの?」ということですが、良い方法があります。それはインターネットを使うことです。自分で更新できる「ブログ」と呼ばれる無料サービスや「Facebook」などのコミュニケーションツールを使って、あなたのお店の業務日誌を書くことです。

「今日は〇〇さんの車検を行い喜ばれた」「今日はお客さまのためにクルマを探してあげた」など、日々の業務日誌をブログなどに書いてみてください。更新を続けていると……その記事を読んだあなたの近くのお客さまが、インターネットから整備の相談をしてくれるようになります。当社のクライアントはブログやSNSを活用して地域から集客を行っています。

そして、その書きためたブログ記事をニュースレターにまとめるのです。ニュースレターを書くために新しく文章を書く必要はありません。実は、文章というのはその都度書かなくてはならないものではありません。自分の

書いた文章を二次利用するのです。

ブログで業務日誌を書きため、その記事をニュースレターに落とし込みます。するとニュースレターには、あなたが書きためたお店の業務内容や日々の活動の様子がたくさん書かれるようになります。その「お客さまを助けた事例集」こそが、あなたのお店の信頼を高め、お客さまから共感されるコンテンツとなるのです。

まずは、インターネットを活用して業務日誌を書くことから始めてみてください。

その業務日誌をインターネットで公開することができれば、ニュースレターも手間なく作ることができるようになります。

整備日記を公開することでインターネットで集客している事例をWEBで公開します 続きはWEBで!

整備工場のためのインターネット活用講座



モニター募集

読者
限定
3社

モニター特典! 初期制作費用 15万円→10万円

整備の予約ができるホームページで入庫増のお手伝い

お問い合わせ **せいび広報社** 担当:石川, 榊原 ☎ **03-5713-7603**

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。



- 廃車
- 事故車
- 不要車

高価買取!



廃車.comの
ナプロアース
0120-814-726

- 引き取り
- 見積り
- 廃車手続き
- 税金・保険料の還付手続き

無料!

■こんな車も全部買い取ります。



- 修復不可の車(事故車)
- 過走行車(走行距離の多い車)
- 事故車
- 不動車・低年式車
- 車検切れ
- 水没車

ワクワクくるくるリサイクル
naproearth
The Automobile Parts Cycle Origin Earth Inc.

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

賢いリサイクルパーツの買い方

新品を超える社外新品

■ 安心・品質・納期、新品との違いを理解してリサイクルパーツを紹介する

部品を換える際、何故その部品を交換するかという背景を考えているだろうか。壊れているから交換するのは当たり前のことではあるが、根本的な原因を解消しなければ、整備ではなくタダの交換になってしまう。リサイクルパーツのメリットとは交換時の価格的なメリットや環境に対する貢献もあるが、重要なのは原因の解消にあると言える。中古を使って直すべきなのか、それとも新品を使うべきなのか、お客さまが判断することかも知れないが、提案するのは整備工場の役目といえる。

例えば、除雪材などに含まれる塩化カルシウムの影響を受けやすいマフラーや足回りは、通常の経年劣化以上に錆びる。地域によって人気商品や需要が変わってくるのは当たり前だ。

リプレースマフラーの存在はレースシーンなどではよく見るが、実は商用車では燃費向上の効果を持つリプレースマフラーも存在し、法人営業車では好評だ。

■ 新品以上の性能を新品以下の価格で

自動車リサイクル業を展開する㈱共伸商会は新潟県に工場を構える。日夜リサイクルパーツの販売、廃車引き取りなど生業としている。そんな折、「マフラーの錆びがひどく、新品を交換してもまた錆びてしまう」という要望を顧客より受けた。このことがきっかけとなりマフラー制作を始めた。

マフラーの製作は大手社外マフラーメーカーとの合同による開発を行った。当然、ガス検査も通しており、排ガスについてもクリアしている。強化ステンレスの使用や溶接部にもこだわりを持ち、純正以上の強度を持つ。錆びに強く値段も純正以下に抑えている点も見逃せない。中古部品や新品部品を安易に利用する以上のメリットがあるといえる。



専門工具による加工



フランジ部の素材にもこだわる



上がノーマル中古、下が社外新品



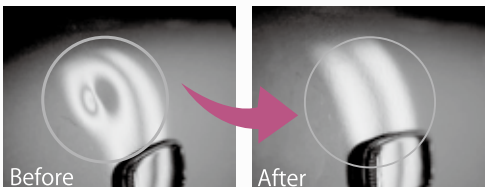
職人芸が光る溶接



曲げ加工も一本ずつ仕上げる

車のへこみを塗らずに直す画期的自動車修理法

デントリペアで独立開業



- 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。

日本デントショップネットワーク本部

テックトレーディング株式会社

デントリペア体験入学 随時受付中!

Web <http://www.dent-shop.com>

0120-703-853

日本自動車補修溶接協会

サービス

電子化対応テクニカルコールセンター開設

自動車の補修溶接における信頼性の確保を目的に活動している、一般社団法人日本自動車補修溶接協会（吉野一代表理事）は、先進安全技術搭載車両（ASV）の普及が急速に進んでいることから、車体整備事業者での電子整備の現場をサポートするために、1級整備士が電話で対応するテクニカルコールセンターを8月3日に開設し、これに伴い「テクニカルコールセンター会員」の募集を開始した。

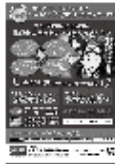
昨今の車両には、高度なセンサー類が装着されており、ECUやセンサー類の保護、誤動作防止のため、電気溶接の前には必ずバッテリーターミナルを外すことが常識となっている。その際にダイアコードが入るため、それが修理前からのものかを判断するべく、スキャンツールによるチェックが欠かせない。その際の相談窓口を設けた形になる。

（一社）日本自動車補修溶接協会

東京都千代田区神田佐久間町4-6 斎田ビル5F

TEL 03-5829-4811

<http://jarwa.or.jp>



空研

キャンペーン

大型インパクトレンチ下取セール開催中

各種エアーツールでおなじみの(株)空研（上田俊次社長）は12月末日まで大型インパクトレンチ下取りセールを実施している。期間中に対象の2タイプ8機種を注文する際、下取り機1台回収につき、10,000円もしくは20,000円の割引を行うというもの。下取り機は1" SQ(25.4mm角)以上のインパクトレンチとし、メーカーは問わない。写真はN型大型レンチのKW-3800proGL。

① N型大型レンチ：下取り値引き金額20,000円

(KW-3800proGL, KW-4500GL, KW-3800P, KW-4500P)

② D型、その他大型レンチ：下取り値引き金額10,000円

(KW-385GL, KW-420GL, KW-380P, KW-40P)

(株)空研

大阪府羽曳野市野々上3-6-15

TEL 072-953-0601

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



ステンレスパイプマフラー

高品質なSUS304ステンレス&TIG溶接!

商品ラインアップ

GRX125・マークX
(17410-31440)

GRS181/GRS183・クラウン
(17410-31420/17410-31510)

GRS201/GRS203・クラウン
(17410-31781/17410-31791)

ZNE14G・ウィッシュ
(17420-22081)

ZZE124/NZE124・カロラ系
(17420-21120/17420-22070)

雪の多い地域でも純正と同じ品質の
錆びないステンレス製のマフラーを制作

輸入車や大型トラック等のマフラーもリビルト&制作致します! ぜひご相談下さい

株式会社 共伸商会

新潟県新潟市北区樋ノ入1389-3

TEL: 025-386-1555

読者アンケート (プレゼント応募用)

締切

2015年9月30日(水) ※当日到着分まで有効

応募方法

アンケート用紙またはコピーに希望する商品などアンケートのご回答と必要事項をご記入の上、FAXにてご応募下さい。

◆ 希望する商品 (いずれか1つにチェック)

- ① インガソール・ランド提供
「アングルインパクトレンチ」
- ② インガソール・ランド提供
「エアインパクトレンチ」
- ③ インガソール・ランド提供
「スクレュードライバー」

◆ 最近、表紙に AR 機能があることを
ご存知ですか?

- 知っている
- 利用したことがある
- 知らない、何それ?

◆ 弊社、Web サイトがリニューアルしたことを
ご存知ですか?

- 知っている
- 閲覧もした
- 知らない、利用していない

◆ 今月号の中で、興味深かった記事は?
(複数回答可)

◎ 今月の特集・注目記事

- ホリデー車検特集
- ベースシステムセミナーレポート
(KTC見学会)
- 元気印工場 サコダ車輛
- 100円レンタカー
スキルアップ勉強会を開催
- イベントレポート
(カーコンビニ倶楽部・ニッポンメンテナンスシステム)
- 車検のコバック
長ロングラン保証でお客様との接点を作る

◎ 連載記事

- ベースシステムユーザーレポート
- コバック導入店レポート
- 整備工場における故障診断整備のススメ
- 内海正人先生の労務相談室
- こんな風景見たことありません Car ?
- 隣の芝生は何色だ?
- 最強店長研修 卒業生は今?
- 整備工場のためのインターネット活用講座
- 賢いリサイクルパーツの買い方
- 注目の商品・サービス
- 読者プレゼント

◆ 今後、掲載して欲しい記事は?
(複数回答可)

- 自動車関連の行政情報
- 最新の電子整備情報 (スキャンツール等)
- 新規顧客開拓について
- 整備工場経営全般に関する情報
- 車体整備に関する情報
- 異業種のコラム
- 生活のお役立ち情報
- 4コマ・マンガなど
- その他

◆ ご意見、ご感想をお寄せ下さい。

申込者情報

申込日 年 月 日

会社名		電話	
部署名		FAX	
氏名		年齢	歳
住所	〒□□□□-□□□□		
e-mail	今後の新製品等のご案内等に利用させていただきます。 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



社会に貢献するリサイクル業

お気軽にお問い合わせください。

株式会社 福島リパーツ 024-946-1180

取り扱いパーツ

- エンジン
- トランスミッション
- 噴射ポンプ
- ターボチャージャー
- セルモーター
- ラック&ピニオン
- オルタネーター
- ドライブシャフト
- ラジエター
- ACコンプレッサー
- コンデンサー
- パンパー
- マフラー
- 足回りパーツ
- ライト
- ドアミラー
- シート
- グリル
- ドア
- オーディオ
- ボンネット
- トランク
- メーター
- フェンダー
- スпойラー
- タイヤ
- ガラス
- テールランプ

廃車買い取りサービス

廃車、事故車買い取ります!!

リサイクルパーツ



詳しくはWEBをご覧ください



株式会社 トピック コバック高山西之一色店

岐阜県高山市西之一色町3-1078-1
TEL: 0577-32-5895
FAX: 0577-32-5589



顧客満足と社員満足の 両立を考える



オープンに向け徹底した教育を行った

岐阜県高山市にある㈱トピック(下畑旬平社長)は7月16日にコバック店をオープンさせた。「実は20年以上前からコバックには加盟しようとしていたのです。当時は創業者である父が代表を務めていました。コストを掛けないで最大限の結果を出すという考えでしたので、コバックに加盟することはありませんでした。3回ほどコバック本社を見学し、ノウハウを盗もうと考えていました。しかし、実際に会社へ持ち帰って行おうとしても中々うまくいかず、結局、最大限の結果を出すことは出来ませんでした。9年前に社長になり、販売強化などを図っておりましたが、行き詰まりも感じており、会社を永続的に残していくために必要なことを考えました。お客様と従業員を大切に、当たり前のことですが、中々出来ません。1年前によくコバックへ加盟する決断をすることになりました」と下畑社長。商談が始まって最長記録を持ち、このほど最新のコバック店をオープンさせた。



- ① オープン記念のオイルキャンペーンは都合570件の予約を5日間で獲得、度重なる口ブレスが効果を発揮した
- ② 地域柄足回りにさび止めを塗布する
- ③ 店舗もゼロから作ったコバック専用設計
- ④ オープンから17日間で100台の車検を行った。生産能力の向上も目覚ましいモノ

FC加盟は結婚と一緒に

「社員が楽しく働ける場所を作るためにコバックに加盟したといっても過言ではありません。仕組みや知名度なども必要ですが、やはり最後は人です。人がイキイキして働ける場所が一

番理想的です。コバックの仕組みの凄いところは教育にあり、加盟前より研修に行かせるなど、非常に良い流れが出ています。車販店の人間も研修へ行き、社内の活気が非常によくなって来ています。

会社を伸ばすことは人を伸ばすこ

とです。これが、お客様に還元できる最大限だと考えています。今後の目標である5年後に車検3,000台、10年後に5店舗出店も夢ではないと思います」と下畑社長は熱く語った。



コバック

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@kobackway.com





クルマ社会を創造する
コバック
 — Super Car Inspection —

20年50万km

長ロングラン保証でお客様との接点を作る コバック精神ここに極まる！

**車検から車検まで安心して
 乗ってもらおう**

コバックには値段や時間によって3通りの車検サービスがある。そのうち、加盟店を含めて『スーパーセーフティー車検』が一番多く実施されている。これはコバックが提唱する20年50万キロ精神を体現するメニューであり、安心の車検パックということで店側が提供する一方、顧客もそれを望んで選ぶ傾向にあるというわけだ。さらに2013年に開発された新保証プログラム「セーフティック」の付帯率は90%を越す。そしてこのほど20年50万キロ保証を実現させ、さらなる進化を遂げた。

2,400円という激安保証ながら充実内容

新保証付き車検であるセーフティックは直営店で去年よりスタートし、付帯率も徐々に上がってきている。そして今回発表された20年50万キロ保証だが、2年間で脅威の2,400円と非常にリーズナブルな価格が目が行く。それでいて保証内容はとても充実している（右ページ参照）。1カ月100円という金額でありながら、安心して自動車に乗ってもらうための保証であり、コバックの自信の表れとしても捉えることができる。

保証を使っていたく
 コバックに安心あり

「タクシーはお客様を安全にかつ安心を以て目的地に送ってくれます。タクシーの整備を行っている会社なら分かると思いますが、一定期間で必ず車両のチェックを行っております。そうすることで、いつも万全の状態です。タクシーと同じように一定期間（3ヵ月ごと）で、点検整備を行えば、長く安全かつ安心して走らせることが出来るのです。それはつまり命やお金そして地球を守るコバックの精神に繋がります」と小林社長。タクシーはその性格上、走行距離が長くなるものだが、それを理由に決して故障などがあってはいけない。普通の自家用車であっても定期的な点検整備の履行をコバック



は提唱している。コバックの基準に基づき整備された車両が20年50万キロ保証に加入できるようになっている。

愛車予防整備プログラム 長期的な保証

タクシーと同じように3カ月に1度入庫し、安心して次の3カ月を乗ってもらう。不具合があれば交換や保証で対応できる。都合7回分の点検が受けられる。金額にして約15,000円分だが、もちろん無料である。

不具合の早期発見は自動車も人間も一緒に早期発見によって費用面や深刻度も変わってくるので、お客様は長く愛車に乗ることが出来る。もちろん自社への入庫頻度が上がってくるが、大筋はそこではない。お客様に長く安心して車に乗ってもらう所にある。安全性の向上とトータルのカーライフコストの削減、地球環境の保全など、様々な事象が自動車を通じて提供できる。自動車整備を通じて他社との圧倒的な差別化を図れるというわけだ。

利益は取れるの？ 採算は合うの？

当然のことながら、お金の話が出てくると思う。「入庫してタダで点検して帰らせてしまっては稼げないし、バカバカしい。でかい会社だから出来るのであってウチには関係ない。儲ける算段が見当たらない」という言葉を整備工場からよく聞く。これに対し、「採算や儲けではなく長くお客様に安心して乗ってもらうための手段である」と小林社長。実はお金

ここでコバックからの新しいご提案!

5つの保証が

- エンジン関連
- ミッション関連
- ブレーキ関連
- ラジエーター本体
- ウォーターポンプ本体

お得な安心保証が受けられるのはコバックだけ!

基本コース保証料金

2,400円! (24ヶ月) 月々100円

さらに、選べるスペシャルコース

① エアコン本体 2,400円 (月々100円)	④ スターター本体 480円 (月々20円)
② パワーステアリング 1,200円 (月々50円)	⑤ ファイバーモーター本体 240円 (月々10円)
③ オルタネーター本体 720円 (月々30円)	

※スペシャルコースは必要な項目のみ選ぶことができます。
※保証料は一括払いのみとなります。

という点に目を向けていないのだ。

しかし、長期的に見れば利益率並びに成長率、安定率が高いのでは？と邪推してしまう。つまり、定期的に顧客が来る=固定客なわけだから、追加整備も期待できると。

長く乗ることがコバックでは重要という考えなのである。これには長くお客様と付き合えるメリットもあり、仮に乗り換えることがあったとしても購入先の最有力候補として自社が挙がることも安易に想像が出来る。

馴染みの呑み屋、好きな タレント、かかりつけの医者

これに対し、コバックの保証は、まさにかかりつけのクルマ屋になりうるのではないだろうか。薬が切れれば薬局へ行くのと同じように何かあったら相談する先は、クルマ以外であれば容易に想像出来ると思う。同様に「クルマに何かあれば、あの店へ」という言葉はどんな営業マンよりも強力だ。それが口コミで広がるのが人間社会の面白いところである。

コバックの車検は 文化を創造する？

コバックの新しい車検システムは保証だけではない、コーティングやオイル、様々な分野に於いて先進的な取り組みを行う。冒頭にスーパーセーフティー車検が一番多く実施されていることに触れた。点検整備を定期的に行うことは即ち、格安車検であるクイック車検になる。これを繰り返すことが、最終的にはユーザーの負担を減らしていくことになる。長く乗ることが文化になれば、日本の自動車社会も変わってくる。消費は美德などというふざけた文化が根付いてから数十年、お金が無いから車を持たない、必要ないという時代が到来した。これからの文化はどうか誰にも分からないが、コバックは一つの回答を示している。真実はコバックの動向を見れば分かる筈だ。尚、この9月には新社屋「ハピカ国際ビル」を竣工する予定である(ハピカ=ハッピーカーライフの意)。

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)
- ・パワートレイン：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

対応メーカー	Subaru	Ford	Chrysler	GM	VW	Nissan	Volvo	Seat	Skoda	Seat	Subaru	Hyundai	Porsche	Peugeot
Subaru	Ford	Chrysler	GM	VW	Nissan	Volvo	Seat	Skoda	Seat	Subaru	Hyundai	Porsche	Peugeot	
Alfa Romeo	Land Rover	Land Rover	Alfa Romeo	Ford	Fiat	Jeep	SsangYong	Bugatti	BMW	Mercedes	Bentley	Audi	Alfa Romeo	Alfa Romeo
BMW	Mercedes	Volvo	Suzuki	Subaru	Nissan	Mitsubishi	Mazda	Lexus	Kia	Isuzu	Subaru	Hyundai	Honda	Alfa Romeo

お求めは正規販売代理店まで

日本総輸入元：G-STYLE Co.,Ltd TEL.04-7187-4405

- 株式会社フォーメーション
[本社(福岡県)] TEL: 092-504-0124
[広島営業所] TEL: 082-545-0124
- 株式会社小田オート(大阪府)
TEL: 06-6998-8550
- アウトハーフェン(関東チーゼル株)
[部品事業部] TEL: 043-208-5775
[水戸営業所] TEL: 029-241-8671

- 協和自動車株
[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
- シナジー株
[営業部] TEL: 052-202-0022
- 株式会社新生商会
[本社 営業部] TEL: 03-3433-7236

- 株式会社ゼクセル販売九州
[本社(福岡県)] TEL: 092-963-3485
[大分 SC] TEL: 0975-53-5053
[宮崎 SC] TEL: 0985-51-6255
- 浅間自動車部品株
[本社(東京)] TEL: 03-3501-0271
- 株式会社ガレージカレント
[パーツプライド株] TEL: 044-863-4111

- 高輪チーゼル株
[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
- 辰日屋興業株
[東京支店] TEL: 03-3696-6101
- 長坂パロック株
[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
- ニューエンバイヤ商事株
[本社(東京都)] TEL: 03-5427-6240
- FAIA 外国自動車輸入協同組合
[部品事業部] TEL: 042-691-7460
- 福田部品株
[営業企画推進部] TEL: 011-218-3180
- 株式会社宮田自動車商会
[外車パーツ課] TEL: 011-876-2301

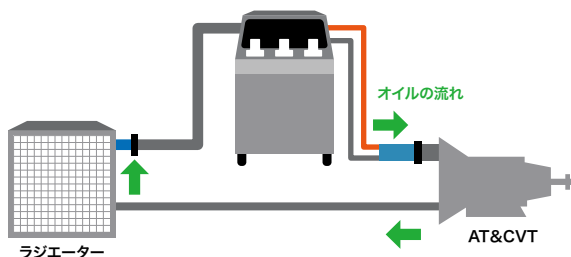
圧送式ATF全量交換&クリーニング



オイルクーラーのスラッジも除去

全自動 クーラーラインモード

- 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!

全自動 レベルゲージモード

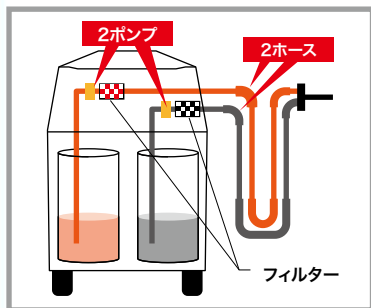
- ボンネットを開け、レベルゲージから交換するだけ!
- 2ホース・2ポンプで理想的な交換を実現!
- スピーディなサービスでニーズを逃がしません!

自動重量計測で正確な交換を実現!!

5つのフィルターでスラッジを除去!!

車に優しく作業性をアップ!!

Features 01 Torukon Changer 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 02 Torukon Changer 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!

Q.クーラーラインモードとは?

A. 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

CVT車も対応

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車も採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?

A. 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

モード

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、オイルの抜き・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車も採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

モード

エンジン停止状態で、抜き～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、採取量も多くなり交換効率も向上します。
- ホンダ車も含めて、全ての車が安全に交換可能です。

オルタライフの設備投資支援サービス

LEADING
TOOL

整備・钣金工場の設備機材購入を検討している方へ

設備投資プランのお悩み 見積もりアセスメントサービス で解決しませんか？

✓ 本当に今の見積もりで大丈夫ですか？

✓ 予算オーバーしてませんか？

✓ 不必要な機材も購入してませんか？

**オルタライフが御社に合った
最適な設備投資プランを提案します**

見積もりアセスメントサービスとは・・・

左記のお悩みを抱えている会社様へ訪問して、今考えている予算をヒアリングし、その予算内で、欲しい設備機材の見積もりを出すサービスです。(新品・中古品・PB を組み合わせることで最適な設備投資プランを提案します)

中古品も含めて 見積もり可能

当社では、中古品も取り扱っておりますので、新品の機材のみで見積もりではなく、中古品の見積もりをお出しすることができます。これにより予算に応じた設備投資を可能にします。

現地へ伺い その場見積もり

当社では、現地へ伺い、工場の広さ・車輛の在庫量を考慮した上で、それに応じた設備機材をご提供させていただいております。その工場に合った機材をご提供することが出来ます。

訪問後には 報告書提出

当社では、1回訪問をさせて頂いた後に、必ず報告書を提出させていただいております。この報告書には、御社の現状、最適な設備投資プランを記載させていただきます。

見積もりアセスメントサービス

1回訪問あたり

定価 **100,000円**

※訪問時に見積もりを提出させていただき、御社で10万円以上の設備機材をご購入いただければ、上記の料金を無料とさせていただきます。

お気軽にお問い合わせください。

048-449-6570



株式会社オルタライフ

〒335-0034 埼玉県戸田市笹目 8-15-1 TEL 048-449-6570 (代表) FAX 048-421-3266
古物商 < 第 3055080781 号 > / 劇物商 一般販売第 20 届保生 < 第 11 号 > / 産業廃棄物収集運搬業許可証 < 第 110060138 号 > / 経営革新計画承認書 < 在交 第 708 号 >

Website :
<http://altlife.jp>

オルタライフ

検索



おるちゃん®

今までになかった、撥水し続ける ボディコーティング

一度施工すれば、5年以上効果が持続するプラズマコーティング。撥水性に優れ、深みのあるツヤと輝きが出る。洗車時の摩擦で撥水力が甦り、長期間撥水効果が持続（実車テストで5年以上持続実績あり）。1液性で乾燥時間も必要なく、簡単に手塗りができ、初めてでも施工ムラが発生せず、安心して使用できる。キットには、初回施工時に便利な下処理用品や保証書も付属（カラークラス4台分）。ホームページよりサンプル請求ができる。

撥水の 継続の 力



ハイブリッドコート
ZERO

撥水道場 TEL 075-681-7868

京都市南区吉祥院福葉町8 www.hybridcoat-zero.com

お買い得クーポン

クーポンの有効期限は
平成27年9月30日までとなります。
1社様1回限りの利用になります。



自動車リサイクル部品販売・廃車買取・抹消手続

*高年式、中年式の現車、部品
多数在庫しています
*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い
そんなときは……辻商会へ



NGP
辻商会

☎フリーアクセス
0120-16-6969

環境 ISO14001 認証取得(本社のみ)
このたび、環境保全対策優良店として
旭川運輸支局長賞を受賞しました!

リサイクルパーツ販売 / 廃車買取

0120-16-6969

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

FAX 0166-49-2020

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

CUPON

廃車引き取り1台につきカップラーメンプレゼント

高品質リビルトバッテリー（リバイバル）

REVIVAL

保証付! 好評販売中!
55B19Lなどの
充電制御車用も
格安!!



株式会社 自動車リサイクル/情報機器リサイクル
エコブリッジ

〒031-0071 青森県八戸市沼館 1-15-12

リサイクルパーツ販売

0178-73-1117

自動車環境の架け橋

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

CUPON

廃車引き取り1,000円アップ

サンケイ商会 リサイクルパーツ・リビルドパーツ・廃車買取



リサイクルパーツのお問い合わせは
0197-44-3531 (本社)
019-632-1336 (盛岡)
0178-80-7660 (青森)

リサイクルパーツ・リビルドパーツ・廃車買取

岩手県内全域引取り可能

リサイクルパーツの新時代へ

引取りは岩手県内に限ります

株式会社 サンケイ商会

0120-41-4543

▶岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根中荒巻21-1

www.sankei-s.com

CUPON

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9月30日までとなります。1社様1回限りの利用になります。

Re:PartsPlus
リパーツプラス

自社在庫**20,000点!**
部品保証!

パーツ物流センターを開設

リサイクルパーツ販売/廃車

自然にやさしく、地域に優しく、人にやさしく

0220 - 21 - 5153
FAX 0220 - 22 - 2532
www.is-sogo.com

宮城県登米市迫町佐沼字散田56-1

CUPON 新規のお客様に粗品を進呈 (車両買取、部品販売)

NAGATA PRODUCTS

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!

リサイクルパーツ販売

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

0120 - 727 - 969
FAX 0234 - 43 - 1275
www.nagata-p.co.jp

山形県酒田市高砂字官林続10-11

CUPON 廃車引き取り1,000円アップ

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

社会に貢献するリサイクル業

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

024 - 946 - 1180
FAX 024 - 937 - 0023
www.f-reparts.co.jp

福島県郡山市安積町笹川字北向72

CUPON リビルドコンプレッサー1,000円引き

●廃車 ●事故車 ●不要車

●引き取り ●見積り ●廃車手続き ●税金・保険料の滞り手続き

高価買取! **無料!**

廃車.comのナプロアース

0120-814-726

リサイクルパーツ販売/廃車買取

ワクワクくるくるリサイクル

024 - 573 - 8091
FAX 024 - 573 - 8092
naproearth.co.jp

福島県伊達市梁川町やながわ工業団地63-1

CUPON 廃車引き取り1,000円アップ

高価買取 廃車・事故車・不動車・放置車・中古車

どんな車でも買取いたします。

実施中!! <http://www.satoshokai2003.com/>

有限会社 佐藤商会

部品販売 解体業務 ネット販売 リビルド

リサイクルパーツ販売

0120 - 842 - 150
FAX 024 - 591 - 4502
Sato-shoukai@opal.plala.or.jp

福島県 福島市 笹木野字上石田6-1

CUPON 中古タイヤ15インチまで4本セット4,000円

ART PARTS NAGANO

信州から日本全国へリユースの素晴らしさを広めるために!

リサイクルパーツ販売

環境にやさしくすることは、人に優しくすること

0263 - 40 - 2100
FAX 0263 - 40 - 2230
www.artparts.net

長野県松本市島立1132-21

CUPON ビスカスカップリング1,000円引き

業界初!! **UPIC** 保証書発行!

くるまのパーツをあなたにかわって検索!

保証書付の安心パック。お話を聞いてお車の保証をさせていただきます。安心して中古自動車部品をご利用ください。

リサイクルパーツ販売

車の社会環境を考える

03 - 3736 - 0431
FAX 03 - 3736 - 1301
www.yupic.co.jp

東京都大田区西蒲田6-36-11 西蒲田NSビル5F

CUPON リビルトオルタネーター500円引き

大人気! 社外新品 パンパー大量在庫

大型から最新車種まで 各種パーツがそろっております。

リサイクルパーツ販売/廃車買取

あなたの欲しいがきっとみつける

0120 - 0117 - 82
FAX 0584 - 35 - 3550
www.kmi-k.co.jp

岐阜県養老郡養老町船附561-1

CUPON 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9月30日までとなります。1社様1回限りの利用になります。

メイカイパーツ



リサイクルパーツ販売

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

▶名古屋守山区下志段味落合376

TEL 052 - 736 - 4741

FAX 052 - 739 - 1147

www.partslandnagoya.com

CUPON

廃車引取り1台につき商品券1枚プレゼント



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

リサイクルパーツ販売/廃車

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

TEL 0739 - 84 - 2222

FAX 0739 - 84 - 2233

www.ngp.gr.jp/k707

CUPON

廃車引き取り1台につき心ばかりの粗品を進呈



リビルドエンジン・軽自動車エンジンを主に多数品揃え

リサイクルパーツ販売/廃車買取

廃車・不要車を買取ります。未来の地球のために安全な廃車を!

株式会社 多田自動車商会

▶兵庫県神戸市西区神出町田井266-1

TEL 0120 - 980 - 557

FAX 0794 - 89 - 2019

www.118-2.com

CUPON

廃車引き取り1台につき心ばかりの粗品プレゼント



リサイクルパーツ販売/廃車買取

リサイクルパーツ全品保証付で安心。

株式会社 桃太郎部品

▶岡山県岡山市北区今保577

TEL 086 - 241 - 5678

FAX 086 - 246 - 2322

www.momo-parts.jp

CUPON

廃車1台につき農薬不使用天晴桃太郎パイヤ茶進呈



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

TEL 089 - 960 - 8382

FAX 089 - 960 - 8386

masters-coltd.com

CUPON

レンタカーを利用していただいた方に500円食事券1枚から進呈



リサイクルパーツ販売

「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

TEL 093 - 751 - 4182

FAX 093 - 751 - 8484

www.amaoka.net

CUPON

PCクリヤー500円引きで販売



リサイクルパーツ販売/廃車買取

我々は資源を大切に、美しい環境を守り続けます。

有限会社 村上パーツ

▶広島県東広島市志和町志和堀367-1

TEL 082 - 420 - 5570

FAX 082 - 420 - 5572

www.murakamiparts.com

CUPON

リビルトコンプレッサー500円引き



リサイクルパーツ販売/廃車買取

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

TEL 093 - 435 - 2082

FAX 093 - 435 - 2078

www.parts-atm.com

CUPON

廃車買取1台につき焼酎1本プレゼント



リサイクルパーツはみなさまの安全・安心と地球環境保護に繋がります
イマイ自動車は、環境保護を真摯に考えています



Fateful Encounter
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



JARA



地球にやさしい企業です。

カーターミナルでは、ELV の適正処理と、
リサイクルパーツの有効活用を目指しています。
ELV = END OF LIFE VEHICLE (廃車)



株式会社 **カーズターミナル**



環境マネジメントシステム
ISO14001 認証取得工場

☎ 053-444-0002

〒430-0843

静岡県浜松市南区福塚町 325-6

▶リサイクルパーツ販売 ▶廃車買取り

株式会社 **吉田商会**

愛知県豊橋市下地町字新道 29 番地

0532-53-3907

www.yoshida-shoukai.com



愛車を売りたい方
リサイクルパーツをお求めの方
吉田商会へご相談下さい

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 “くるまのリサイクル”



山陰地方 No.1 の解体実績
年間 14,000 台突破



引き取りも迅速に
行います



全国 100 万点の
在庫を瞬時に確認、
即答します



私たちに
おまかせください



テクニカルクリーン
TECHNICAL CLEAN

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!

お客様第一主義・地方密着・三方よしを目指します

車の買取やパーツ問い合わせ、お客様のニーズに合わせて誠意をもってお応え致します

電話・ファックスするなら **今でしょ!!!**

カズイ

金太郎

雄星

修先生

株式会社 **ヤツヅカ**

人が集い部品が集う
愛媛県伊予郡松前町徳丸 233-4

TEL : 089-985-0111 FAX : 089-960-3020

亀仙人

www.yatsuzuka.jp

▶車買取 ▶リサイクルパーツ販売・買取

でも、有効期限の過ぎた発炎筒は...

火が着かない!

炎が小さい!

雨で火が消える!



なるほど、4年以上経過すると湿気っちゃうんだね...

ガラス破砕器具として!



発炎筒として!

7ホウバウライト7ホウバウライト

有効期限切れの発炎筒を
見逃していませんか?

期限は **4年間**

お客様の安心・安全の為に
必ずちえつく!



TEL : 03-6685-2024

FAX : 03-6685-2050

日本カーリット

検索

〒104-0031 東京都中央区京橋 1-17-10

日本カーリット株式会社

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

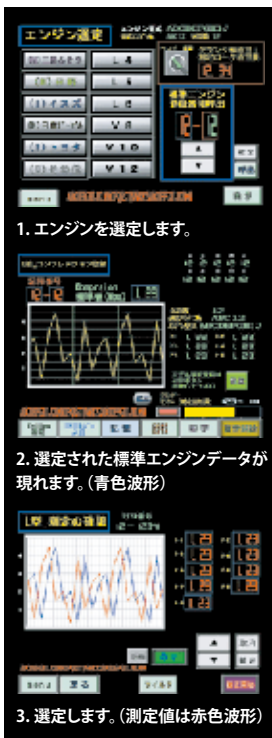


PAPATT 測太郎 ver.2.0

ぱ ぱ っ と そ ぐ た ろ う



面倒な圧縮比測定を PAPATT (ぱぱっと) 解決
誰でも簡単操作で品質向上
お客様の信頼度 UP
実車での測定が可能で効率 UP
エンジンの良否判定に最適
測定結果がプリントアウトできます



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 5 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。

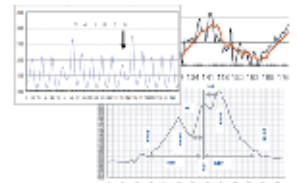
主な機能 エンジン圧縮比測定器 PAPATT 測太郎

● 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



“質と量”のアドバンテージ

「量より質」でも「質より量」でもなく、品質、品揃え、使いやすさ。すべてに満足を。それがタクティーのオリジナルブランド「ドライブジョイ」「キャッスル」の基準です。



ドライブジョイ、キャッスルは全国のトヨタ部品共販店からお届けします。

株式会社タクティー
<http://www.tacti.co.jp/>

TACTI

せいひん [せいひん] ISSN 0283-5569
 平成27年9月号 (毎月25日発行) 平成27年8月25日発行/通巻596号 (第46巻・第10号)
 ■ 発行人/入村健二郎 ■ 発行/株式会社タクティー編集部 〒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.seibika.co.jp EMAIL info@seibika.co.jp
 Published by SEIBIKOHOSYA せいひん編集部

¥0 FREE PAPER