



応募すればプレゼントが
当たる!かも →P.27

Published by
SEIBIKOHOSYA
せいび広報社

せいび界

5

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。

¥0

MAY.2016 VOL.604

平成28年5月号(毎月25日発行) 平成28年4月25日発行/通巻604号(第47巻・第5号)

2016

自動車業界誌広報協力会



なぜジョイカルグループだけが伸びているのか?

資料請求

TEL.03-5740-6751

自動車整備業向けフロントシステム 業界No.1の実績!

MOTORJIM
[モータージム エフゼロ]



操作は簡単! シンプルさと速さが売りです!



業務スピードアップ!

フロント作業の効率のUP!

コスト削減!

安心のサポート体制!

車両販売

車検

Approach Cycle

日常業務の中でお客様とコミュニケーションの機会を多く得る事で、顧客接点を増加させ、車検を軸とした生涯取引による入庫回数、売上げアップを目指しましょう。

一般整備

自動車保険

定期点検

事故車修理・板金塗装

■コールセンターでの電話・インターネットオンラインサポート、および専任サポート訪問。

■故障時の代替マシン貸出サービス有。

※現在お使いの整備フロントシステムより、大切な「顧客」「車両」「整備履歴」データの移行も可能です!安心してご利用いただけます。

基本機能(一例)

- 得意先管理 ●車両管理 ●各種請求書作成
- 車検案内管理 ●各種法定帳票印刷 ●車両販売管理
- 集計業務 ●BP見積もり(別途OP)

当社WEBより「ネットdeデモ」にてデモンストレーションをご覧ください。

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

30
お陰様で30周年

BASE SYSTEM

ベースシステム株式会社

〒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(代) FAX:03-3298-3493

札幌営業所/盛岡営業所/関東営業所/東京第1営業所/東京第2営業所/大阪営業所/福岡営業所

サポートコールセンター

営業時間 9:00~18:00



0120-437-460

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もあります。



BASE SYSTEM user report 60

ベースシステム ユーザーレポート

有限会社 アライオート 栃木県佐野市



新井一幸社長（左）と
整備士の西野展春さん（右）



地元の整備振興会から整備士試験合格の
記念で贈られる名札



コンパクトかつ整理整頓の行き届いた
整備スツール

会社名：(有)アライオート

所在地：栃木県佐野市石塚町 978-4

電話：0283-25-2371

FAX：0283-25-2467

営業時間：9:00～18:30

定休日：月曜日・第二・第四・第五日曜日

URL:

<http://www.eco-hiroba.net/member/detail.php?sn=35m>

業務内容：新車・中古車販売・修理・保険



「自分にはクルマしかない」 の一念が岩をも通す

栃木県南部の、ラーメンや厄除け大師
で有名な佐野市に工場を構えるのが、今
回おじゃました(有)アライオート（新井一幸
社長）である。

新井一幸社長は某商用車ディーラーで
約10年、整備士を務めた後、今後の進路
を見つめ直す機会を得たが、改めて「自分
にはクルマしかない」と気づき、同社を立
ち上げたという経緯がある。

「私がいた工場は当時、他の拠点からク
ルマが回ってくる集約型の工場だったの
で、扱う台数が膨大でした。とにかくこな
すだけで精一杯だったので、10年という
節目もあって一旦区切りをつけてみよう
と思ったのです。自問自答の日々の中、自動
車整備とは全く違うことをやってみよう
と考えたこともありましたが、『やはり自分
にはクルマしかない』との結論に至り、どうせ
やるなら早い方がいいということで今の会社
を立ち上げました」と新井社長は平成9年
の創業当時を振り返る。

元々独立志向はなかったという新井社
長だけに、この業界にける思いの強さを
感じさせるエピソードである。

なぜか事務所内には無数のカレンダー

同社で一際目を引いたのが事務所内
に無数（というと大げさか？）のカレンダーが
掛けてあることである。なぜこうなのかを新
井社長に問えば、「すべてお客さまからい
ただいたカレンダーで、どれか1枚を選ん

で掛けて、『なぜウチのカレンダーはないの
か?』と思われても申し訳ないので、いた
だいたカレンダーを全部掛けてあるので
す」とのことだった。新井社長の人柄の良
さ、顧客を大事にする姿勢が伺える。

パソコンあつての顧客管理、 サポートあつてのシステム運用

同社では早くからコンピューターによる
顧客管理の重要性を認識しており、パソコ
ンと顧客管理システムの導入も早く、シス
テム会社を問わず15年以上の使用歴があ
る。

現在はベースシステムのMOTORJIM
を導入、ユーザー歴はかれこれ10年近く
になる。つまり、パソコン導入期間のほと
んどでベースシステムと取引があることにな
る。その理由は?

「以前のシステム会社は、サポートが非
常に悪かったからです。困った時に呼んで
も来なかったですし、挙句の果てに知らな
いうちに担当者が変わっていたり、とにかく
対応が酷かった。そこで他にオススメの会
社はないかと当たったところ、ベースシス
テムのMOTORJIMを導入するに至ったの
です。システム自体もフリーズしたりという
こともなく、また私が使い慣れてきたとい
うこともあって、最近ではサポート担当者
を呼ぶことは少なくなっているのですが、
対応はとてもいいですね」と新井社長は導
入の決め手を語る。どれだけお気に入りな
のかは、先月、最新のシステムにバージョ
ンアップしたことからも伺える。

今こそ 格安レンタカー 始めませんか？



格安レンタカーを始めるべき理由と 押さえておきたいポイント

意外に熱いレンタカー市場

一時期、テレビの情報番組で、節約術特集が放送されると、必ずといっていいほどラインナップされていたのが、中古車を貸し出す格安レンタカーだった。

熱しやすく冷めやすい、日本人の特性からして、放送が沈静化すると共にブームも去ったのかと思いきや、右記の統計によると、さにあらずといった状況が見えてくる。

これは一般財団法人全国レンタカー協会が本年3月に発表したデータで、これによるとレンタカー業者数及び車両数は全国計で共に増加の一途を辿っている。

特に車種別で見ると、乗用車は唯一のマイナス知らずで事業者数、車両数共に増加を続けている。平成27年度には長らく20万台で推移していた車両数が30万台の大台に乗るばかりでなく、対前年の伸び率も2桁増と絶好調である。

もちろん、これは新車・中古車を合わせた数字なので、それぞれの比率を出すことはできないが、これほどの勢いは格安レンタカーの普及によるところが大きいといえるだろう。

始める理由は様々だが、その多くはこれまで潜在化していたニーズ

整備工場が格安レンタカーを始める理由は様々である。大別すると以下の4つだが、このほとんどが今までは潜在化していたニーズであることが興味深い。

① 単純に運営コストを安く抑えたい

「レンタカーに使用する車両は新車である」という認識が、業界はもちろん、利用者の側にも定着していた。しかし、「クルマなんて走れば何でもいいんだから」という意識の若者が増えたことも相まって、それこそ走りさえすればいい最たるものであるレンタカーも何も新車

にこだわる必要はなくなったということなのだろう。

② 中古車の試乗

中古車を販売する上で頭を悩ますのが長期在庫車である。こうしたクルマを何とか売べく生まれた考え方が、(レンタカーとして)試乗をしてもらってあわよくば買ってもらおうというものである。

③ 通勤用車両不在時のニーズ

特に都心に多いと思われるが、家に1台しかないクルマは通勤用にご主人が使用しており、平日の日に奥さまが利用したくても利用できないケース。こういったニーズにもまさに地元の整備工場の(格安)レンタカーなら応えることができるのである。

④ 所有車両では役不足のニーズ

自宅にあるのは5人乗りのセダンタイプ。しかし、持ち回りで回ってくる、子供の野球チームの送り迎えをするにはどうしてもミニバンが必要とか、あるいは休みで遊びに来た息子家族と一緒に出かけのにやはりミニバンが必要なシルバ



一層にも、自宅近くの整備工場でレンタカーをやっていたら重宝すること間違いなしである。

始めるに当たって間違えてはいけないのがターゲット客層

ただし、始めるに当たって間違えてはいけないのが、どの客層をターゲットに

するかということである。先ほど挙げたほとんどの理由はファミリー層に適したものである。

しかし、編集部の記者もそうだがビジネスユース、しかも出張先でレンタカーを使うビジネスマンを狙うのであれば特に、ロケーションが重要である。専業整備工場はどちらかといえば表通りから1

本入った所にあることが多く、地元の方ならともかく、しかも初めて行くとすれば敬遠されてしまうのがオチである。

要はしっかりとした商圈分析ができていのかどうかということである。これは何もレンタカーに限ったことではないので、この機会に身に付けるつもりで格安レンタカーを始めてみるというのも悪くない。

レンタカー車種別車両数等の推移

平成 28 年 3 月 一般社団法人 全国レンタカー協会

年	22	23	24	25	26	27							
車種別等	実績数値	実績数値	増 △ 減	実績数値	増 △ 減	実績数値	増 △ 減	対前年比率	実績数値	増 △ 減	対前年比率		
乗用車													
事業者数	4,918	5,684	766	6,143	459	6,602	459	7,325	723	11	8,216	891	12.2
車 両 数	207,370	229,542	22,172	257,091	27,549	273,466	16,375	283,438	9,972	3.6	315,011	31,573	11.1
マイクロバス													
事業者数	1,843	1,801	△ 42	1,734	△67	1,674	△60	1,666	△8	△0.5	1,736	70	4.2
車 両 数	5,732	5,532	△ 200	5,453	△79	5,370	△83	5,248	△122	△2.3	5,404	156	3
トラック													
事業者数	3,479	3,681	202	3,750	69	3,978	228	4,308	330	8.3	4,781	473	11
車 両 数	159,406	167,685	8,279	187,532	19,847	202,871	15,339	217,283	14,412	7.1	245,706	28,423	13.1
特種用途車等													
事業者数	1,083	1,167	84	1,234	67	1,294	60	1,411	117	9	1,529	118	8.4
車 両 数	18,285	20,528	2,243	22,279	1,751	23,348	1,069	25,995	2,647	11.3	28,699	2,704	10.4
二輪車													
事業者数	133	169	36	173	4	166	△7	165	△1	△0.6	189	24	14.5
車 両 数	1,493	2,396	903	2,146	△250	1,911	△235	2,157	246	12.9	2,277	120	5.6
合計													
事業者数	6,921	7,746	825 (8.5)	8,155	409 (11.5)	8,547	392	9,291	744	8.7	10,294	1,003	10.8
車 両 数	392,286	425,683	33,397	474,501	48,818	506,966	32,465	534,121	27,155	5.4	597,097	62,976	11.8

(注) ① 国土交通省自動車局旅客課公表数値による。 ④ 事業者数は、運輸支局別に集計しているため、数支局で事業を行っている事業者は、各支局ごとに1事業者として計上している。
 ② 実績数値は、毎年3月31日現在のものである。 ⑤ 事業者数は、車種別に集計しているため、各車種を兼ねて事業を行っている事業者は、各車種ごとに1事業者として計上している。
 ③ () 内は、対前年比率を示す。(小数第2位四捨五入) ⑥ 事業者数の「全車種」欄には、事業者単位にみた場合の状況(車種別に計上されたものの重複を控除したもの)を計上している。



代車・下取車・不人気中古車を活用した
新時代適合理型エコ・レンタカービジネス

ニコニコレンタカー



導入1年半で成長軌道まっしぐら！



一般認知度で考えたらニコニコレンタカー！

神高自動車 株式会社

駅から離れてはいるものの、バスが1時間に30本以上通る神奈川県厚木市の幹線道路に面した立地に神高自動車(株) (櫻井響二 代表取締役社長) はある。2014年9月にニコニコレンタカーに加盟し、現在25台(4月には27台)のレンタカーを保有する。稼働率の平均は52%となっており、この3月には180回以上の貸し出し、売上は160万円の見込みとなっている。

「以前、中古車販売を行っており、展示場がありました。昨今の若者の車離れや中古車のニーズが下がっていく中で、販売するよりも貸すことに着目し、ニコニコレンタカーに加盟しました。知名度や顧客のコストパフォーマンスに優れたサービスですので、最初の1ヵ月ほどで確かな手ごたえを感じました。お客さまは地元の方が多く、マンスリーで借りのお客さまも中にはいらっしゃいます。納車待ちのお客さま、他社で代車がないお客さまなど、車を持っている方の利用も多いです」と櫻井響二社長。

固定費を上げないで効率よく

「新しく人員を導入したり、レンタカーを高額で仕入れたりしては、利益を

上げることは難しいです。私と整備部門兼任の女性スタッフの2名で受付と洗車や掃除などを行っており、出来るだけ固定費をかけないようにしています。レンタカーもマーチやバン・トラックなどが多く、稼働も良いです。始めるに当たってはニーズの高い車両をオプションで安く仕入れてくるのが肝要だと思います。事故や盗難など、万が一のリスクヘッジも出来ますし、1ヶ月も稼働させれば後は利益となります。基本的には貸し出ししているので、場所も最低限で済みます」と櫻井社長。コストを下げて売上を出せば、自ずと利益は出る。ロイヤリティや保険を支払ったとしても十分な利益を確保出来ると、櫻井社長はメリットを続けて語る。

免許保有者＝ターゲット！顧客満足度が加わればリピーターになる

「単価5万円の車検を30台増やすよりも簡単に150万円作れる、という乱暴な言い方になりますが、コストを掛けなければレンタカーはとても売上が上がります。しかし、自社ブランドだと、認知していただくまでが長く、自社顧客以外を取り込むことが難しいです。FC加盟のメリットはそういった集

客をカバーしてくれます。集客し、あとは満足度の高い接客を自社が心がければリピーターになっていただけます。実はこの商圈は自動車の保有率が134%と一家に1.3台の車があります。車を持っていないお客さましかレンタカーを借りないと思われがちですが、車を持っているお客さまもレンタカーを借ります。実際にタイプの違う車種を借りに来られるケースが弊社では多く、トラックや1 BOXなど単価の高い車種が出ます」と櫻井社長。

自社商圈の免許保有者全てが顧客の対象となりうる可能性を持っており、車を保有し、自社と付き合いのある基盤顧客だからこそ借りにくくというケースが多いとのことだ。レンタカービジネスを上手に使った好事例である。



整備・車検・洗車は自社工場にて行う



展示工場をレンタカー事業部へ

神高自動車 株式会社

神奈川県厚木市妻田北 1-18-15 TEL046-221-3311 FAX046-221-3045

ニコニコレンタカー

検索

<http://www.aup.or.jp>

ブランド力・集客力・収益性で選ぶなら



ニコニコレンタカー

お手持ちの代車、長期在庫、下取車を、**即**収益化!!

ニコニコレンタカーFCに加盟しませんか？

ニコニコレンタカーは低価格レンタカーサービスのトップブランド。2009年にFC展開が始まりました。以来「生活に密着して日常的にレンタカーを利用する」という新しいカーライフスタイルが全国で沸き起こり、そのマーケットは今も急拡大しています。店舗ネットワークは1,400店を超えましたが、いまだ追いつきません。多くの店がニコニコレンタカーの看板を掲げるや、高い稼働率を示します。集客だけではありません。事業展開ノウハウ、営業管理、事故トラブルもすべてお任せください。業界随一の充実したコールセンター、マニュアル、教育研修、サポートをご提供いたします。車の売買や整備を本業とされる事業者様にとって、レンタカービジネスの基礎資源はすでに備わっていますので、事業リスクはほとんどありません。ぜひお問合せください。

ニコニコレンタカー 事業特性

1. 中古車が1台あたり年間70～120万円を稼ぎます。
2. 1時間あたりの生産性は約2万円。しかも現業を防げません。
3. 投資効率は驚異の200%以上。高効率です。
4. 年率120%以上の成長率を示しています。

あなたの店・工場が、次のうち
3つ以上に該当すれば、
レンタカービジネスが大成功し、
貴社に大きく収益貢献する
可能性大。

ニコニコレンタカー適合度チェック

- ☐ 5台以上の代車を保有しているが、稼働していない日がある。
- ☐ 中古車の販売や買取を、ビジネスとして実施している。
- ☐ 点検整備あるいは钣金塗装の設備と技術がある。
- ☐ 事務所に接客商談用のカウンターがある。
- ☐ 10台分以上の駐車スペースがある。
- ☐ 近隣に集合住宅やマンションがあり世帯数が多い。
- ☐ 近所にトヨタレンタカーやニッポンレンタカーの営業所がある。



HOLIDAY

ホリデー車検・スーパーバイザーに聞く

仕事・魅力・人柄 そして業界をどう見たか



短時間車検の先駆者であるホリデー車検は、全国に270店舗以上の加盟店を持つ。加盟店は商圈も違えば、規模、社員数、事業内容などもまちまちだ。そんな加盟店の現状打破と一緒に考えていく存在がいる、それがスーパーバイザー（以下SV）だ。全国組織であるホリデー車検の中でも、市場や商材に精通し情報収集に長けたSVたちは東西に分かれ日夜加盟店を回っている。そんなSVの1人、支援開発マネージャーの児玉武晴氏に話を伺った。

普段の仕事を教えてください



児玉マネージャー（以下、児玉） 本部が展開する新しいサービスや商材、商品を案内していくのが基本的な仕事となります。ですが、私の使命は加盟店が抱える問題や課題を一緒に考えて、解決に導くことだと考えています。それと、我々の持つ情報、全国の加盟店の好事例を遠く離れた加盟店に紹介するなど、情報の入口としての役割を持っています。案内するサービスが必ずしも全ての加盟店にとって良いサービスとは言えません。その会社に合ったサービスや商材を紹介していくことが

重要です。我々の存在意義は加盟店の成功のお手伝いをするににあります。

一番好きな商材を教えてください



児玉 ホリデー車検ではコールセンターの機能を内製化しております。一言でいえば、後追いフォローの電話や車検獲得の電話を代行して行うサービスです。この商材が一番喜ばれるので、私も好きです。

どのような点が魅力ですか



児玉 できないことを手助けでき、蓄積した情報を今後の戦略に活かせる点が魅力です。というのも、小規模加盟店の場合、フォロー電話を入れる時間を作ることが難しく、時間を作って電話で車検予約を取り付けるにも就業時間内では共働きのお客さまも多く、効率が悪いです。逆にお客さまの在宅率が高い休みの日は実務が忙しくなり、電話が出来ない場合が多いのです。このような非効率的なフォロー電話をコールセンターでは効率的に行い、結果を残すようにしています。その地域の特徴や特性を見極めてノウハウとして加盟店にフィードバック出来ます。

また、電話や会話が苦手な方もいらっしゃると思いますので、加盟店では多くの方が重宝していると聞いています。私自身、このサービスによって加盟店の方々の実績が伸びていることに喜びを感じますし、加盟店の喜ぶ顔が次の仕事の勢いを付けてくれます。

仕事をしていてやりがいを感じる時は？



児玉 青森、岩手、秋田、埼玉、群馬のエリアの加盟店を私が担当しております。店舗数でいうと40店ほどになります。加盟店へお邪魔して、困っていることや取り組んでいることの現状確認などを行います。こういった日々の訪問で頼られること、提案したことをしっかり活かしているところを見ると、仕事をした実感を得られます。ソフト面でもハード面でも必要とされるように、これからも頑張っていきたいと思います。

店舗を見るときに

気をつけている点は？



児玉 お客さまをきちんと受け入れる体制が取れているかを考慮します。例えばトイレやツナギなど、最低限の美

仕事・魅力・人柄 そして業界をどう見たか

化を気にします。極端に汚れている場合はしっかりと指導しますし、良い点は全国の加盟店にフィードバックします。言い方が乱暴ですが、お金をかけないでやれることを提案することも我々の仕事です。本部としては色々な商材を使っていただけなのはありがたいですが、私自身は加盟店にとって良いこと、悪いことの判断をします。押し付ける提案をしても意味がありませんので、お店や経営者、そこで働く人を一番に見ます。



今後の自動車業界について

児玉 残存者利益が、あるかどうか分かりませんが、保有台数が減っていくことは明白です。自動車整備工場にとっては良くて現状維持で、成長を遂げるには、何か新しいことをしなくてははいけないと思います。車検や整備、钣金などだけではなく、様々な商材を取り扱い、お客さまに対して柔軟な対応、行動をとっていくことで、いかに自社顧客を繋ぎとめるかが、重要だと思います。自動車整備業は世代交代などでリスタートする会社もあれば、廃業する会社もあると思います。今後はさらに増減が激しくなり、生き残りをかけた戦いは厳しくなると思いますが、私は自動車業界としてまだまだ伸ばせる部分は残っていると思います。



児玉氏が加盟店に伝えているのは情報だ。もちろん直接ビジネスに関わることから教育に至るまで様々だ。情報の引き出しを豊富に持ち、アンテナを常に張り、よい事例を伝える。これにより加盟店の成長を支える。加盟店が抱える悩みを相談する窓口としてSVは存在する。加盟店に勤務するスタッフであっても、SVが支えになることもし

ばしばあるとのことだ。児玉氏の語る『お金をかけないでやれることを提案する』ということは、非常に魅力的な提案であるといえる。工具やFC加盟にしても投資は必要である。今ある資源で最大限の効果を発揮することを目指し、その会社に合った、その会社らしい商品やサービス、そして情報を伝えていく児玉氏であった。



児玉武晴氏

専門学校卒業後、トヨタ系ディーラーに就職
トヨタ系ディーラー退職後、大手買取チェーンにて就業。
買取、販売のノウハウを身に着ける。
大手買取チェーン退職後、ホンダ系ディーラーに就職。
ホンダ系ディーラー退職後、現在に至る。

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：原田

**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

検索

Click

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





オートサービスオカダ コバック友部店

茨城県笠間市旭町140-6
TEL : 0296-77-3695
FAX : 0296-77-0031

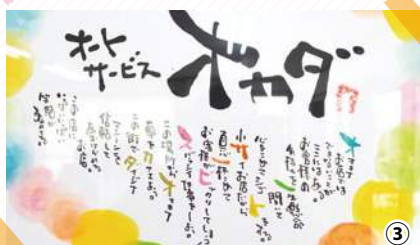


小商圈、小規模、認証工場であっても
自信をもって満足を届けるコバック



岡田稔代表

オートサービスオカダ(岡田稔代表)は今年で創業15年を迎える。東京都世田谷区にある自動車整備工場(現コバック店)にて修行を重ね、創業した経緯を持つ。「父と2人で創業し、父の引退後、加盟以前は2名という人数で経営しており、『お客様のために誠実である』ことを続けていました。とある時に信頼する方から『お前がもし倒れたらお客様にとって誠実なのか』と問いかけられました。『自分が責任をもって仕事をするのが一番であり、お客様にとっても良い、しかし…』といった自問自答の中で、このままでは、確かにギリギリであり大きくなれないと思い、1年前にコバック本部へ見学に行きました。本部の考えと私がこれまで行ってきたことの『答え合わせ』の意味も含めてだったので、コバックの理念に触れ感銘を受けたと同時に『やってきたことが合っていた』と確信を得て、加盟を決心しました」と岡田代表。



- ① これまで年間車検台数をオープンイベントで5日間で予約を獲得する。新規の多さに驚嘆。(323台)
- ② 見えにくいところだからこそ、きれいにするというこだわりはスタッフに定着している
- ③ 経営思想家である故岡田徹氏の志は同社の原点を現す
- ④ ポールサインは街道沿いに、店舗への誘導を行う

数字ではなくお客様の心を追う

「指定工場となるべく、今後は動いていく方針です。目標として掲げる車検台数としてはまず、年内1,000台を目標にしていますが、そこまで数字に意識を向けていません。というの

も、数字に囚われると、数字を追うだけになってしまい、お客様に満足していただける仕事が出来なくなってしまいます。それでは満足のいく仕事が出来るとは思えません。お客様へ意識を向けていけば、結果として数字がついてくると思います。KCからの指導

などはKCからの指導などに対して、現状すべてできている訳ではないのですが、今後の目標としては非常に励みになると考えています。着実に進めていき、よりお客様にご満足頂けるサービスを提供していきます」と岡田代表。



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 8-4-11 FAX : 0565-35-2559 EMAIL : info@kobackway.com





おかげさまで 600 号突破！

今後も有益な情報をタイムリーにお届けしてまいります。

特集

- page04 今こそ格安レンタカーを始めませんか？
格安レンタカーを始めるべき理由と押さえておきたいポイント
- page08 ホリデー車検・スーパーバイザーに聞く
仕事・魅力・人柄、そして業界をどう見たか
- page16 元気印工場訪問①
シルバースター株式会社（兵庫県神戸市）
- page18 元気印工場訪問②
株式会社中根モータース（岐阜県多治見市）
- page28 元気印工場訪問③
株式会社西自動車商会（沖縄県沖縄市）

自動車整備

- page03 ベースシステムユーザーレポート
有限会社アライオート（栃木県佐野市）
- page10 コバック導入店レポート
コバック友部店・オートサービスオカダ
- page12 整備工場における故障診断整備のススメ
アイドリングストップシステムとは？
- page21 整備工場のためのインターネット活用講座

お役立ち情報・コラム

- page15 こんな風景見たことありません Car？
- page24 内海正人先生の労務相談室
- page30 隣の芝生は何色だ？ 特別編

製品関連他

- page20 初期費用 0 円で出来るネット車検予約管理サービス
totoco（とっとこ）
- page27 読者プレゼント

予約受付中！

せいび界 増刊号

経営戦略データ 2016

数字に強い経営者が勝ち残る時代。
アフターマーケットのデータをここに凝縮

予約特価 2,000 円 (税込み)
※5月10日まで

定価 2,400 円 (本体 2,286 円) / B5 版 / 120 ページ (予定)

業界人の必携書

せいび界

2016年5月号

平成28年4月25日発行

(毎月25日発行)

通巻604号(第47巻・第5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

一般社団法人宮城県自動車整備振興会

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

株式会社エイ・ティ・エム

株式会社オートリサイクルナカシマ福岡

株式会社カーズターミナル

株式会社カーセブンティベロブメント

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

株式会社サンケイ商会

システムオートパーツ西日本ブロック各社

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

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

株式会社桃太郎部品

株式会社ヤツツカ

株式会社ユピック

株式会社吉田商会

有限会社和気商店

■お知らせ：Web 限定の記事もございます。



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



アイドリングストップシステムとは？

アイドリングストップシステムを考える

昨今、新車に搭載されているアイドリングストップシステム。軽自動車から高級車まで幅広く搭載されており、採用された最大の理由は燃費向上だ。もう一つの理由としては環境対応という名目が挙げられる。ハイブリッド車の全てに言えるが、燃費と環境対応がコンセプトとして大きいのは自明の理だ。

ところで、車両が停止している間にエンジンを止めるのは、言うまでもなく省エネ効果が高い。なぜなら、加速時に次いで燃料を消費するのがエンジンアイドリング時だからである。アイドリングストップを搭載すると、統計的に燃費は10%程度向上するとされている。特に、都市部で使用されている車両は渋滞が多いため、効果が高い。その作動に関して賛否両論はあるが、エンジンが停止している時の弊害を説明しようと思う。

不具合だらけのアイドリングストップ車？

アイドリングストップをしているということは、エンジンの動力を使ってベルト駆動しているエアコンや補記類が機能しない点が一番に思い当たると思う。一言でいうならば、真夏はエアコンが効かなくなるということだ。それを回避するために、トヨタはエアコンコンプレッサーを電動化させた。他メーカー車は室内温度が一定以上になった場合に、センサーが検知してエンジンを始動するのだ。また、最近では「蓄冷空調システム」を搭載する車両も出てきた。これによりエンジン停止時間が延長されたのである。トヨタのハイブリッド車にはスターターモーターがない代わりにMG1モーターで始動するようになっている。アイドリングストップ車は通常の車と比較して始動回数が飛躍的に増加するために、強化されたスターターモーターが使われている。

ここで、アイドリングストップ車に乗っているユーザーにアンケートをとったので見てみると、次のような回答が出ている。

- ① **アイドリングストップシステムはカットしている** (エンジンストップが鬱陶しい)
- ② **燃費が良くなっているのかからない** (航続距離が極端に変わらない、アイドリングストップをしなくても燃費が良い)
- ③ **コストパフォーマンスが良くない** (平均的に購入価格が5万から10万円高くなるので元を取るのに燃費換算で7年から10年は掛かる)
- ④ **エンジンのオンオフによって機能部品が壊れないか心配になる** (バッテリーの過度な能力低下なども含む)

燃費向上を謳ったものの、新車価格を考えると、元を取るのに果たして

何年かかるのだろうかという疑問も湧いてくる。

専用の装備品に注意が必要

上記の意見を見ても分かるように、バッテリーやスターターといった部品は専用設計となっており、同じものがアフターパーツであったならば専用設計であるが故、高額になってくる。アイドリングストップ車は通常の車と比較して、始動回数が飛躍的に増加する点、エンジン始動時に電力を一番使う点を見ても、専用設計にならざるを得ないのも納得といえる。

また、ECUがバッテリーの状態(SOC、SOH)と始動回数を監視していて、バッテリー容量が少なく、始動が難しいと判断した場合、アイドリングストップ機能を停止させるのだ。こういった点を踏まえると、燃費向上の恩恵を受けるまでに時間が掛かるのは明白である。

バッテリーの消費が激しくなれば、交換が必要になるのだが、ここでもスキャンツールが必要になってくるのだ。

バッテリー交換時のスキャンツールの必要性とは

ECUが始動回数をカウントしているということは、バッテリー交換の際に、そのカウントをリセットする必要があるのだ。また、アイドリングストップシステムを構成するセンサー類を確認するためにも、スキャンツールが



必要になるのだ。主要な確認部品は右の表のような物がある

このように多岐に渡ることから、スキャンツールの必要性、そして機能性が求められる。言わずもがな、ボッシュ製であれば、性能、汎用性などは他社に類を見ない。

スキャンツールは一台持っていれば大丈夫という時代は最早終わり、車種や状態によって使い分けることが求められる。

監修：ボッシュ株式会社 長土居大介

【主要な確認部品】

- ・ T/Mポジションセンサー
- ・ 車軸速センサー
- ・ インテリジェントバッテリーセンサー
- ・ ステアリングトルクアセンブリー
- ・ ボンネットスイッチ
- ・ シートベルトスイッチ
- ・ ブレーキ用負圧センサー
- ・ オートエアコン用スイッチ
- ・ 室内温度センサー
- ・ 傾斜角度センサー
- ・ ブレーキスイッチ

GEN UINE 高品質! 高性能!

Seiken ブレーキフルード

GEN UINE
Seiken

セール 2016
セール期間
2/21~5/20
3ヶ月間

品番カード・シールを集めて
**豪華景品を
もれなく
プレゼント!**

対象製品

Seiken. カップキット	Seiken. キャリパーピストン
Seiken. シールキット	Seiken. シリンダーアッセンブリー
Seiken. リペアキット	Seiken. ドライブシャフトブーツ
Seiken. ブレーキホース	Seiken. ブレーキフルード
Seiken. クーラント	Seiken. クーラント リ・パワープレミアム

対象製品に入っている品番カード・品番シールを集めてご応募ください。
枚数に応じた景品をプレゼントいたします。詳しくは Seiken 取扱い販売店にお問合せください。



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
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
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

こんな風景

見たことありません

Car?

written by 窪谷隆志
自動車事業本部 部長



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。

一つひとつの仕事を丁寧に

お客さまが言いました。

—汚れたツナギでそのままお客様の車に乗るのはどうかと思います。

—わざわざ工場の見える席に案内されました。それなのに窓は汚れて曇り、工場は薄暗く整頓もされていません。自分の車が安っぽく見えてきました。だったら、見せなければ良いのにと思いました。

—作業説明、報告の時には笑顔もなかった。目も合わせなかった。事務的で、取り敢えず早く終わらせようとしているように感じました。

身だしなみ、3S（整理・整頓・清掃）、接客マナー。誰もが知ってる基本中の基本。そうさ、いつも汚いわけじゃない。綺麗な時もちゃんとある。いつも悪いわけじゃない。良い時だってちゃんとある。いつも出来てないんじゃない。出来てる時もちゃんとある。

でも、あの日は時間がなかったから、ツナギを着替えられなかった……。あの時期は忙しかったから、掃除ができずに汚れていった……。あの頃は余裕がなかったから、笑顔を出せない日々が続いた……。たまたまなのです。タイミングが悪かっただけ。そこまで手が回りませんでした。そこまで気が回りませんでした。

だけど、やるべきことはやっていますよ。整備はきちんとしっかりやっていますよ。点検は漏れなくバッチリやっていますよ。本当にしっかりバッチリやっていると切り切れますか？お客さまの立場で考えよう。お客さまには分からない。しっかり整備されたかどうか。バッチリ点検されたかどうか。

整備が大事、点検が大事。お客さまにはできないことだから。お客さまには分からないことだから。見えなところだからこそしっかりと。それを丁寧に仕上げるからこそ、我らの仕事。

だけど、残念。それだけが我らの仕事ではない。お客さまから見える一つひとつ、一挙手一投足全てが我らの仕事。一つひとつの仕事を丁寧に。直接お客さまに接する、見えるところを丁寧に。できることをひとつずつ徹底していこう。

ツナギの汚れは小まめにチェック。ピシッと着こなすことを第一に。工場の整頓・清掃も揺るぎなく。それぞれの身の回り、持ち回りから。報告ひとつを笑顔から。安全安心をお客様に届けさせてこそ我らの仕事。

何が難しいことだろう。整備技術を習得することに比べれば。一台一台の状態に合わせたメンテナンスをすることに比べれば。一つひとつの仕事を丁寧に。

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



Before



After

- 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

デ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



オールドメルセデスベンツのレストアにもトレント

シルバースター株式会社（兵庫県神戸市）

全国からオールドメルセデス ベンツの整備を受ける

兵庫県神戸市にあるシルバースター株式会社（岸本亮彦 社長）はオールドメルセデスベンツのレストアショップである。岸本亮彦社長は整備が好きでこの仕事を始めたとのことで、何よりオールドメルセデスベンツが人よりも好きという点が高じて同ショップをオープンさせた。

「オールドメルセデスベンツをメインに



オールドメルセデスベンツの入庫がぎっしり

旧車を扱っております。17年前に創業し、日本全国からお客さまが来店されるなど、お陰様で多くのお客さまに恵まれております。月間15台ほどの入庫がありますが、レストアがメインですので、車検工場のような台数にはならず、時間の掛かる整備が中心となっております。ブログを10年前より始めましたが、ホームページが新規の車販や整備の入口として集客に役立っております。取扱車種が旧車中心となっておりますので、部品の洗浄や使えるパーツを使い切ることを日々考えておりました。そんな折、海外のテレビ番組を見ていた時に、自動車部品専用洗浄機であるトレントを見つけました。即座に『これだ!』と思い、日本での取扱店を探し、日本エヌ・シー・エイチさんへと行き着いたのです」と岸本社長。

一般の整備工場と違ってレストアが中

心であるが故、洗浄作業や研磨作業といった専用の工具や機材を必要とする作業が多く、自動車部品専用洗浄機であるトレントを導入することとなったのだ。

内製化出来るので、コスト、 時間効率、満足度が上がる!

トレントを導入してからというもの、これまで外注に出していたエンジンパーツの洗浄ができ、ボルト類といったものまで再利用、再生が可能となったと岸本社長は語る。

「サンドブラストや研磨よりもきれいになる上に、1分ほどで洗浄作業も完了するので、非常に時間効率が良いです。作業の体勢も楽なので、作業自体にもストレスがありません。しかも日本向けにカスタマイズされているので、水漏れといった機材トラブルも少なく、ゴム手袋を装

着して作業をするので、手も汚れず作業環境も良いです。思いもしなかった魅力として、トレントで作業しているところをお客さまに見ていただくと『凄くきれいになって流石です』などと、おほめの言葉をいただくこともあり、作業に対する信頼感や満足感も上がります」とのことだ。トレントの魅力を顧客に伝えながらしっかりと作業に役立てている。ほぼ毎日トレントを活用しており、洗浄作業の要となっているとのこと。6気筒のヘッドまでは入らないと、改善点を要求するほどのヘビーユーザーである。これまで新品に交換するしかなかった部品やボルト、ナットなどをしっかり再利用しているところを見ても正しい使い方であると言える。

作業環境を良くしなくては駄目！

「自動車業界は3Kなどと揶揄されることがあります。確かに油や機械をいじるので汚く、劣悪な環境になりがちなのが理由であると思います。ですが、自動車整備とは『整えて備える』ことです。作業する工具や工場が汚くては良い仕事は出来ません。機能的に置かれていると自分では思っている、お客さまの目は違って見ているものです。これではいけません。もちろん作業に対する信頼感を得なくては、レストアはもちろん一般的な整備でも説得力に欠けてしまいます。良い環境が良い仕事を生むのです」と岸本社長は語り、作業環境美化はメカニックの基本であると強調する。

メカニックの基本は洗浄である

旧車の魅力を岸本社長に聞くと、スタイルはもちろん、古くとも上質な作りにあると語る。

「パーツ一つとってもしっかりと整備や洗浄すれば使えるのです。国産の軽自動車と変わらず、足代わりに使える点も魅



キャビネットを前に岸本社長。工具にもこだわりを見せる



トレントを最大に活用



メルセデスベンツ以外の車は受け付けていない

力だと思います。お客さまの多くは40代の男性で、確かに皆さん好きで乗られているので、お金のかけ方も様々です。旧車だからといって、すぐ壊れるとか、かけるコストが割りに合わないといったことはありません。丈夫に作られているので、日常使いも問題ありません。そのことを伝えるためにも、しっかりとした洗浄作業や上質な整備が必要なのです。トレントだけではありませんが、先ほどお伝えした通り、良い仕事は良い環境でこそ出来るのです。もちろん、作業スペースの確保や工具のメンテナンスなどは必須だと思います。洗浄作業に日常的に不満を抱えているメカニックは多いと思いますので、トレントを上手に使える作業環境や満足度（顧客、従業員）も上がります」と岸本社長。

今後は車販に力を入れていく方針で、神奈川県相模原市に関東の拠点を構える予定だ。もちろんそこでもトレントを導入する予定となっており、自動車整備工場には欠かせないアイテムであると自信

を持ってオススメする岸本社長であった。

メーカーも驚く融和性を持つトレント

「日本国内で、トレントの販売をし始めて、自動車業界にこれほど反響があるとは思いませんでした。これまでは工業製品の洗浄などが多かったのですが、自動車整備業界からの問い合わせが、ここ2年で急増しました。作業環境を見せていただいても、どのユーザー様も使い切っています。洗浄することが多く、グリスや鉄粉といった頑固な汚れも瞬時に落とせるトレントは、確かに自動車業界に向いていると思います。ユーザー様からのニーズを吸い上げてより使いやすいように改良してまいります」と日本エヌ・シー・エイチの奥山氏は語る。

シルバースター株式会社

兵庫県神戸市垂水区下畑町字上口 823-1

代表者 岸本 亮彦

TEL. 078-754-1170 FAX. 078-754-1275



生き残る整備工場に 必要なツールを活用！

ツールを活用して伸ばし続ける



ジョイカル日本の武器を 最大限に使う

岐阜県土岐市にある(株)中根モータース(中根達人 代表取締役社長)は老舗の整備工場だ。ポルポ、マツダ、ダイハツのディーラー、そして全メーカー新車、中古車販売拠点として多治見市にオートレブ・ジョイカル多治見店の4拠点を持つ。今回お邪魔したオートレブ・ジョイカル多治見店ではジョイカル日本の



駄知旧車館なる展示場も持ち幅広い客層を持つ

商談ツールの一つであるジョイカルアシスタントシステム(以下 JAS)を最大限に活用し、全国でもトップの活用頻度を表彰されたほどである。

「JAS を本格的に活用し始めたのは1年半前からで、それまでは新車の見積りシステムとしての認識でしかありませんでした。見積りシステムは数社のソフトを活用していましたが、JAS は新車の業販価格を調べたり、顧客フォローを見える化するというユニークな機能を併せ持っているシステムです。特に自社の基盤顧客へのフォローアップや整備バックの実施状況が分かり、顧客管理の状況を共有できる点が最大の魅力です。車販の見積りの際に、システムに顧客情報を入力しますと、例えばお客さまの誕生日が近づいた時や6ヶ月点検の促進時期をアラームで教えてくれます。日々の業務の

中で、なかなか全員が全員漏れなくフォローすることはできないものです。そういった漏れをなくすのに非常に役立ちます」と中根達人社長。

JAS はジョイカル日本の見積りシステムであり、ハーフマックスといった商品の説明や新車のグレード比較、オプションの排他処理など、かゆい所に手を届けつつ、見落としがちなフォローをしっかりと通知してくれるのだ。多くのシステム、特にディーラー系のシステムを利用してきた経験があるが故に、JAS の有用性について感銘を受けたとのことだ。

**中古車よりも新車が格上と
一般ユーザーは見る！
認識される店作り**

「一般的にお客さまの認識は、中古車

よりも新車を扱っている店舗の方が格上であるとの統計が出ています。元々、この店舗は他拠点の下取りで出た車を、中古車として販売しています。また、指定工場機能を持っているので、他店舗の車検も行っています。エコカー補助金が交付されていた4年前に、ジョイカルジャパンに加盟しました。補助金のおかげで滑り出しは好調で、弾みをつけるべく、整備工場にマッチしている商材を探していた矢先に、ジョイカルジャパンに出会えたことは幸運でした。ジョイカルジャパンのお勧め通りに全長 70m の軒看板を設置しましたが、認知度や集客力の向上に大いに貢献してくれています。また、後回し分の金利をいただかないハーフマックスを活用した新車販売では、値引を直接出すことなく、購入メリットを訴求できるので、特に近隣のディーラーが固めの条件で販売している車種など、周りに迷惑をかけることなく販売推進できる点も、非常に良かったと思います」と中根社長。

**いかに良いものでも
使わなければ意味が無く
使いこなして初めて意味を持つ**

現在オートレブ・ジョイカル多治見店では 10 名のスタッフが勤務している。中でも若手スタッフが活躍している。そんな若手のモチベーションを上げるという点にも実は JAS は役立っているのだ。

「JAS を使うことで、お客さまとスタッフの親密性がアップしたことも相乗効果としてありました。ついつい耕すことを忘れて新しいお客さまを追いかけてしまうこともあり、それに疲れてしまうスタッフもいます。お客さまとの親密で良好な関係作りは、仕事のやりがいや、モチベーションに直結します。大げさかもしれませんが、会社にとっても良いお客さま、



明るいイメージを演出した店内

お客さまにとっても良いお店、そしてスタッフとお客さまとの関係を作るサポートが JAS ではできるのです。仮にフォローの抜けがあれば、担当者以外でも JAS の画面を見ることができるので、皆でフォロー不足を改善できるのです。ですので、全員が一丸となって良い店舗を作る橋渡しにもなってくれます」と中根社長は JAS の魅力を語る。

ジョイカルジャパンに限らず、本部が展開する機能や研修を活かしきれていない FC 加盟店は多く、そういった店舗ほど不満や文句をあらわにする。実際に道具は使ってこそ意味を持つという良い事例といえる。

**伸び幅はまだまだある！
顧客管理は自社の管理から**

作業をする人間でクオリティが変わるからこそ、芸術やサービスの世界は成り立っている。自動車業界はどうだろうか。作業する人間の意識が高ければ高いほどお客さまの満足度が高くなる。いってしまえば、本人のやる気次第ということだ。人間である以上は負の感情や疲労も溜まる。道具を使うことで、より効率よく、そしてより高度な生活を人間は獲得してきた。

「自動車整備工場が生き残るためには、

顧客の流出を防ぎ、入口である車販を攻めなくてはなりません。そして、永続的にお客さまから選ばれなければなりません。永続的なお付き合いをするために、保険の獲得を強化すべきと考えています。社内の別拠点ではかなり成功している案件ですので、ジョイカル店でも実施してまいります。売りっ放しや、やりっ放しの仕事が自動車に限らず全ての仕事で嫌われます。自社にまだやれることはないか、何ができていて、何ができていないのかといった管理も JAS ではできますから、尚更手放せません」と中根社長。

ジョイカルジャパンのシステムである JAS を最大限活用したひとつの事例として今回はオートレブ・ジョイカル多治見店取材した。中根社長の語った端々に JAS の魅力があった。顧客管理ができていればそれに越したことはないし、自社でできない場合は外注するなど、方法は様々だ。もちろんジョイカルではコールセンターもあるので外注も行えるが、中根社長はスタッフの満足度ややりがいのためにも JAS の活用を呼びかけた。



オートレブ・ジョイカル多治見店
株式会社 中根モータース
岐阜県多治見市光ヶ丘 5-85
TEL : 0572-21-6100

パソコン・スマホで
ラクラク車検予約。

車検予約情報を
ラクラク管理。

totoco

初期費用0円で出来るネット車検予約管理サービス

totoco

「totoco」(ととこ) 株式会社ヤマウチ

(株)ヤマウチグループのカーメンテナンスシステム開発部が開発した、インターネットを活用した車検予約管理ソフトが「totoco」(ととこ)である。3月に開催されたIAAE2016に於いてDICジャパンプス内でお披露目され、今年の6月に正式リリースの予定となっている。一言でこのサービスを言うならば、ユーザー目線の車検管理システムである。

漏れをなくし新規を獲得する

「totoco」の特徴は現代の市場に合った予約が出来るところにある。既にテストケースとして、香川県にあるヤマウチグループのラチェットモンキーで実績が出ている。

「時間外でも迅速にかつ簡単そして明瞭に車検予約が出来るシステムを目指しました。特に金額の面に於いては概算で出してしまうことで、一番気になる点をカバー出来ます。しかも手順が簡単なので、オプションをつけるお客さまも多く、単価アップにも繋がっております。さらに、予約はホームページ内で完結するので、手間も掛かりませんし、自社からお客さまへメールをする必要もありません。なぜなら画

面で予約状況が確認できるため、フロントの業務改善にもなります。また、お客さまにとって負担であった予約の項目も最小の9項目となっており、導入1年でネット予約が3割を超えてきました」とシステム開発に携わった人見づみ次長は語る。

「車検予約なら自社のホームページにもある」と思う人もいるかもしれないが、この「totoco」はスマートフォンにも対応しており、24時間365日いつでも何処でも予約の確認、見積りが可能なのだ。受付はホームページで出来るが、実際に来店してからが本

番では、最早遅いのである。スマートフォン対応を謳うだけあって、スマートフォン専用の見やすい画面もあり、実際の予約はスマートフォン経由が圧倒的である。次世代にあった車検予約システムだ。

初期費用0円まずはお試しを

導入コストが掛からないことは始めるに当たって何よりの朗報だ。月間のコストも28,000円から43,000円となっている。車検予約がインターネットからくれば、直ぐに元は取れる。コースによって出来る事が変わってくるので、注意が必要だが、基本的に一番安いベーシックプランであっても、見積もりから予約、集計機能まで十分な機能を備えている。詳しい資料などは下記に問い合わせを。



IAAE2016のDICブースにて人気を集めた

株式会社ヤマウチ

香川県高松市田村町 397 TEL087-867-6868 FAX087-867-6788

totoco 車検

検索

<http://totoco.biz/>



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>

お客さまのメールアドレスを収集しましょう！

現在、整備工場が行っている顧客フォローの手法はアナログツールを使ったものがほとんどです。電話やハガキを使った顧客フォローが一般的となっていますが、一部の整備工場はメールなどのデジタルツールを活用して、お客さまとの接触頻度を増やし、高い車検防衛率や多くの顧客紹介を低コストで実現しています。

デジタルツールの活用が高い効果を生む

なぜ、メール等のデジタルツールを活用している整備工場では、高い成果を出しているのでしょうか？ 実は…デジタルツールにはアナログにはない特徴があります。それは、1回の操作で多くの人にアプローチできる「拡張性」です。ハガキや電話では、お客さま毎に電話をかけたり、ハガキを印刷しなければなりません。

一方、メールは、お客さまのメールアドレスさえ手元にあれば、一度の操作で全ての顧客に情報を伝えることができます。しかもコストはゼロです。これを毎月行うことで、車検から車検の2年間の間に24回もお客さまに接触することができるのです。

車検後2年間でどれだけアプローチできるか？

一般的な整備工場では、車検後の2年間で、点検の案内や車検の案内など、数回しか接触できていないお店がほとんどです。2年の間に1回か2回のアプローチだけでは、お客さまはどう感じるでしょうか？ 車検整備を済ませてから点検時期まで全く音沙汰が無いのに、突然

の定型の定期点検案内のハガキが届いたからといって、その店に点検をお願いしようと思うのでしょうか？ クルマを買ってから2年後の車検時期の直前に、いきなり購入店から電話がかかってきて「あなたのクルマ車検ですよ」と言われたところで、お願いしようと思うのでしょうか？ 残念ながら、整備工場で行われているハガキを使った入庫促進方法では、お客さまの心をグッとつかむことはできないのです。それどころか「また定型のハガキが来たか」と飽きられてしまっているのが現状です。

一方、メールアドレスを活用している整備工場は、毎月お客さまにアプローチをしています。一般的に、接触頻度が高いほど、お客さまとの関係は強化されます。メールによる顧客のフォローアップは、定期的に送付されるハガキ等告知期間の間を埋める、顧客とのコミュニケーションを強化するツールです。顧客のメールアドレス情報を取得している整備工場は、思い立った時にどんな情報でも顧客に提供することができます。しかも、無料で、お客さまに告知や案内ができるのです。

ぜひ、あなたの顧客台帳にも「メールアドレス」項目を追加してみてください。お客さまに高頻度なアプローチができるようになるはずです。

「整備工場のためのインターネット活用講座」と検索



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。



部品お問い合わせは
早い対応が自慢の **ナプロ** まで！
最新車種から旧車まで対応可能

■こんな車も全部買い取ります。高価買取



●修復不可の車 ●過走行車 ●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

これは一日の秒数

$60 \times 60 \times 24$
分 時間
= 86400 秒

意外と長いデスね

うん

いざ数字で見ると意識が変わってくるよね！

一日で色々できそうないがしてきます！

ワカラナイデス...

さてこの数字はなんでしょう？

とっせんですわね...

それでは！今日の研修は経営意識についてです

新人指導中！ミナちゃん

はい！よろしくお願いします！

今日はスリッパがネ！

新人メルちゃん

では次にこの本を見てみましょう

経営戦略 Data

経営戦略データ！

まずはこのページ！この数字はどう見える？

ん？

T市は人口多いのに台数が多いように見えません...

でも、ここでもその地区にある整備工場の数を見ると

10軒！

台数は少なくても実は仕事が多い山ありそうですね！

車両保有台数	整備工場数
T市 35852	10
S市 25420	10
S市 44210	10

こういった穴場や状況を知るために

まずは台数などの総数を知り

その近辺に何人のライバルがいて

どれだけ売り上げをのぼせるか...

様々な数値を総合して判断し会社の経営方針を固めていくの

意図していないとただの数字ですけど...

読み取れるのです！

この本のデータが送る重要なメッセージが送る読み取れるのです！

さっしり！問題意識のアンテナを通して見ると

読み取れるのです！

読み取れるのです！

読み取れるのです！

読み取れるのです！

自動車アフターマーケット 業界人の必携書

経営戦略データ 2016

数字に強い経営者が勝つ時代。アフターマーケットのデータをここに凝縮

予約受付中！

予約特価 **2,000 円** (税込み)
※5月10日まで

定価 2,400 円 (本体 2,222 円) / B5 版 / 120 ページ (予定)

<収録内容>

I 章 変化するメンテナンス産業	VI 章 自動車ユーザーの使用状況
II 章 県別継続検査台数実績	VII 章 メンテナンス・マーケット
III 章 ユーザー車検件数と伸び率	VIII 章 メンテナンス・事業者の推移
IV 章 自動車のストック<保有台数>	IX 章 分解整備事業者の経営実態
V 章 自動車のフロー<生産・販売台数>	X 章 全国市区郡別自動車台数・整備工場数

※弊社独自調査のデータ

こちらどうぞ

簡単 マイナンバー
これだけあれば大丈夫

自動車整備業・中小企業が対応すべきこと

必要最小限の対策方法を掲載
・今やるべきことをチェックできる
・制度についてわかりやすく解説

監修：税理士 笹川朝子

ワールドビジネスサテライトに出演するなど、マイナンバー制度にいち早く取り組み、その活動に各メディアが注目する税理士！

A5 版 / 本文約 30 頁 価格：**300 円** / 1 冊 (税込・送料別)



経営戦略Data^{データ}2016

先行予約特価 ※5月10日まで

2,000 円(税込)

定価 2,400円(税込) / 送料100円

▶ポイント1 自動車生産・販売データを細かく分析

従来より掲載していた自動車の生産・販売に関するデータをより細分化。

メーカー別、車種別ランキングやハイブリッド車、電気自動車などの都道府県別保有台数や人気車種の販売ランキングといった最新のトレンドデータまで、販売店だけでなく自動車に携わる企業が今知っておきたい生産・販売動向を様々な角度から分析していきます。

▶ポイント2 継続検査台数（車検台数）も新年度版をいち早く掲載

過去30年間の調査実績を元に各都道府県の最新の継続検査台数を都道府県別に登録車、軽自動車共に網羅。また、ユーザー車検の台数、都道府県別の伸び率、指定整備率、1工場当たりの車検台数平均といった自動車整備工場なら知っておきたい車検に関するデータをどこよりも詳しく掲載。自社の車検顧客獲得の指針にもなります。

▶ポイント3 アフターマーケット チャネル別データと市場分析

カーディーラー、自動車整備工場、钣金塗装工場、ガソリンスタンド等の各チャネル別のマーケット分析をより細分化。アフターサービスの内容別売上比較（車検、一般整備、钣金塗装、保険販売、カー用品販売etc）といったマーケット動向を調査し、カーオーナーが今、どれ位の自分の車にお金を掛けているのか？を計り、潜在需要の可能性を探る参考にも活用できます。

▶ポイント4 注目の自動車静脈産業のデータや市場分析も掲載

近年、急成長を遂げている自動車リサイクル産業の最新データを掲載。リサイクルシステムの運用状況から、廃車台数、解体者数、破碎業者の輸出台数をはじめリサイクル部品の市場予測を新たに追加。最新企業紹介や新たなビジネス展開を図る自動車リサイクル業の現状などの情報も誌面に掲載（弊社月刊自動車リサイクルと連動）。最新の自動車リサイクル事情が分かります。

▶ポイント5 全国市区郡別自動車台数・整備工場数を網羅

本誌オリジナル

20年以上に亘り、全国の整備工場をデータベース化してきた、せいび広報社だからできる全国市区郡別自動車台数・整備工場データを巻末に掲載。整備工場にとっては、自社の商圈分析をはじめ、あらゆる経営戦略の元となるデータであることはもちろんの事、関連業界にとっても様々な分野で活用できるベース情報が満載！この情報を活用して地域1番店を目指しましょう！

申込者情報

申込日 年 月 日

会社名		電話	
部署名		FAX	
氏名		部数	冊
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。		

内海正人

日本中央社会保険労務士事務所 代表／株式会社日本中央会計事務所 取締役

主な著書：『結果を出している上司が密かにやっていること』(KKベストセラーズ 2012)／『管理職になる人がしておくべきこと』(講談社＋α文庫 2012)
上司のやっつけはいいじゃない! (クロスメディア・パブリッシング 2011)／『今すぐ売上・利益を上げる、上手な人の採り方・辞めさせ方!』(クロスメディア・パブリッシング 2010)

労務のご相談は ▶ www.roumu55.com

社会保険労務士 内海正人の

労務相談室

質問

セクハラ判断の新しい考え方について

昨年末のこと、事務所内に（取引先からいただいた）ヌードカレンダーを貼ったところ、女性社員からセクハラだと言われてしまった。セクハラといえば、「給料を上げてやるから、その代わりに…」といった行為のことを指すのではないのだろうか？

回答

セクハラに関する相談は時々ありますが、頭を悩ますポイントが、「本当にセクハラなのか？」という判断についてです。その前にセクハラの主なパターンは2つです。

対価型セクハラ・・・職場などにおける立場、上下関係と自身の権限を利用し、下位の者に性的な言動や行為を行う（強要する）こと。

環境型セクハラ・・・職場などにおいて行われる性的な言動、環境により労働者の就業環境が不快なものとなること。（ヌードポスターなどの掲示等）

ただし、この判断が難しいのです。そもそも、現状ではセクハラは被害者（主に女性）の「主観のみ」によって決められる場合がほとんどである為、セクハラの考え方に拡大解釈が生じて、些細なことにまで「セクハラだ!」と騒がれることもあるのです。それによって職場で「セクハラだ!」と騒がれないよう過度に気を遣い、業務上で必要とされるコミュニケーションが円滑に進まない

こともあるのです。また、「主観のみ」によってセクハラか否かを一方的に区別されることを逆手に取って、単に気に入らない人間を陥れたり、嫌がらせをしたりする「便利な言葉」として扱われる場合も発生しているのです。以上のことからセクハラか否かの判断はとても難しくなっているのです。これに関する裁判があります。

<P大学事件>

大阪地裁 平成23年9月16日

准教授（女性）は、教授（男性）から執拗に食事を誘われていた。上司からの誘いを断り続けるのも失礼と思い誘いに応じた。カウンター席で飲食した時に、教授の右手が准教授の左太股の付け根部分に置かれることが数秒続き、准教授は振り払うもその行為は何度も繰り返された。また、帰りの地下鉄内で准教授に体をピタリと寄せてくる、腕を組んでくるなどし、別れ際には腰から抱き寄せたりした。准教授がこの行為等を大学に訴えたため、教授は減給等の処分となった。しかし、教授はこれを不服として裁判に訴えた。

裁判ではセクハラについて、教授は次のように反証しました。執拗に食事に誘っていないし、実際に飲食の誘いに応じており、仮に身体に触ったとしても、准教授は途中で離席をしていない。また、帰宅後、お礼のメールが届いていて、別れ際に握手を求められている。以上のことより「セクハラは無かった」と主張した。

そして、大阪地裁の判断は……

<Webに続く>

記事の続きはせいび界のホームページでご覧頂けます。
[ホームページ] → [ビジネス] → [労務相談室]

せいび界 検索
www.seibikai.co.jp

MP (株) 辻商会

フリーアクセス

0120-16-6969



修理代を安くしたい!



廃車不要車を



買ってほしい!

そんな時は (株) 辻商会



高年式中年式の
現車も多数在庫



部品 多数
在庫

日	月	火	水	木	金	土
日	曜	日	曜	日	曜	日
営	業	中	!			

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・カローラ系
(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

Foot magic

Foot magic

タイヤ・ホイール 専門 PRO ショップ

通信販売、業務用販売、承ります。

お持ち込みの交換も歓迎いたします。

ドリフトタイヤも御座います。

お気軽にご来店ください。



株式会社 フットマジック

新品・中古/販売・買取・取付

TEL: 048-469-3333

〒351-0104 埼玉県和光市南1-3-9

ホームページからセールをクリックして下さい! www.footmagic.co.jp

読者アンケート（プレゼント応募用）**締切**

2016 年 5 月 31 日（火）※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。

◆ プレゼントする商品

ディズニーリゾート ペア招待券 1組 2名様

◆ 御社では(格安)レンタカーを営業していますか？
 している方は、やってみての感想を、
 していない方は、その理由をお書きください。

◆ 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

- ☐ 今こそ格安レンタカーを始めませんか？
☐ ホリデー車検・スーパーバイザーに聞く
☐ 元気印工場訪問①
 シルバースター株式会社
☐ 元気印工場訪問②
 株式会社中根モータース
☐ ネット車検予約管理サービス totoco
☐ 元気印工場訪問③
 株式会社西自動車商会

◎ 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
☐ こんな風景見たことありません Car ?
☐ 整備工場のためのインターネット活用講座
☐ 内海正人先生の労務相談室
☐ 隣の芝生は何色だ？ 特別編
☐ 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		F A X	
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 | ■ ドライブシャフト | ■ ライト | ■ トランク |
| ■ トランスミッション | ■ ラジエター | ■ ドアミラー | ■ メーター |
| ■ 噴射ポンプ | ■ ACコンプレッサー | ■ シート | ■ フェンダー |
| ■ ターボチャージャー | ■ コンデンサー | ■ グリル | ■ スпойラー |
| ■ セルモーター | ■ パンパー | ■ ドア | ■ タイヤ |
| ■ ラック&ピニオン | ■ マフラー | ■ オーディオ | ■ ガラス |
| ■ オルタネーター | ■ 足回りパーツ | ■ ボンネット | ■ 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!!****福島リパーツ**

024-946-1180



詳しくは WEB をご覧下さい



読者プレゼント

応募締切 2016年5月31日(火) ※当日到着分まで有効

26ページのアンケートにお答えの上、FAXにて応募ください。

Present 1

抽選で1組2名様



編集部

「ディズニーリゾートペアチケット(引換券)」

お客さまに! ご自分で! ボーナスの代わりに!

東京ディズニーリゾートのペアチケット引き換え券をプレゼント。本券をお近くのJTB店舗にお持ち頂き来場する日付を指定して1 DAY PASSPORTに交換してください。東京ディズニーランド、東京ディズニーシーどちらか一つのパークをご利用になれます。

※本件での入場は出来ません。

必ず事前にJTB店舗にて交換してください。

» 株式会社せいび広報社

TEL: 03-5713-7603 <http://www.seibikai.co.jp/>



パーツ物流センターを開設

自庫在庫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:PartsPlus

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/



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

パワーと回転円滑度同時観察
簡単コンプレッション測定

PAPATT 測太郎 ver.2.0

ば ば っ と そ ぐ た ろ う

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

京都府宇治市横島町十六12-1

0774-24-8885

taiyoshokai.co.jp



時代の流れを先取りしたスーパー乗るだけセット

株式会社 西自動車商会（沖縄県沖縄市）

※2016年4月1日より有限会社から株式会社へ変更

沖縄県沖縄市にある（株）西自動車商会（津嘉山修 代表取締役社長）は昭和49年に創業し、業界の様々な奔流を経験した後、全国的に広がる個人向け自動車リースを開発した。現代表である津嘉山修社長は平成9年に西自動車商会に入社し、11名のスタッフに囲まれ、いつしか経営サイドへと関わりを持つに至った。沖縄県内に3店舗の拠点を持ちこの程、豊見城市に新店舗をオープンさせた。

「当時は車検と一般整備のみを対象と



1か月の価格が一目で分かる

した事業形態で、車販はほとんど行っていませんでした。そんなこともあって、他社で新車や中古に乗り換えようと、お客さまがどんどん流出していきました。乗り換えのお客さまに対して訴求するためには、やはり販売力をつけなくてはなりません。しかし、車販と一言でいっても、他社がやっていないことをやらなければ、生き残ることは出来ません。そこで生み出されたのが『スーパー乗るだけセット』なのです」と津嘉山修社長。

単純に入口を攻めるといっても、他社の追従や自社が後発であるという穴を埋めることを考え、現在の成長の原点を生み出した。

3つの悪評を克服する

「リース商品は3つの問題点があります。まず、お客さまにメリットが無いとい

う点、2つ目は仕組みが難解な点、そして最後が儲からないという点です。これらの問題を克服しなくては販売することはおろか、認知していただけません。単純に他社がやっていないからといって、個人向けリースの販売を行ってはい意味がありません。『スーパー乗るだけセット』はこの3つの悪評を完全に克服させて世に出すことができました」と津嘉山社長。

ユーザーにメリットが無いのは価格的なメリットやローンとの違い、新車を買わないという県民性を打破させることで克服した。具体的には『乗るだけ以外の料金は毎月の支払いに組み込まれている』という単純明快な毎月の支払い金額並びに、車検や保険、消耗品といったものまで組み込まれていることを説明できて初めて克服できたと言える。

2つ目の難解な仕組みとは、リース商品そのものの存在であり、車を買いに來るユーザーにとってはローンとリースの違いなどは分からないのである。だからこそ、『リースを売る』という名目で商談を進めるのではなく、車の買い方の一つとして『スーパー乗るだけセット』を提案している。そして月々〇円という金額に全てが組み込まれているというシンプルな料金体系が好評を博した。

一番の問題点は、多くの整備工場の共通認識であろう、儲からないという点である。基本的にリースの仕事を下請けでやっているのは確かに儲かることはない。工賃も安く、代車代も出ないなど、仕事はあるが儲からない。実際に法人リースの仕事を請けていれば分かると思う。しかしながら、自社で販売し自社で顧客の管理をすることで、コストの削減と収益の確保が現実化できたのである。正に名前の如く顧客は『乗るだけ』という選択肢を選べるようになった。

ノウハウゼロで始めたリースの仕事は日を重ねるごとに成長する

リリースしてから爆発的に伸びたかという、やはり時間は掛かったという。

「リリースして最初の3ヵ月で10台ほどの販売が出来ました。その後2年経ち80台、3年目には250台と増えていきました。現在では年間800台の販売を行っています。必ず自社へ帰ってきていただけますので、定期点検や車検時、保険の更新、代替のタイミングでの接点を持つなど、他社流出が起きません。リリース当時、他社はもちろん全国的にも少数でありましたので、売り方や提案方法などは手探りで始まり、現在では9,000件以上のお客さまに恵まれています」と現在までを振り返る津嘉山社長。



商談はスムーズに進む

2代目がやりたい！全国に広がるスーパー乗るだけセット

全国127社の会社がスーパー乗るだけセットを展開している。月に2回研修を開いているが、10名以上の参加があるとのことだ。現在ではボランティアチェーンという形となっている。新規加盟希望者の多くは2代目社長（創業者の息子さんなど）で、目を輝かせて話を聞きにくるという。

「代表者の『やりたい』という方向性や将来像が固まることで、社員達は付いてきてくれます。このことが成果の上がる秘訣だと思います。『スーパー乗るだけセット』の研修会には2代目の息子さんがよく参加されます。自社に持ち帰って導入を検討されますが、創業者であるお父

様が納得されることもしばしばあります。これは次世代に向けた投資として十分理解され、支持されている証だと考えています。今後は加盟店を増やす方向性を考えております。お客さまにとって良いサービスが日本全国に広がることで、この自動車業界に育てられた恩を返せればと考えております」と津嘉山社長。

スーパー乗るだけセットの魅力は単純明快な価格帯と集客力にあり、自社の基盤顧客の創造に役立ち、永続企業となる最大の武器となりえる。



株式会社 西自動車商会

沖縄県沖縄市登川 2398

TEL098-938-255

FAX098-937-8191



作業前のキズ



リペア作業後の状態

隣の芝生は何色だ？ 特別編

ホイールリペアショップ社長インタビュー後編



やった分だけ儲かる 技術の習得が売上に！

吉森梨香 × 三好高史

前回、Art Muse 代表の吉森梨香代表にホイールリペアの世界へ足を踏み入れた経緯を聞き、創業時の苦労や顧客の創造についてでしたが、今回はよりビジネスの深掘りをしてまいります。

三好 ホイールリペア事業を始めるに当たってのアドバイスをいただければ。

吉森 私の場合ですが、認知されるまで半年は掛かりましたので、やはり準備期間が必要だと思います。現在月間で60台の作業を行っており、1日2台の作業とほとんどフル稼働です（笑）。ですが、自動車整備工場がサービスメニューとして内製化するのは良いと思います。というのも、一番苦労するのは集客の部分ですので、車検や整備で預かっている間にオプションで提案出来るからです。

三好 確かに、お客さまが何らかの形で来店された際に提案出来るようになれば、枠が広がりますからね。ところで、1本あたりの単価はどれほどなのですか。

吉森 大体1本2万から3万円です。お陰様で客層としては高級車のお客さまが多いので、作業に対して『この作業な

ら10万円でも支払いたい』と言われることもあります。このビジネスだけだと最低でも15台は月間作業しなければ厳しいと思います。

三好 確かにホイールリペアや美装だけとなると台数の確保や単価のアップが必要になりますよね。

吉森 そうですね。単価に関しては高級車だからといって極端に高くなるわけではないので、作業スペースと時間との戦いになると思います。ですが、1度作業を受けたお客さまはリピーターになっていただけるので、2度3度来られる方もいます。

三好 リピート率が高いのは良い商材の証拠ですね。今後はどのように事業展開していく予定ですか。

吉森 まず、現状の作業場から広い店舗に移って人を増やし教育していくことが急務です。お客さまの7割が直需で3割が下請けなので、出来るだけ直需のお客さまを増やしていく予定です。

三好 なるほど、今後に期待ですね。本日はありがとうございました。

現在、目標にしていた数値は大幅にクリアしており、ホイールリペアビジネスの好事例といえる。準備期間のことを考えると数ヶ月でやめてしまう事業所も少なくないビジネスでもある。しかし、今後、保有台数が減り一般整備や車検では儲けることが出来なくなってくることは自明の理である。今回のArt Museの事例はホイールリペアがメイン商材である。コーティングに次ぐ新しいビジネスチャンスを視野に入れていただければと思う。

Art muse!

株式会社 Art Muse

代表取締役

吉森 梨香



所 在 東京都世田谷区砧 4-19-6

電 話 080-8426-0969

営業時間 9:00 ~ 19:00

定 休 日 不定休

車のホイール修理、車のシート補修

レザーシートクリーニング

家庭のクッション・ソファなどの補修

車のコーティング、ヘッドライトリペア

お買い得クーポン

クーポンの有効期限は
平成 28 年 5 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。



自動車リサイクル部品販売・廃車買取・抹消手続

株式会社 辻商会

※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

旭川市シンボルキャラクター

環境 ISO14001 認証取得
品質 ISO9001 認証取得

このたび、環境安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

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

0120-16-6969
FAX 0166-49-2020
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

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
① 0197-44-3531 (本社)
② 019-632-1336 (盛岡)
③ 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
引取りは岩手県内に限ります

リサイクルパーツの新时代へ

株式会社 サンケイ商会

▶岩手県胆沢郡金ケ崎町西根中荒巻21-1

0120-41-4543
www.sankei-s.com

CUPON 廃車買取1,000円アップ

IS Sogo Co., Ltd.

自社在庫20,000点！
部品保証！

Re:Parts Plus
リパーツプラス

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

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

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

CUPON 新規のお客様に粗品を進呈 (車両買取、部品販売)

北浜 リサイクルセンター

オーフエ記念!!!

ご注文の際に「せいび界を見た」とお伝え下さい
※期間中、ご注文ごとに「特製 LED ペンライト」1 本進呈します。
(4月1日～5月31日まで)

リサイクルパーツ販売／廃車買取

顧客満足と環境安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

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

CUPON 特製LEDペンライト1本進呈!!

部品お問い合わせは
早い対応が自慢の **ナプロ** まで！
最新車種から旧車まで対応可能

ワクワクくるリサイクル
naproearth

リサイクルパーツ販売／廃車買取

ワクワクくるリサイクル

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

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

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

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

CUPON リビルドコンプレッサー1,000円引き



お買い得クーポン

クーポンの有効期限は平成 28 年 5 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。



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

株式会社 アートパーツ長野

▶長野県松本市島立1132-21

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

CUPON

ビスカスカップリング500円引き

業界初!!
保証書発行!

**くるまのパーツを
あなたにかわって検索!**

保証書付きの安心パック。自信を持って品質の保証を致しております!
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

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

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

CUPON

リビルトオルタネーター500円引き



株式会社 ラ・テール

リサイクル/リビルドパーツ販売・廃車買取

お気軽にお問い合わせ下さい

TEL **075-681-3431**
FAX **075-692-2090**
URL www.la-terre.jp
EML info@la-terre.jp

ご希望の部品を探します
全国のグループ店から高品質な
中古部品を取り寄せ可能です。

La terre co., Ltd.

▶京都府京都市南区上鳥羽南苗代町5-1

CUPON

廃車引き取り1台につき心ばかりの粗品を進呈



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5 6

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



廃車・不要車 買取り
リサイクルパーツ販売

TADA MOTOR CO., LTD. **株式会社 多田自動車商会**

あなたの愛車を、環境に配慮しながらいかに解体・
整備・調整しリサイクルパーツとして、活かします!

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

0120 - 980 - 557
FAX 0794 - 89 - 2019
www.118-2.com

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

CUPON

廃車引き取り1台につき心ばかりの粗品プレゼント



全国ネットでリサイクルパーツをお届けいたします。

株式会社 桃太郎部品

リサイクルパーツ販売 どんな車でも買い取り

車の買い取りやリサイクルパーツの販売を通じた循環型社会の構築を目標としています。

リサイクルパーツ販売/廃車買取

086 - 241 - 5678
FAX 086 - 246 - 2322
www.momo-parts.jp

株式会社 桃太郎部品

▶岡山県岡山市北区今保577

CUPON

廃車1台につき農薬不使用「天晴桃太郎パパイア茶」進呈



予約受付中!

自動車アフターマーケット **業界人の必携書**

経営戦略データ 2016

数字に強い経営者が勝ち残る時代。
アフターマーケットのデータをここに凝縮

予約特価 **2,000 円** (税込み)
※5月10日まで
定価2,400円(本体2,222円)/B5版/120ページ(予定)

<収録内容>

I 章 変化するメンテナンス産業	VI 章 自動車ユーザーの使用状況
II 章 県別継続検査台数実績	VII 章 メンテナンス・マーケット
III 章 ユーザー車検件数と伸び率	VIII 章 メンテナンス・事業者の推移
IV 章 自動車のストック<保有台数>	IX 章 分解整備事業者の経営実態
V 章 自動車のフロー<生産・販売台数>	X 章 全国市区郡別自動車台数・整備工場数

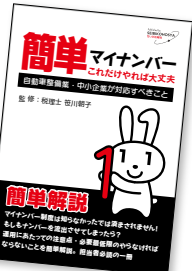
※弊社独自調査のデータ

簡単 マイナンバー
これだけやれば大丈夫

自動車整備業・中小企業が対応すべきこと

point!

- 必要最小限の対策方法を掲載
- 今やるべきことをチェックできる
- 制度についてわかりやすく解説



簡単 マイナンバー
これだけやれば大丈夫

自動車整備業・中小企業が対応すべきこと

監修：税理士 笹川朝子

ワールドビジネスサテライトに出演するなど、マイナンバー制度にいち早く取り組み、その活動に各メディアが注目する税理士!

A5版/本文約30頁 価格: **300 円** / 1冊 (税込・送料別)



お買い得クーポン

クーポンの有効期限は平成 28 年 5 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。

Master's LTD
Dealer Recycled Auto Parts

レンタカー

部品注文は専門スタッフが迅速に対応します。
不動態・中古車買取ります。**見積もり無料**

リサイクルパーツ販売／車買取／レンタカー

093 - 960 - 8382
FAX 089 - 960 - 8386
masters-coltd.com

有限会社 マスターズ
愛媛県松山市中野町甲923番地

CUPON レンタカーを利用していた方に
500円食事券1枚から進呈

エンジン1年保証／その他の機能部品も保証付きです

リサイクルパーツ販売

093 - 751 - 4182
FAX 093 - 751 - 8484
www.amaoka.net

有限会社 尼岡産業
福岡県北九州市若松区響町1-62-19

CUPON PCクリヤー500円引きで販売

北九州・苅田・行橋地区
廃車買取／リサイクルパーツ販売

リサイクルパーツ販売／廃車買取

093 - 435 - 2082
FAX 093 - 435 - 2078
www.parts-atm.com

株式会社 エイ・ティ・エム
福岡県京都郡苅田町鳥越町1-50

CUPON 廃車買取1台につき焼酎1本プレゼント

PC クリヤー
ヘッドライト専用 環境配慮型特殊塗料

① 耐久性 *Durability* 約2～3年
徹底的にこだわり、実現したのはその耐久性。
一度の施工で約2～3年の脅威の耐久性を実現しました。ぜひ一度体感してください。※

② 経済的 *Low cost* 作業時間 約45分
ヘッドライト交換ではなく、PCクリヤーの施工でコストを大幅に削減できます。作業時間も短時間です。もちろん、価格設定にもこだわりました。

③ 安全性 *Safety* 照度アップ
夜間や暗所での運転において、施工前との差が、大きな違いとなって現れます。照度が大幅にアップし、ドライバーの安全に大きく貢献します。

④ 環境配慮 *Ecology* VOC 削減
環境への優しさにこだわりました。開発に当たり、人や地球環境に十分配慮した材料を使用した製品を長期間試験錯誤し、完成させました。

九州・中国・四国地方の廃車・リサイクル部品は、
環境問題に本気で取り組む

システムオートパーツグループ西日本ブロック会員にお任せ下さい。

株式会社カネムラエコワークス
〒869-0412 熊本県宇土市岩谷曾町 2063-1
TEL. 0964-23-5462 FAX. 0964-23-5547

有限会社矢上商会
〒800-0206 福岡県北九州市小倉南区葛原東 1-3-33
TEL. 093-475-0731 FAX. 093-474-1115

日豊金属工業有限公司
〒800-0323 福岡県京都郡苅田町与原 319-1
TEL. 0930-22-5114 FAX. 0930-22-5554

株式会社モリタ
〒807-1136 福岡県北九州市八幡西区馬場山 8-15
TEL. 093-619-2929 FAX. 093-619-2955

長崎リパーツ
〒859-0401 長崎県諫早市多良見町化屋 1894
TEL. 0957-43-3058 FAX. 0957-43-1098

有限会社オートショップ・ケイ
〒870-0126 大分県大分市大字横尾 2097 番地
TEL. 097-520-5000 FAX. 097-520-5011

有限会社松本物産
〒870-0126 大分県大分市大字横尾 651-1
TEL. 097-520-3700 FAX. 097-520-3856

有限会社ほりおパーツ
〒671-0101 兵庫県姫路市大塩町 1977-5
TEL. 079-254-0450 FAX. 079-254-0308

有限会社大村自動車商会
〒683-0851 鳥取県米子市夜見町 1856-2
TEL. 0859-29-9248 FAX. 0859-48-1182

株式会社 BAN
〒708-0314 岡山県苫田郡鏡野町沢田 393
TEL. 0868-54-7788 FAX. 0868-54-7555

株式会社石井自動車商会
〒720-0836 広島県福山市瀬戸町長和 16-1
TEL. 084-952-3761 FAX. 084-952-3211

有限会社村上パーツ
〒739-0269 広島県東広島市志和町志和堀 367-1
TEL. 082-420-5577 FAX. 082-420-5576

下関メタル株式会社
〒752-0928 山口県下関市長府才川 1-43-71
TEL. 083-249-2151 FAX. 083-249-2152

有限会社濱商会
〒770-8002 徳島県徳島市津田町 4-3-18
TEL. 088-662-0315 FAX. 088-662-3944

有限会社吉岡商店
〒771-1402 徳島県阿波市吉野町西条東大竹 93-1
TEL. 088-696-5239 FAX. 088-696-3935

四国交産株式会社
〒763-0086 香川県丸亀市飯野町西分甲 578-11
TEL. 0877-22-5495 FAX. 0877-22-1527

有限会社マスターズ
〒791-1121 愛媛県松山市中野町甲 923
TEL. 089-960-8382 FAX. 089-960-8386

リサイクルパーツイナキ
〒799-3123 愛媛県伊予市中村 142-1
TEL. 089-982-2102 FAX. 089-946-7088

四国解体工業株式会社
〒787-0666 高知県四万十市楠島 960
TEL. 0880-37-3568 FAX. 0880-37-3569

地球にやさしい企業です。

カーズターミナルでは、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

① 053-444-0002

〒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

www.yatsuzuka.jp

▶ 車買取 ▶ リサイクルパーツ販売・買取



亀仙人

私たちは、リサイクル部品で地球にやさしい環境を創造します。

http://nakashima.gr.jp/



オートリサイクル ナカシマ

株式会社オートリサイクルナカシマ

大分県日田市上城内町 1365-3

TEL. 0973-25-6008

TEL. 0973-23-0327 (部品直通)

FAX. 0973-26-0006

有限会社オートリサイクルナカシマ福岡

福岡県筑紫野市山家 4073-32

TEL. 092-926-6008

TEL. 092-926-6298 (部品直通)

FAX. 092-920-3054

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...

ガラス破碎器具として!



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?

期限は **4 年間**

お客様の安心・安全の為に
必ずチェック!



ニッパイトーヨーコ

TEL : 03-6685-2024

FAX : 03-6685-2050

日本カーリット

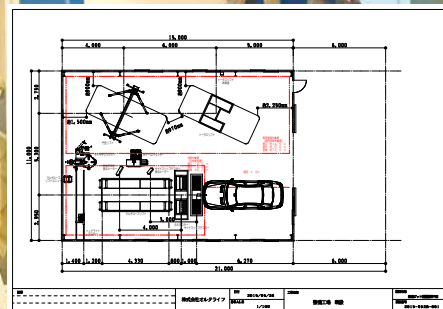
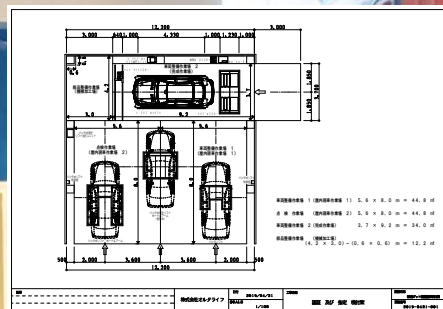
検索

〒104-0031 東京都中央区京橋 1-17-10

日本カーリット株式会社

オルタライフの設備投資支援サービス

LEADING
TOOL



業界初の設備投資最適化

コンサルティングサービス
で新設しませんか？

NEEDS.1



塗装ブースの配置、エアの配置、
塗料の倉庫の場所が決まらない。

ANSWER

工場のレイアウト決定

御社に伺いヒアリングをして、御
社が考えている使用用途に応じ
て御社にマッチした工場レイアウ
トを決定。

NEEDS.2



ブースの広さ、エアの設置数最適
な広さや数が全く分からない。

ANSWER

機材購入サポート

御社が考えている使用用途に応
じて、最適な機材の数、機材のス
ペックをアドバイスさせていただきます。

NEEDS.3



実際に使った時に使いにくかった
らどうしよう。相談相手がいない。

ANSWER

アフターフォローの徹底

実際に工場が完成してから1ヶ月
後に電話させていただき、現状を
確認させていただきます。

設備最適化コンサルティング

報告書付き

定価 100,000円

※当社で10万円以上の設備機材をご購入していただければ、上記の料金は無料
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



“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。
それがタクティ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
<http://www.tacti.co.jp/>

TACTI