業界最大級２万部発行はせいび界！

せいび界 SEIBIKAI

Published by SEIBIKOHOSYA せいび広報社

8

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

AUGUST.2016 VOL.608

平成28年8月号（毎月25日発行）平成28年7月25日発行／通巻608号（第47巻・第9号）

2016 自動車業界誌広報協力会

KTC 京都機械工具株式会社

http://ktc.jp/　お客様窓口 ☎0774(46)4159

※電話での受付時間は午前9:00～12:00、午後1:00～5:00まで（土・日・祝日および弊社休業日を除く）

KTC公式Facebookページ
https://www.facebook.com/kyototool/

KTC公式twitter
https://twitter.com/kyototool/

KTCファンクラブWEBサイト
http://fc.ktc.jp/

KTCオフィシャルショップ
http://ktcos.jp/

「生涯顧客化戦略」へさらなる飛躍。

今、顧客管理の革新へ。
時代をつかみ次代への繁栄をつなぐ、
最高のパートナー。

登場。

自動車整備業向け業務支援システム「モータージム スピア」

MOTOR JIM
SPIA

Service to succeed.
It is progress and inspire to tomorrow.
A high-performance system for automobile and your business.

for Windows

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。

小山昇に学んだ成功企業のヒケツをシリーズにて大公開!!

好評発売中

家業から企業へ変えた！～利益35倍への軌跡～

DVDシリーズ

第2弾　株式会社松尾モータース（自動車販売業）編

今や学習といえば、単に本を読んだりするだけでなく、映像でも学ぶことがごくごく当たり前になっている。そうした背景から誕生したのが、ここで紹介する「小山昇に学んだ勝てる社長の法則DVDシリーズ」である。このDVDは、中小企業経営のカリスマである、㈱武蔵野　代表取締役　小山昇氏が、氏の主催する「経営研究会」の会員企業600社の中から、自らが選抜した企業の成功の秘密を公開するDVDシリーズである。このうち、先月から3ヶ月に亘って紹介している（今月で3回目）のは、読者にもなじみの深い自動車販売業・㈱松尾モータースの成功事例の一端である。

みどころ③　〇〇〇を潰せ

倒産寸前の状態から、ダイハツ・スズキの販売台数兵庫県でNo.1（2012年）、自動車整備部門でも年間車検台数3,000台、オイル交換など月間800台の入庫台数、保険の新規契約件数4年連続No.1という輝かしい業績を上げるまでに回復した松尾モータース。

そこに至るまでには隣接地を借りるという要因が必要不可欠だった。しかもそれは一筋縄ではなく、当初、「上場企業にしか土地は貸さない！」が地主の意向だったが、この地主を動かしたのは本連載1回目で紹介した「環境整備」だった。毎日、社長自らが環境整備を実践しているのを、この地主の奥さまが目にしていたのである。

しかも小山社長の秘策により、無保証で借りられたこの隣接地に当初は整備ピットを2つ設置する予定だったのだが、最終的にピットは3つになった。小山社長曰く、「売れ過ぎたら渋滞を起こす。すると、売上も上がらないばかりか顧客満足度も落ちる（からピットも最大限用意すべきだ）」からである。

ここで言及している顧客満足度はクルマを購入したリピーターの満足度を指している。しかし、業績を拡大するにはそのベースとなるクルマを1台でも多く販売する必要があり、そのためには1つでも多くの商談を展開する必要がある。当然のことながら商談は立ってするものではなく、商談を行う座席スペースが必要である。小山社長曰く、「会社の業績は営業マンの数に正比例する。松尾モータースは商談スペースの数に正比例する」とのことで、先ほどのピット同様、商談スペースは多いに越したことはない。商談スペースを拡大するために、小山社長の出した指示とは？

- 小山昇と松尾社長の特別対談
- 松尾社長インタビュー
- 株式会社松尾モータースの社員3名のインタビュー
- 改善事例映像

コンテンツ多数収録！（全編約45分）

価格39,800円（税別）
（税込価格 42,984円）

株式会社武蔵野

Japan Quality Award 2000 Winner　Japan Quality Award 2010 Winner　国内初　日本経営品（中小規模部門）2度の受賞

勝てる社長の法則DVD　検索
http://president-power.com

特集　顧客戦略を考える
顧客固定化と集客の極意

既存客を守り、新規客を獲得するのが売上アップの秘訣

もはや散々使い古された言葉だが、自動車アフターマーケットの競争は激化している。実際に数字を見てみると、保有台数は 2014 年から 2015 年にかけて約 24 万台増えているものの、新車販売台数は約 52 万台減少、中古車販売台数も約 5 万台減少となっており、2016 年末の保有台数は今から厳しい結果が予想される。

クルマだけではなく、総人口も約 21 万人減少している。それでいて、微増ながらも整備工場数は増加しており、クルマと人口は減少していながらそれに反して整備工場は増加するという、壮絶なる顧客争奪戦が既に始まっているのだ。

コーヒー・ミルク・お菓子（自家製）
すべてを皿に乗せ、お盆で給仕

こうした厳しい環境下で売上を確保する上で、顧客に関する戦略としては大まかに 2 つが考えられる。1 つは今いる顧客をいかに自社に繋ぎ止めておくか、もう 1 つは顧客の自然減は不可避と捉えていかに新規客を獲得するか、である。

既存客を守るポイントの 1 つは、いかに快適な空間を提供できるか?

まずは既存客を守るポイントを考えてみたい。既存客は既に何がしか、自社と付き合いたいという接点を見出した顧客であると言える。そうした顧客に対しての究極の目標は（休業日は除く）毎日店に来ていただいて、その度にサービスの対価を支払っていただくことである。

とはいえ、毎日欠かさず行う行動である、食事に関するサービスを提供するレストランやファストフード店ならば、来店の度に毎回サービスの対価を支払っていただくというのは十分あり得るが、こうした店ですら毎日となると至難の技である。

ならば、毎日とまでは行かずとも、2 日～ 3 日に一度とすればどうだろうか? 2 日～ 3 日に一度は行きそうな場所の代表といえば、喫茶店（カフェ）である。現在でも、単にこだわりのドリンクメニューを提供するだけの、見た目はごくごくありふれた整備業もあれば、名は体を表すではないが、内装まで本格的なカフェ風にしている業者や、あるいはパティシエすら抱え込んでケーキまで振舞う業者（トップ写真右ページ）まで存在する。

ではなぜ、カフェなのかといえば、自動車購入のキーを握っているのが女性だからである。中でも 40 代前半の女性をターゲットとすべきなのである。右ページの表は年齢別・男女別の免許保有者数を表している。最も人数の多いボリュームゾーンは、男女ともに 40 代前半なのが一目瞭然である。

比べれば男性の方が人数が多いわけだが、男性が握っているのはあくまでもハンドルであって、家計を（も?）握っているのは女性なのである。ダイハツがカフェプロジェクトに取り組んでいたのも誰に向けて行っていたかを考えれば、自ずと分かるはずである。

パティシエの内製化はどちらを本業と呼ぶべきか

カラフルなプレゼントは顧客の目も楽しませる

■ 年齢別・男女別免許保有者数

（2015 年 12 月末）

区　分	男　性	女　性	計
16 ～ 19	581,074	393,726	974,800
20 ～ 24	2,575,850	2,188,314	4,764,164
25 ～ 29	3,079,057	2,719,280	5,798,337
30 ～ 34	3,598,118	3,270,573	6,868,691
35 ～ 39	4,109,262	3,774,079	7,883,341
40 ～ 44	**4,828,117**	**4,451,021**	**9,279,138**
45 ～ 49	4,291,528	3,946,394	8,237,922
50 ～ 54	3,906,993	3,544,558	7,451,551
55 ～ 59	3,583,424	3,166,376	6,749,800
60 ～ 64	3,846,682	3,194,736	7,041,418
65 ～ 69	4,350,942	3,258,806	7,609,748
70 ～ 74	2,977,543	1,733,587	4,711,130
75 歳以上	3,615,669	1,164,299	4,779,968
合　計	45,344,259	36,805,749	82,150,008

データ＜警察庁＞

新規客にいかにインパクトを与え、認知していただくか？

さて、顧客に対する戦略のもう一方、新規客の獲得を考えてみよう。ただでさえ少子高齢化社会を迎えた日本である。新規客を獲得しようと思っても、完全にまっさらな、他社と取引のない顧客を獲得するチャンスは、現状では限りなくゼロに近い。現在クルマを所有しているドライバーは多かれ少なかれ、どこかしらの整備工場やディーラーと付き合いがあると思って差し支えない。

そうした人たちを自社に振り向かせるには、いかにインパクトを与えるかに尽きる。ただし、社屋を塗り替えるとか、あるいは建て替えるとかいった対策では、インパクトの大きさに比例して手間もコストもかかってしまう。

そうした策が取れるのは、ごくごく一握りの整備工場でしかない。では何でインパクトを与え、自社に足を運ばせるか？ やはりそこは根強い人気の、「○○プレゼント！」なのである。

え、高級な商品、例えばお掃除ロボットが当たるなどのキャンペーンを展開するのか、だって？ たしかにそういった方法も一理ある。しかし、高級なプレゼントは、やはりそれに見合った高額な商品・サービスを購入・利用していただいた方に対して贈りたいもの。となれば、「クルマを購入していただいた方の中から抽選で」となりがちだ。自ずと同じ客の来店頻度が増えるかといえば、言わずもがなである。

やはり、新規客であっても何度も足を運んでいただいて、顔なじみになり、ゆくゆくはリピーターになっていただきたいもの。そのために、何度も足を運んでいただけるような仕組みとは、来店すれば必ずもらえるプレゼントである。

プレゼントを陳列する事で顧客の焦りを生み商談をスピード化する

しかもここでのターゲットも、やはり40 代前半の女性＝主婦層であり、彼女たちが喜びそうなプレゼントを用意するのである。すなわち、ティッシュであったり、特に年末を控えた時期に多いのが洗剤などといった日用品である。こうした日用品であれば、大量に仕入れれば単価は安く済む。今であればインターネットで検索をかければ、山のようにヒットするはず。

そんな中でもこうしたノベルティーに特化した業者も存在する。それは・・・・・・。

ノベルティ用途!! 福利厚生に!!
大手上場メーカー102社商品 最大77%OFF

イベプレ

※イベプレ…イベントプレゼントの略です

送料0円!

※離島を除く

※価格は1個当たりの価格になります

XYLISH ブレスクリアミント

■賞味期限:2016年11月2日
1個188円の品

20個入 81円 56% OFF!

200個入 63円 66% OFF!

※お酒ではありません

ウェルチ 濃密ライチカクテル900ml

■賞味期限:2016年11月1日
1個280円の品

12個入 165円 41% OFF!

オーマイプラス 粗びき肉の贅沢ボロネーゼ

■賞味期限:2016年12月8日
1個250円の品

12個入 153円 38% OFF!

24個入 121円 51% OFF!

ウコンの力 レバープラス 粒タイプ

■賞味期限:2017年8月21日
1個1,598円の品

10個入 401円 74% OFF!

3粒×10袋入

24個入 359円 77% OFF!

販促品ならおまかせ!!

ピレパラアース防虫力 柔軟剤の香り

1個370円の品
※香りはおまかせ

10個入 195円 47% OFF!

24個入 175円 52% OFF!

アサヒ アミールウォーター 300ml

■賞味期限:2016年11月1日以降
1個150円の品

24個入 67円 55% OFF!

機能性表示飲料

まるごと大豆油400g

■賞味期限:2017年4月21日
1個600円の品

10個入 315円 47% OFF!

24個入 288円 52% OFF!

ライオン クリニカアドバンテージリンス スッキリタイプ 900ml

1個700円の品

6個入 296円 57% OFF!

63% OFF

398円セット

※ケースでのお届けになります。
※セットアップは御社でお願いいたします。
※商品内容は変更になることがございます。
※紙袋はイメージです。

数量限定!!
お早めに

- どでかいラーメン　吉村家監修　とんこつ醤油
- おむすび山　トマト＆エッグ
- いなば　ツナとココナッツミルクスープ
- オーマイ　和パスタ好きのためのうめ昆布
- おかずごはん　アジアン鶏飯
- カレーパートナー　まろやかペースト　ミルククリーム風味

■発注ロット：60セット1,100円相当
賞味期限：2016年10月8日以降

FAX：03-3231-7277
株式会社イノベンチャー行

FAX注文書

ご注文日	月　日

ご依頼主	お届け先（左記と異なる場合のみご記入ください。）
社名	社名
ご担当者様名　様	ご担当者様名　様
住所　〒 TEL	住所　〒
TEL/FAX	TEL/FAX

お願い

弊社の商品はノベルティ(販促用プレゼント)及び、福利厚生のみの用途限定とさせていただいており再販は固くお断りしております。
ご購入後のトラブルを避けるために、用途限定の旨を同意の上、ご注文ください。

☐ 上記に同意します。　（←チェックボックスに　レ　をお願いします。）

ご注文の流れ

① 注文されたい商品のケース数・合計金額をご記入いただきFAXをお送りください。
② 弊社指定業者より商品を発送いたします。※送料は全国無料！（離島を除く）
③ お支払は月末締翌月末払いです。弊社より別途、請求書を郵送いたします。

個数によりケース単価が異なるものがございます。恐れ入りますが、ご希望のお届け個数のケース単価をご記入ください。
↓（税別表示）

	商品名	ケース単価	発注ケース数	合計金額
1	ブレスクリア（20個入/1,620円　200個入/12,600円）			
2	ウェルチ濃厚ライチカクテル900 ml（12個入/1,980円）			
3	ｵｰﾏｲ粗びき肉の贅沢ﾎﾞﾛﾈｰｾﾞ（12個入/1,836円　24個入/2,904円）			
4	ｳｺﾝの力ﾚﾊﾞｰﾌﾟﾗｽ/粒ﾀｲﾌﾟ箱(10個入/4,010円　24個入/8,616円)			
5	ﾋﾟﾚﾊﾟﾗｱｰｽ防虫力 柔軟剤の香り(10個入/1,950円 24個入/4,200円)			
6	アミールウォーター（24個入/1,608円）			
7	まるごと大豆油400g　（10個入/3,150円　24個入/6,912円）			
8	ｸﾘﾆｶｱﾄﾞﾊﾞﾝﾃｰｼﾞﾘﾝｽｽｯｷﾘﾀｲﾌﾟ900ml（6個入/1,776円）			
9	398円セット（60セット/23,880円）			
			総合計金額	

※**お申込み受付後、土日祝除く7日程度**でご指定のお届け先まで発送いたします。

※価格は税別表示です。送料は全国無料！（離島を除く）
※写真はイメージです。実際のパッケージと一部異なる場合がございます。

お問い合わせは**株式会社イノベンチャー**まで
TEL:03-6202-1590（平日10:00～18:00 **土日祝休み**）

懇談会に臨む柳田社長（右から２人目）他、役員の面々

株式会社バンザイが定時株主総会・取締役会を開催

新役員人事も発表

90期は増収増益に

㈱バンザイは、去る6月28日に第90期定時株主総会・取締役会を開催、その後、恒例となっているプレス懇談会をバンザイ本社ビル（東京都港区）にて行い、平成27年度業績報告、平成28年度の役員人事並びに営業方針、新商品について発表した。

同社の第90期の売上高は303億4,800万円（前期比25億3,000万円増）、営業利益は10億3,200万円（前期比2億7,000万円増）、経常利益は9億6,400万円（前期比2億3,600万円増）、当期純利益は5億7,500万円（前期比1億5,000万円増）と、増収増益となった。特に大型車ディーラーの設備更新に伴う機器の販売などが好調に推移したこと、また車検時におけるヘッドライトの測定方法変更に伴うヘッドライトテスターの代替需要も相まって、売上高、営業利益額、経常利益額とも近年にない結果となった。

第91期において同社は、「2020年の創業100周年に向けた事業戦略を着実に実行」し、「さらなる商品力の強化」を図ると共に、「人材育成に注力」することを重点政策として取り組んでいくとしている。そして、これからも時代や環境の変化に合わせた改革を実行し、100年の歴史の中で築き上げてきた信頼という価値に加え、次の100年を支える競争力とブランド価値を一層高めることによって、持続的成長を図ると共に、強固な企業体質を築いていく構えだ。

第91期の各取締役

（敬称略）

代表取締役社長
柳田　昌宏

専務取締役
（営業本部　営業本部長）
浅沼　芳政

常務取締役
（営業本部　管理本部長）
佐藤　誠

取締役
（営業本部　営業副本部長）
藤盛　保包

取締役
（東京支店長）
飛田　敏行

取締役
（経理部長）
上林　宏行

取締役
（営業情報企画部長）
山本　正明

監査役
高山　正敏

監査役（重任）
岩知道　真吾

監査役（重任）
佐藤　圀臣

相談役
藤下　努

MSC経営戦略会議

第39回 定時総会
第110回 研究会

講演・㈱ジェイシーレゾナンス
代表取締役社長　松永博司

全国の有力自動車整備工場が集まり、自動車整備業の勝ち残り策を研究、発表、視察などを行うMSC経営戦略会議（山崎　太議長）は去る6月23日に第39回定時総会、第110回研究会を開催した。定時総会では、27年度の実績報告を行い、昨年に行った行事を振り返った。28年度の事業計画として、昨年にも講演を行ったダイハツ明石西店の見学、神戸マツダ大久保店の見学などを発表した。研究会では『クルマの進化と今後のアフターマーケット』と題し、IAAEの事務局からイベント、コンサルなど幅広く手がける㈱ジェイシーレゾナンスの松永博司代表取締役が講演を行った。

「クルマの進化と今後のアフターマーケット」と題しました今回の講演ですが、自動車そのものが現在、どのような進化をしているか、そして今後どのように進化し、それに対応するために何が出来るかを考えていきたいと思います。

まず、進化という意味では4つの進化があります。一つ目が安全面です。皆様ご存知の通り、スバルのアイサイトを皮切りに自動ブレーキが増えております。2016年の新車の50%はカメラやセンサーが付いた衝突軽減車両になっております。今後、先進的なシステムが増えることがあっても減ることはありません。進化を受け入れて何処に『ニッチ』があるかを見出さなければなりません。

次に環境面の進化が挙げられます。排ガスはもちろんのことですが、塗料や車体を構成する素材の変化が考えられます。ドライカーボンや形状変化金属なども海外メーカーは使ってくるでしょう。素材が変わるということは、塗装が変わります。自動車整備に加えて車体整備も変化していきます。

三つ目が効率です。ダウンサイジングによる燃費向上は効率という意味では適切ですが、一方でユーザーはクルマを所有することの効率を考えています。使い方や持ち方、クルマに対する考え方など、ユーザーに変化が見られます。新車販売ではなく、リースが増えている背景には、そういったユーザーの心理があると思われます。リースが増えるということは、サービスに影響が出ると言えます。日替わりや月替わりで乗るクルマが変わり、月々支払う金額が同一といったサービスも出てきます。正に今までにないクルマの使い方であり、ユーザーにとって効率の良い使い方といえます。

最後が快適性の進化です。車内の快適性の向上は目まぐるしいものがあり、スマートフォンを代表する電子デバイスに対応する車両が増えております。遠隔操作や地図、GPS機能を活用するなど様々な変化が起きており、これらが起こすトラブルについては作業が出来るか出来ないかの前に知っているか知らないかということが問われます。

といった具合に多くの進化が現在進行形で起きております。これを受け、様々な事業を始めている工場があります。ある所は24時間営業を始め、ディーラー等の下請けをしたり、コーティング受注を月間400件以上受ける整備工場、入庫車両の2年後の査定額を出し、代替に繋げるなど様々です。アフターマーケット自体も変わってきます。

鶴島自動車整備工場㈱
コバック北宇和島店

愛媛県宇和島市伊吹町1547番地
TEL　0895-22-0378
FAX　0895-25-3184

5年先を見るとコバック

コバックオープン時の集合写真

愛媛県宇和島市にある鶴島自動車整備㈱（川口 司代表取締役社長）は大型、法人を得意とした整備工場である。創業は昭和19年と、約80年の歴史を持つ「バス・トラックや法人客がメインの整備工場として安定はしていました。ですが、次第に目減りを感じていました。高齢者が増え、年々、人口も減少傾向になる中で、個人のお客様の比率は全体の1割に満たない状況でした。全体のパイが減ってしまう中で、自社の入庫率が低いことに危機感を覚え、『一般顧客を囲い込むなら今しかない』と考えました。ですが、いざやろうとしても、業務改革は容易ではありませんし、今までのやり方、そして考え方を根本的に変えなくてはいけないと思い、コバックへ加盟をしました。お陰様で、オープンイベントでは5日間で300台の入庫があり、260台の予約を獲得出来ました」と川口司社長は語る。

①

②

③

④

① これまで受付は立って対応していたが、しっかりと個人のお客様へ対応することで信頼感を得た

② 社内の雰囲気も明るく一新し、キッズスペースや待合スペースなども作った

③ 社員を辞めさせたくない、という想いから個人客も取り込むようになったが、法人客の受注も多い

④ 効率が良いコバックの仕組みにより社内の業務改善が大幅に進んだこと、さらに社員全員の意識改革効果が非常に大きい。

自分では出来ないことを一緒に考えてくれるコバック

「これまでの自社のやり方では他社とは比較出来ません。近隣には車検専門店を謳うようなライバルはいないこともあり、これまでのサービスとは違った車検を実施していけることを期待しています。『車検に出しても何も変わらない』というようなお客様から『コバックに車検を出してよかった』と言っていただけるように頑張っていきます。さしあたっては『コバック』というブランドそのものも広めていかなくてはいけませんので、ケーブルテレビやバス車体看板など戦略は尽きません」と川口社長。

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@kobacway.com

CONTENTS

せいび界 SEIBIKAI
AUGUST.2016
VOL.608

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

page03 家業から企業に変えた！～利益35倍の軌跡～③

page04 特集：対顧客戦略を考える
顧客固定化と集客の極意

page08 企業インフォメーション
株式会社バンザイが定時株主総会・取締役会を開催

page09 MSC 経営戦略会議
第 39 回　定時総会・第 110 回 研究会

page28 元気印工場
「車検と車販」本気になるとまだまだ増えた !! まだまだ伸びる !!

自動車整備

page10 コバック導入店レポート
コバック北宇和島店（鶴島自動車整備工場 株式会社）

page12 整備工場における故障診断整備のススメ
エアコンシステムの概要 ②

page17 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？

page16 隣の芝生は何色だ？

page22 あいおいニッセイ同和自動車研究所
技術セミナーのご案内

page24 内海正人先生の労務相談室

製品関連他

page27 読者プレゼント

page30 BOSCH 電動ツールのススメ

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

せいび界
2016年8月号
平成28年7月25日発行
（毎月25日発行）
通巻608号（第47巻・第9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
株式会社丸徳商会
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
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社
有限会社旭自動車商会
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ディベロプメント
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

エアコンシステムの概要 ②

■ エアコンのトラブル事例

先月号ではエアコンシステムの概要を説明しました。構成部品の概要を今一度確認いただけたと思います。さて、今月はエアコンにまつわるトラブル事例を解説したいと思います。

■ 代表的なトラブル事例

エアコンのトラブルというと、ほとんどの場合、冷えないというトラブルになると思います。この季節ですから最も多いトラブルではないでしょうか。コンプレッサーの異常や構成部品の異常など、様々な要因が考えられます。では、何故冷えなくなるのでしょうか。原因としては下記のようなものが考えられます。

① 冷媒充填量不良（過多・小）
② コンプレッサーベルトの緩み
③ コンプレッサー吐出不良で
　ガス圧が上がらない
④ コンプレッサーオイル過剰
⑤ エアコンサイクル内の詰まり
⑥ エアコンサイクル内エア混入
⑦ エキスパンションバルブ開度不良
⑧ コンデンサーガン目詰まり
⑨ 電動ファン作動不良
⑩ エンジンファンカップリング不良
（アイドル時のみ不良）

上記が代表的なトラブルとして挙げられます。このようなトラブルを未然に防ぐにはACSを活用するか定期的なメンテナンスを実施する必要があります。

■ 定期的なメンテナンス

何も大きな機械を入れなくても定期的なメンテナンスが出来ます。トラブルに対する原因を挙げていくと

① 高低圧共に高い…冷媒過多のために、回路の中を液冷媒が循環し、エバポレーターでも気化しない。コンプレッサーは液体を圧縮するために高負荷になっており、破損に繋がる。

② 高低圧共に低い…冷媒過少のために高圧が上がらず、効率よく機能しないために冷えない。

③ 高圧が高く低圧が低い…エキスパンションバルブの詰まり。サイクルが詰まるために高圧側が以上に上昇、低圧側は無理な吸引をするために真空状態になる。コンプレッサーが高負荷により破損に繋がる。

④ 高圧、低圧共に高い…エキスパンションバルブが開き過ぎている。エバポレーターへの冷媒流量が多く、気化しない。よって低圧圧力も下がらない。冷えが悪く、液体のままコンプレッサーに戻ってくるため、コンプレッサーは高負荷になる。そのため破損に繋がる。

いずれのトラブルも冷媒量管理と回路内の不純物によるトラブルになります。冷媒量の管理はとても重要で、真空引きを十分に実施して基準充填量を充填することがエアコントラブルをなくし、快適な車内空間を作ります。同時にコンプレッサーオイルの管理もオススメします。回路内の液体は全て基準量を守ることが重要です。

■ 新規ビジネスで収益アップ

夏場は絶えないエアコントラブルですが、皆様もコンプレッサーの交換など経験したことがあると思います。未然に防ぐためにニューサービスとしてエアコンサイクル洗浄機（ボッシュ ACS751）の提案を数回に分けて紹介しております。『お客さまに喜ばれるサービス』として登場以来好評のACSですが、今回紹介するトラブルのほとんどを軽減または防止が出来ます。定期的なメンテナンスを顧客に展開し、新しいビジネスに今年こそ挑戦してみてはいかがでしょうか。

監 修：ボッシュ株式会社 長土居大介

GENUINE

Seiken ブレーキパーツ フルード

高品質！ 高性能！

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	八王子	03(5574)7860	四　国	087(804)7011
仙　台	022(235)1551	横　浜	03(5574)7860	福　岡	092(411)0836
宇都宮	03(5574)7860	名古屋	052(331)8621	鹿児島	099(257)5052
大　宮	03(5574)7860	大　阪	06(6458)7451	沖　縄	098(856)6880
東関東	03(5574)7860	広　島	082(292)8511		

●製造元　ISO9001・ISO14001認証取得 JIS認定工場

GENUINE 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

トヨタ初の国産乗用車・トヨダAA型（1936年）

変わらぬ想いで、これからも。

トヨタの社会貢献活動の原点は、創業前まで遡ります。
1890年、創業者 豊田喜一郎の父・佐吉は、
苦労する母親の姿を見て、「豊田式木製人力織機」を発明しました。
1925年には蓄電池の発明奨励のため、
帝国発明協会に寄付を約束するなど、
その生涯は人々の生活を豊かにするための支援に尽力するものでした。
佐吉の精神は喜一郎へ受け継がれ、
さらには今日のトヨタの社会貢献活動へとつながっています。
すべての方々に笑顔になっていただける企業をめざして。
私たちはこれからも、地域の社会課題の解決を通じて、
「いい町・いい社会」づくりに取り組んでまいります。

トヨタ　社会貢献　検索　トヨタの社会貢献活動の情報は、インターネットで詳しくご覧いただけます。

トヨタ自動車株式会社

こんな風景
見たことありません
Car？

written by 南澤　徹
自動車事業本部　シニアコンサルタント

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。

棚ぼた紹介依存症

―どなたかお車をお探しの方いらっしゃいませんか？

切羽詰まった月末に、ダメモトのお願いを試みる。上目遣いにお客さまの表情を伺ってみる。にっこり笑うお客さま。「しようがねぇなぁ。今度何かサービスしろよ。こないだ車検が高くなりそうだって、ぼやいてた知り合いがいるから、会ってみるか？」

ラッキーパンチ！ 棚ぼた紹介！ とんとん拍子で話が進み、お客さまも同席の下、何と即日受注もゲット！だから紹介はやめられない。

しかしやっぱりラッキーパンチはラッキーパンチ。なかなか思うようには出てこない。いつもお願いしているけれど、実のところ、３ヶ月に１回がいいところ。ほとんどの場合は不発弾。

「う～ん、いないねぇ…」「いたら、声かけておくよ」「探しておくよ」いつまで待っても、返ってこない不発弾。お願いします！と任せた手前、急かすのもなんだか気が引ける。あ～あ、いつかは先輩みたいに毎月ラッキーパンチが出るようになるのかなぁ。

棚ぼた紹介依存症。ラッキーパンチは毎月出ません。毎月紹介を出せるのは、出せるだけの活動をしているから。紹介営業活動を実践しているから。

依頼しっ放しは、やめにしよう。ラッキーパンチを待つだけの紹介活動はやめにしよう。紹介依頼も刈り取りが大事。クロージングまでが紹介営業。「依頼しっ放し」の方が、よほど失礼な話。

「探しておくよ」のご好意を、放置して枯れさせたのは他でもない自分。ラッキーパンチに味をしめ、紹介が天からの恵みだと勘違い。「運」は自ら引き寄せる。依頼活動はそのままに。ラッキーパンチだけを狙うのはやめにする。「運」を更に引き寄せる。依頼の結果を聞きに行く。

お客さまに「探していただく」のだ。お客さまに依頼をしたのだ。結果を確認しに行くことは当然のこと。お客さまから報告してくれるなんて、それこそレアなラッキーパンチ。

１ヶ月以内に、「探しておくよ」の結果を聞きに行こう。紹介のことを忘れているお客さまも多くいる。それは、これまで依頼しっ放しだった自分のせい。

２度目がダメでも、３度目を。忘れられていたら、もう一度。「すぐに買うお客さまでなくても構いません。入庫からでも構いません。是非、職場の部下の方に聞いてみていただけませんか？」少しハードル引き下げて、依頼をしたら確認を。棚ぼた紹介プラスアルファで、３ヶ月に１度が変わってくる。

まかせて安心 “くるまのリサイクル”

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！

隣の芝生は何色だ？

三好　高史

㈱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」

日本のサービス

皆様は海外へ出張や旅行に行くことはありますか。先日、私は海外出張でインドネシアに行きました。当然のように言語や文化の違いに異国情緒を感じましたが、一番の驚きがスーパーマーケットで買い物をした時でした。というのも、レジ係の方が購入した商品をカゴの中から取り出し、おもむろに投げて袋詰めしたからです。日本では商品を投げることは有り得ないと思います。

おかげで日本のサービスの素晴らしさに改めて感動しました。しかし一方で、日ごろ我々が受けているサービスや、行っている仕事というのが、海外と比べると圧倒的にサービス過剰であるのではないかと思いました。ですが、最早、当たり前に受けているサービスは日本では既にサービスではなく、文化として根付いており、それでは差別化できなくなっています。『差別化をして顧客満足度を上げよう』と頑張っても満足度を上げる施策が他社でも実施しているものでは、差別化したとは言えません。

本気でやっていますか？

では、差別化とはどういったことになるのでしょうか。会社によって見せ方は違うと思いますが、一貫して言えることがあります。それは『毎日を本気で過ごしているか』ということです。仕事や遊び、何事も本気で取り組んでいるかということが重要です。

社長自らが本気で仕事をしている、本気で社員教育をしている、という会社は社員が感化され、満足度が高まります。そして顧客満足度も高まり、それが差別化に繋がります。行動する内容ではなく、行動する本気度が実績に繋がると思います。

中途半端が一番疲れる

仕事のさじ加減というのは自分でしか分かりません。『今日頑張ったぞ』と本気で思えるほど頑張っている方からは『疲れたから明日やろう』などと否定的な言葉は出ませし、翌日に残るような仕事をしません。もちろん、状況によって違うと思うので、頑張った人でも翌日に仕事を残すことや本当に疲労困憊になることもあるかもしれませんが、今日の仕事の『疲れ』は本気で頑張った『疲れ』でしょうか？本気で取り組み、充実した日々を送っているか、自分に問いかけてみてください。

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
株式会社 福島リパーツ
お気軽にお問い合わせください。
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 ■ スポイラー
■ セルモーター ■ バンパー ■ 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
査定無料
廃車、事故車買い取ります!!
詳しくは WEB をご覧下さい
〒963-0102 福島県郡山市安積町笹川字北向 72　info@f-reparts.co.jp　サービス・取り扱いパーツの詳細は　www.f-reparts.co.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

ホームページを作った後はどうするの？

「ホームページを作ったけど、お客さんが来ません」

整備工場さんがホームページを作った後、大多数の方がお客さまを集める所でつまづきます。一生懸命考えて作ったホームページを見てくれる人がいないのです。

インターネット上には、1日あたり何十万ページものをホームページが作られています。そんな中で、どうやったら自分のホームページを見てもらえるのでしょうか？

インターネット業界は過当競争になりつつあり、単にホームページを作ればお客さまが見に来てくれる時代ではありません。むしろ作ってからが大事です。ホームページを作った後は、インターネット上の集客も考えなければならないのです。

広告手法は2種類に大別されます

では、実際のところホームページを作った後はどうすれば良いのでしょうか？ その方法は大きく二つに大別されます。一つは「広告を出す」こと。もう一つは「コンテンツを出す」ことです。

広告の場合は「検索連動型広告」がオススメです。自社工場のエリアに限定してインターネット広告を出稿する事ができますので、小予算からテストできます。

もう一方の「コンテンツを出す」という方法とは、ブログやFacebookを活用して「あなたのお店は日々どんなことをやっているのか？」「どのような整備を行っているのか？」など、自ら情報発信してあなたのことを知ってもらい、共感してくれるお客さまを集める方法です。この方法の場合、基本的に無料でできます。無料でできる反面、継続的な努力が必要となり、成果となるまで多少の時間がかかります。

理想はこれら2つの方法を組み合わせることです。即効性のあるインターネット広告を活用して集客を図りつつ、ブログ等でお店の内情を公開して共感してくれたお客さまを集める。2つの方法を同時並行することが望ましいですが、両方ともノウハウが必要となり、手間もかかると思います。

ちなみに私たちがどうやって成功させているかというと、最初はブログやフェイスブックの活用に絞って集客活動を行っています。インターネット広告はお店に余裕ができてから着手するようにしています。ブログやFacebookなどのコンテンツ提供を行う広告手法は、やり方さえ間違えなければ失敗することがありません。現に私たちはコンテンツを提供する方法だけで集客しています。

みなさんも、ホームページを作る前後で、ご自身に合ったコンテンツ提供型の集客手法を考えて実行することをお勧めいたします。

「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。

暑中見舞い申し上げます

一般社団法人
自動車公正取引協議会
会長　西川廣人
〒100-0014
東京都千代田区永田町一―一―三〇
電話　〇三（五五一一）二二一一
ＦＡＸ　〇三（五五一一）二二一二

一般社団法人
日本自動車販売協会連合会
会長　久恒兼孝
〒105-8530
東京都港区芝大門一―一―三〇
日本自動車会館15階
電話　〇三（五七三三）三一〇〇（代）

一般社団法人
日本自動車整備振興会連合会
日本自動車整備商工組合連合会
会長　橋本一豊
専務理事　木場宣行
〒107-6117
東京都港区六本木六―十―一森タワー十七階
電話　〇三（三四〇四）六一四一（代）
URL　http://www.jaspa.or.jp/

全国自動車大学校・整備専門学校協会
（略称・ジャムカ）
会長　中川裕之
副会長　齋木寛治
〒160-0015
東京都新宿区大京町三一
ヴィップ新宿御苑一一〇一
電話　〇三（三三五六）七〇六六
ＦＡＸ　〇三（三三五六）七三七〇

日本自動車部品協会
理事長　青木乙彦
〒105-0001
東京都港区虎ノ門一―十一―七
電話　〇三（三五八〇）五二三一
ＦＡＸ　〇三（三五八〇）五二三二

日本自動車車体整備
協同組合連合会
会長　小倉龍一
〒101-0027
東京都千代田区神田平河町一
（第三東ビル九階九一一号）
電話　〇三（三八六六）三六二〇
ＦＡＸ　〇三（五六八七）三二〇三

一般社団法人
神奈川県自動車整備振興会
神奈川県自動車整備商工組合
会長
理事長　宮原郁生
〒224-0053
神奈川県横浜市都筑区池辺町三六六〇番地
電話　〇四五（九三四）二三一一（振興会直通）
電話　〇四五（九三三）七九〇一（商工組合直通）
URL　http://www.car-jp.com/

一般社団法人
東京都自動車事業振興協会
会長　鈴木今朝雄
副会長　板橋一男
専務理事　和田成生
〒134-0088
東京都新宿区住吉町1番15号並木ビル七階
電話　〇三（三三五七）〇七五五
ＦＡＸ　〇三（三三五七）〇七五六

JASEA
一般社団法人
日本自動車機械工具協会
会長　中谷良平
副会長　柳田昌宏
〒160-0022
東京都新宿区新宿七―二三―五
電話　〇三（三二〇三）五一三一（代）
URL　http://www.jasea.org/

一般社団法人
愛知県自動車整備振興会
愛知県自動車整備商工組合

会長
理事長　坪内協致

〒466-8558
愛知県名古屋市昭和区滝子町三〇―一六
電話　〇五二（八八二）三八三四(代)
ＦＡＸ　〇五二（八八二）三八四二

一般社団法人
栃木県自動車整備振興会

会長　喜谷辰夫
副会長　小平雅久
副会長　實川　光
副会長　阿部健三

〒321-0169
栃木県宇都宮市八千代一―九―十
電話　〇二八（六五九）四三七〇

一般社団法人
埼玉県自動車整備振興会
埼玉県自動車整備商工組合

会長
理事長　岩田　淳

〒331-8555
さいたま市西区大字中釘二〇八二番地
電話　〇四八（六二四）一二二一
ＦＡＸ　〇四八（六二四）一二〇〇

ＢＳサミット事業協同組合

理事長　磯部君男

〒104-0031
東京都中央区京橋三―九―四
新京橋ビル三階
電話　〇三―三五三八―二九〇〇
ＦＡＸ　〇三―三五三八―二九〇一
URL　http://www.bs-summit.jp/

全日本ロータス同友会

会長　成毛政孝

株式会社
株式会社　ロータス
ロートピア

〒105-0014
東京都港区芝二―三―三芝二丁目大門ビルディング6階
電話　〇三（三四五七）一二四一
ＦＡＸ　〇三（三四五七）一二四六
http://www.lotas.co.jp/

ＤＲＰネットワーク株式会社

代表取締役会長兼ＣＥＯ　津島信一

〒125-0053
東京都葛飾区鎌倉三―十八―一
電話　〇三―三六七三―五五五二
URL　http://www.5552.co.jp

イサム塗料株式会社

代表取締役社長　古川雅一

〒553-0002
大阪市福島区鷺洲二―十五―二十四
電話　〇六（六四五八）〇〇三六
ＦＡＸ　〇六（六四五八）〇〇三〇

タイヤゲージ及び
樹脂パーツ補修キット製造・販売
旭産業株式会社

代表取締役　山田誉路

〒146-0082
東京都大田区池上一―二二―一三
電話　〇三―三七五一―六一二四
ＦＡＸ　〇三―三七五四―四三四三
URL http://www.air-asahi.com/

学校法人
専門学校
日栄学園
日本自動車大学校

理事長
学校長　矢部　明

〒287-0217
千葉県成田市桜田二九六―三八
電話　〇四七六―七三―五五〇七(代)
ＦＡＸ　〇四七六―七三―五五〇八
http://www.nats.ac.jp

暑中見舞い申し上げます

IYASAKA

株式会社イヤサカ

代表取締役社長　大山　喜佐男

〒113-0034
東京都文京区湯島三丁目二六番九
電　話　〇三―三八三三―六一一一
ＦＡＸ　〇三―五六八八―七〇六一

ALTIA

株式会社アルティア

代表取締役社長　佐藤　正幸

〒134-0088
東京都江戸川区西葛西七―二十―一〇
電　話　〇三―五六五九―八一六〇
ＦＡＸ　〇三―五六五九―八二三六

BANZAI

株式会社バンザイ

代表取締役社長　柳田　昌宏

〒105-8580
東京都港区芝二―三一―一九
電　話　〇三―三七六九―六八八〇
ＦＡＸ　〇三―三四五六―四六九一

自動車整備業システム モータージムＦシリーズ

ベースシステム株式会社

代表取締役社長　平間　律子

〒143-0015
東京都大田区大森西三―三一―八
ロジェ田中ビル六Ｆ
電　話　〇三（三二九八）七〇五一㈹
ＦＡＸ　〇三（三二九八）三四九三

三栄工業株式会社
三栄電子機器株式会社

代表取締役社長　山田　勝己

〒213-0032
神奈川県川崎市高津区久地八五三番地一
電　話　〇四四（八三三）二三五一
ＦＡＸ　〇四四（八一一）六六五九

ANZEN

安全自動車株式会社

代表取締役社長　中谷　宗平

〒108-0023
東京都港区芝浦四―一六―二五
電　話　〇三―五四四一―三四一五
ＦＡＸ　〇三―五四四一―八八四八

NGP
エコひろば　検索

ＮＧＰ日本自動車リサイクル事業協同組合
株式会社ＮＧＰ

理事長
代表取締役　佐藤　幸雄

〒108-0074
東京都港区高輪三丁目二十五番三十三号
長田ビル二階
組合事務局　電　話　〇三（五四七五）一二〇八
株式会社ＮＧＰ　電　話　〇三（五四七五）一二〇〇㈹

一般社団法人 全国軽自動車協会連合会

軽自動車は、ピッタンコ。

http://www.zenkeijikyo.or.jp/

〒105-0012 東京都港区芝大門1丁目1番30号 日本自動車会館　TEL：03（5472）7861

JAMTA JAPAN AUTOMOTIVE MACHINERY & TOOL MANUFACTRERS ASSOCIATION

一般社団法人 日本自動車機械器具工業会

http://www.jamta.com

整備機器メーカー約53社のホームページとリンクしています

NGP

廃車予定車・低年式車・事故車
どんな車でも買取ります

http://www.haishaou.com/

廃車王

廃車王 検索

NGP日本自動車リサイクル事業協同組合
株式会社 NGP

〒108-0074 東京都港区高輪3丁目25番33号
TEL：03-5475-1208　FAX：03-5475-1209

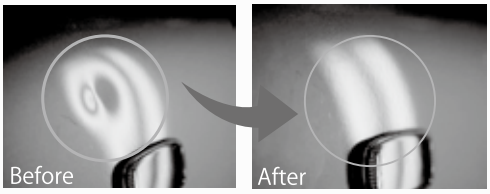
［ハートを持った高機能］
自動車整備支援システム
MOTORJIM　Fシリーズ

BASE SYSTEM ベースシステム株式会社

http://www.basesystem.co.jp

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

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
（ぱぱっと そくたろう）

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 京都府宇治市槙島町十六12-1 ☎ 0774-24-8885 taiyoshokai.co.jp

あいおいニッセイ同和

自動車研究所技術セミナーのご案内

あいおいニッセイ同和自動車研究所では高い技術力を誇る自前の講師陣がモーター代理店の皆様をサポートし、最新技術を取り入れた研修を行っています。今回は9月開催の常設セミナーをご紹介いたします。

スキャンツール基本セミナー

9月5日～9月6日（2日間）
定員10名　仙台校開催
受講料：20,020円

ハイブリッドカーの点検整備を初めて担当される方や次世代自動車のことを勉強したい方を対象に、実車を使用したスキャンツール活用方法、機能を学ぶことができるセミナーです。

カリキュラムは、スキャンツールの機能解説後、車両にスキャンツールを接続し、スキャンツール全機能を使いこなせるよう診断作業練習を行います。その後、システムに故障を設定した車両を使用し、受講者がスキャンツールで故障診断作業を実施、スキャンツールを活用した故障診断技術知識レベルを高めます。

また、スキャンツール作業サポート機能を活用した電子制御ブレーキシステムの「ブレーキフルード交換・エア抜き作業」を実施し、車検整備作業でのスキャンツール活用方法も習得します。

受講生全員にスキャンツールの全機能を習得していただき、スキャンツールの購入を検討している方や、使いこなせていない方も、「スキャンツールを使いこなす」ことができるようになります。

《過去の受講生の声》

深く掘り下げたセミナーだったので、今後の整備の方向性が見えてきました。

バンパー補修セミナー

9月28日～29日（2日間）
定員8名　埼玉センター開催
受講料：31,104円

板金塗装経験が全くない方から初心者を対象に、損傷頻度の高いバンパー擦り傷の補修技術を実習中心に習得するセミナーです。

実習では下地作りから調色、上塗り、磨きまで一連の作業を親切丁寧に指導いたしますので、全く機械工具を使用したことがない方や、スプレーガンを握ったことのない方でも安心して受講して頂けます。

またテキストも、技術習得に向けた工夫がされており、研修後自社に戻られ、作業手順が分からなくなった場合でも、写真入の作業マニュアルを参照する事により、忘れてしまった作業も正確に進めることが出来る内容です。

板金塗装内製化を考えていらっしゃる、代理店の皆様には、内製化プロ

グラム研修①(当コース)の「バンパー補修セミナー」、②の「バンパー補修セミナーステップアップコース」を受講し、合わせてBP内製化コンサルティングを実施することにより、バンパー修理の内製化が可能となります。各研修終了後はご希望により研修で使用した工具、材料の購入方法もご紹介致します。

《過去の受講生の声》

初心者の自分でも一通りの事が出来るようになり、研修で使用した機器・工具・材料等の詳細な表や作業工賃などの今後の参考になるものが色々いただけてよかった。

大阪特別開催のご案内

自動車研究所が近隣にないモーター代理店様の声にお応えして大阪での特別開催が決定しました。この機会に是非受講をご検討ください。

開催場所　大阪府立南大阪高等職業技術専門学校
大阪府和泉市テクノステージ2－3－5

ラッピングセミナー　9月14日～15日（2日間）受講料：36,578円

修復歴の見分け方セミナー　9月29日（1日間）受講料：9,504円

お申込はあいおいニッセイ同和損害保険(株)　営業店まで

あいおいニッセイ同和損保
MS&AD INSURANCE GROUP

〒150-8488　東京都渋谷区恵比寿1-28-1　http://www.aioinissaydowa.co.jp/

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っておくべきこと(講談社+α文庫 2012)
上司のやってはいけない!(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 QUESTION 問

就業規則はいつから有効となるのか？

当社も家業からの脱却を目指すため、手始めに就業規則を制定した。労働基準監督署に提出して会社に戻った矢先に、社員の就業規則違反行為を発見した。そのことを指摘すると、社員から「自分たちは就業規則の内容をまだ確認していないし、内容を知っていたら違反行為はしなかった」と主張し、処分は受けないと反発。就業規則はいつから効力を発揮するのだろうか？

回 ANSWER 答

今回のようなご質問をいただくことがよくあります。今回のように効力を発揮するのは、「労働基準監督署に提出した時」と考えられている方も多いのですが、これは間違いです。労働基準監督署は単に「就業規則が提出されたから受付印を押印しただけ」であって、これが「法的に合っているかどうか」は別問題です。労働基準監督署は「提出されたものを受け取る義務」があるだけなのです。結果として、いつの時点で効力が発生するのかというと、「就業規則を社員に周知した時」ということになっています。また、周知の方法は以下となっています。

- ○印刷された書面を各作業場の見やすい場所に備え付ける
- ○社員全員に就業規則を配布する
- ○社員が自由に使えるパソコンにデータで保存しておき、いつでも確認できるようにしておく

この方法で周知しておけば、仮に、労働基準監督署の調査の際にも指摘を受けることはなく、また、労使トラブルの裁判になった時でも確かな証拠として力を発揮してくれます。ただし、労働条件が社員にとって不利になる就業規則の変更は、単なる周知をするだけでは有効とならないのです。これに関する裁判を紹介します。

＜中部カラー事件＞
東京高裁　平成19年10月30日

会社は退職金の積立不足額が深刻な状態となったので、就業規則（退職金規定）を変更することにしました。経営会議で退職金制度の変更を決議し、翌日の全体朝礼で退職金制度の変更を説明しました。また、全体朝礼の半月後に従業員「代表」から就業規則（退職金規定）の変更について、異議がない旨の意見書も提出され、就業規則（退職金規定）を変更して運用しました。しかし、この半年後に退職した社員から就業規則（退職金規定）の変更は無効とし、会社は裁判所に訴えられました。

第一審の判断は「就業規則（退職金規定）は変更は有効であり、元社員の請求は認められない」と判断しましたが、これに納得しない元社員は控訴しました。

東京高裁の判断

就業規則（退職金規定）の変更は実質的な周知義務を欠いているとし、変更前の就業規則（退職金規定）が有効であり、減額となった差額約701万円の支払いを命じる判決がなされ、会社側の逆転敗訴となりました。この裁判のポイントをWebで解説します。

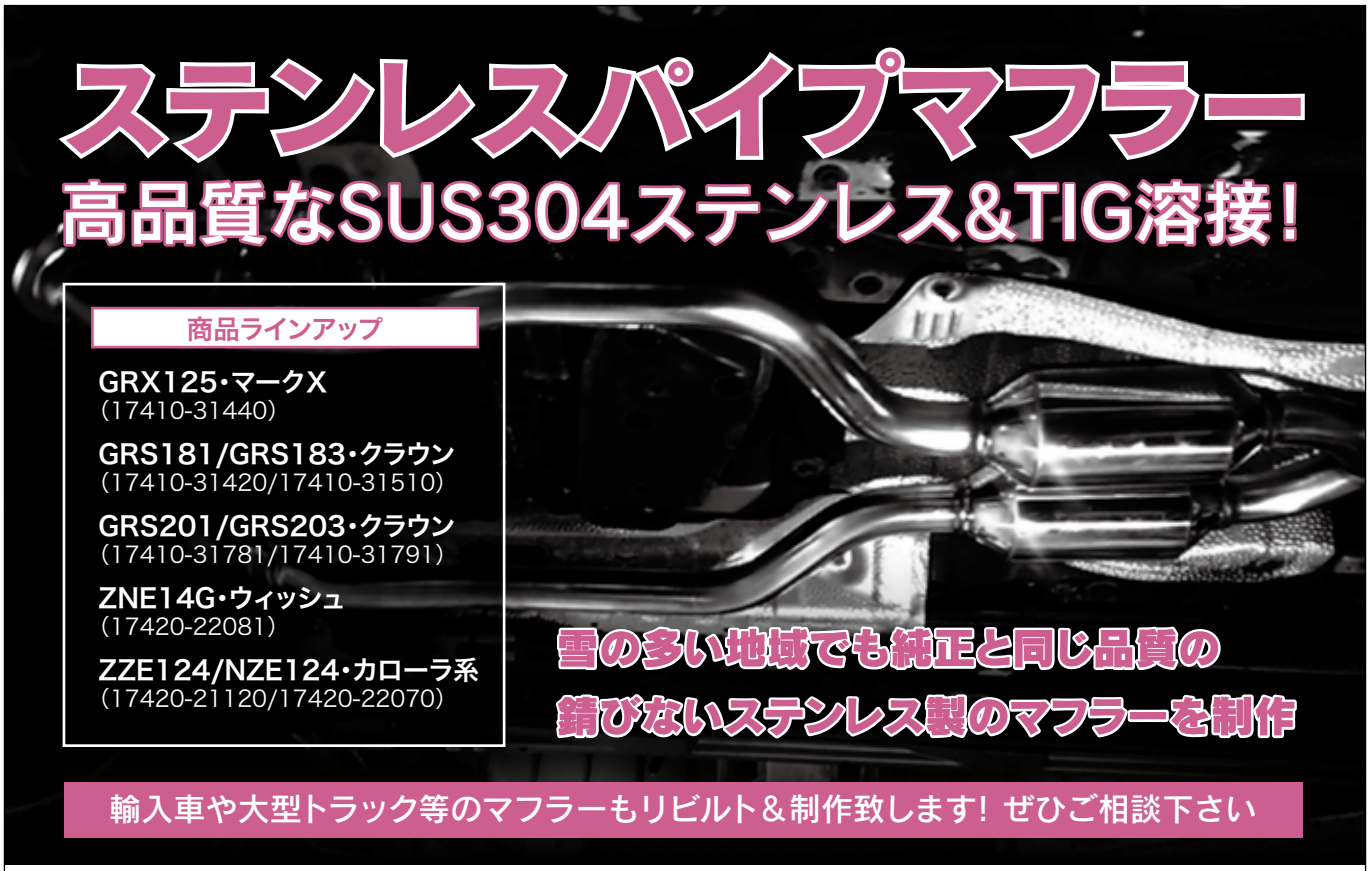
<Webに続く>

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

NGP (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　日曜日も営業中！

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

BANDO

第一回 ニコレン直営店フロントコンテスト開催

増田信夫代表取締役

去る6月21日、ニコニコレンタカー直営店11店舗を運営する株式会社マーケティングインフォメーションコミュニティ（増田信夫　代表取締役）は、直営店全店を対象に生え抜きのフロントスタッフを集め、第一回フロントコンテストを開催した。コンテストでは受付、出庫、帰着と通常業務の流れを組み、いかにお客さまの立場に寄り添ったサービス、分かり易く伝えているかなどが問われた。

増田代表挨拶

スーパーステーション仲町台でスタートしたのが2008年、車検代車のスイフトがニコニコレンタカーの貸し出し第一号だったと記憶しております。お陰様で現在では1,450を超える加盟店に恵まれ、全社の保有台数は15,000台を数えます。価格的なメリットから選択されるお客さまもいらっしゃる中で、サービスが悪くても構わないなどとは言っていられません。安いのは当たり前、その中でいかに良いサービスとするかが重要なのです。ニコニコレンタカーのお客さまの大部分はリピーターが占めます。リピーターになっていただけるかどうかは、店頭のフロントの対応で決まります。ですからフロントサービスの向上を目指す上で、今回のフロントコンテストは大きな意味を持ちます。顧客満足度ナンバーワンに成長する礎として、今回のコンテストには期待を込めています。

1位　吉田　和（長崎空港店）

2位　野平道代（新横浜駅店）

3位　酒巻真美（センター南店）

読者プレゼント

応募締切　2016年8月31日（水）※当日到着分まで有効

必要事項をご記入の上、FAXにて応募ください。

Present 1　　抽選で1組2名様

編　集　部

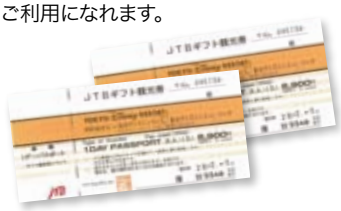
「ディズニーリゾート ペアチケット（引換券）」

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/

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。

自社の法人顧客へ新提案！

バントラックリース専門店 VAN TRUCK LEASE

バン・トラックリース専門店開店しませんか？

1台からでもご契約可能。法人様のためのバントラックリース専門店

今、入庫しているお客様も
他社リース会社に契約されたら
入庫が無くなってしまう前に
自社でリース提案しませんか？

初期投資一切不要。
広告費0円で始められる

高額な計算ソフトなどの初期投資&固定費一切不要。見積り、契約書、車両手配、納車まで、完全サポート。手間がかかりません。また、窓口一つで複数のリース会社を複数利用可能。与信枠の有効利用！自社仕切り、指定ディーラーがあれば利用可能！車両売上が上がります。

ビークルネクスト Vehicle NEXT

03-5565-0202　FAX 03-5565-0203

〒104-0061 東京都中央区銀座2-11-8 第22中央ビル7階　バントラックリース専門店　検索

「車検と車販」本気になるとまだまだ増えた!! まだまだ伸びる!!

鳥取は人口50万人、自動車保有台数45万台、整備工場数270社という統計を見ても非常に厳しい商圏である。そんな中、鳥取県米子市にあるアプライトコーポレーションは破竹の勢いを見せ今年で創業13年目を迎えた。上田明代表の名前にもある漢字をもじって『上（アップ）と明（ライト）』そして『正直な会社にしたい』という想いから名づけられた社名の通り、進化を続ける。

上田明 代表取締役

未使用車、新車、車検、たどり着いたジョイカル

「当初は車販がメインでしたが、安定経営のために整備を始めました。しかし、皆様も経験したと思いますが、ディーラーのメンテナンスパックによる囲い込みやエコカー補助金に乗り遅れるなど、時代に取り残されてしまい、危機感を感じていました。そんな折に、車検獲得のため、コバックへ加盟し、新規獲得そして既存のお客さまの他社流出を防いできました。未使用車の販売や新車の販売などにも足を踏み入れましたが、これからの将来を見据えた時、儲けという面で厳しく『今までの図式が成り立たない』と更なる危機感を感じました。加盟するコバックの中でも『車検だけでは厳しい』という私なりの分析もあって、入口を攻めなければならないと考え、試行錯誤の毎日でした。そして行き着いたのがジョイカルでした」と上田明社長は語る。

■ 新車販売台数

加盟後6倍増へ

■ 販売比率

ジョイカル加盟前　新車2：中古8
ジョイカル加盟後　新車7：中古3

加盟前と圧倒的に新車販売が強くなった。
販売方法も自社に利益が残るHMが8割を超す

ジョイカルが提唱する『整備があって車販が成り立つ』という考え方に共感を覚えたという。ジョイカルジャパンに加盟して変わったことは教育と売れる仕組みを手に入れたことだと上田社長は語る。

「皆さんは新車販売が儲からないと思っていませんか。未使用車にしても確かに儲けは少なかったかも知れません。中

整備があるから車販や車検に説得力がつく

ジョイカル米子店［ アプライトコーポレーション有限会社 ］

古車であっても同様です。結局は整備や車検でお客さまと繋がっていくことが重要だと思っており、ジョイカルの提唱する『販売が先ではなく、整備があって初めて販売が成り立つ』という図式が弊社にはマッチしました。ですが、実際に仕組みだけでは売れませんし、看板を掲げたからといって集客は出来ても提供する我々が成長しなくては意味がありません。ジョイカルには様々な研修プログラムがあり、その全てに参加しました。はっきり言ってしまえば厳しくも苦しくもある研修です。ですが、生き残るため、そしてお客さまのためを考えればやり抜かなければなりません。時に仕事とはある程度のプレッシャーが無ければ張り合いがありません。ストレスのない仕事は停滞を意味します。それでは成長が止まってしまいます。研修では苦しくも一緒に乗り越えた仲間との共有や新しい発見など、多くの気づきがあります。研修が充実していることは自社の成長に繋がります」と上田社長。

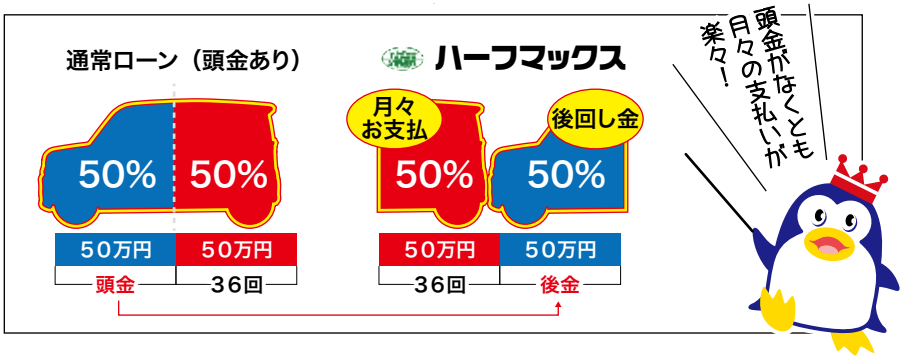
自社の成長には自分が成長しなければと率先して研修には参加する。そんなこともあってかジョイカルの仕組みを理解し、顧客に対して最善の提案が出来るようになったという。

ハーフマックス取扱い台数日本一になる

ジョイカルにはハーフマックス（以下HM）という新車販売方法がある。これはクルマの買い方であって、単純に新車を半額で売るという仕組みではない。

「お陰様で、ジョイカル加盟１年でHM販売ルーキー賞日本一を獲得出来ました。何と言っても売りやすいのが一番です。私自身がメカニック上がりだったのですが、営業をやるようになったものの、今までやってこなかったことでしたので不安はありました。ですが、研修プログラムでしっかりと教育を受け、自信を持って売れるようになりました。HMの説明をすると、お客さまもその魅力を理解してくださり、成約率アップにも繋がります。おかげでこれまでの販売とは大きく変わりました」と古木竜平店長は語る。

５月号に掲載した中根モータースでも活用している商談ツールJASも見やすいこともあり、商談がスムーズに進むとのことだ。



古木店長は雑誌の読者モデルに出ることもあるという

お客さまのためにと２人で考えることもしばしば

車販が車検に繋がり車検が車販に繋がる

「ジョイカルで販売し始めたのが１年前ですので、２年後、３年後が本当に楽しみです。車検を受ける、乗り換えるといった選択をお客さまがされますが、車検ならば、基盤顧客となり、乗り換えならば、新たな販売そして自社が管理した良質な中古車が手に入ります。車販から車検の間のアフターも弊社で受けて頂けます。車検を受けるお客さまの中にも『乗り換えたい』という潜在的なニーズがあり、HMであればそういったニーズを販売に繋げる後押しがし易く、収益アップに繋がり、そしてお客さまも満足されます」と上田社長。

実は上田社長は保険プロ代理店から今の会社を起業した経緯があり、顧客に対して保険の提案も行っている。入口である車販をHMで固め、自社の基盤である整備を軸に車検に繋げる。そして安心を提供する保険も販売している好事例である。

商圏の大小に関わらず、トータルで顧客に安心感をもたらすサービスを実施できる整備業は決して多くは無い。何かが欠けているか、未来への挑戦を諦めているからである。逆に生き残るだけならば、事業を縮小すれば何とかなるだろう。だが、勝ち残るのであれば耐えるだけでは困難だ。自社に収益を残し勝ち残る、そして地場に無くてはならない整備工場となるための手段が新車販売にあった。

ジョイカル米子店
アプライトコーポレーション有限会社
鳥取県米子市河崎 69-1
TEL：0859-21-0177　FAX：0859-48-1788

本誌連載の故障診断整備のススメで御馴染みのボッシュだが、スキャンツールを初め自動車に特化した工具やコンピューター、プラグなど部品の供給も行っている。そんな中で電動工具のセクションは自動車のセクションとは分かれており、今回、渋谷にあるトレーニングセンターにお邪魔し、最新の電動工具を体験してきた。

一昔前の電動工具はネガティブな要素が多く、自動車業界ではエアツールの方が浸透している。インパクトなどが代表的なアイテムと言える。そこで、『最新の電動工具のパワーを実感したことはあるのか』と読者に問いたいと思う。というのも、実際に手に取りデモでコンクリートに穴を開けたり、サンダーで鉄を切ったりしてみたところ、十分以上なパワーを感じることが出来たからだ。しかも、多くの電動工具は建築関係のプロ向けであったが、既にドイツでは多くの自動車整備工場向けのプロツールがリリースされている。是非、ご自身でも体感して頂きたいと思う。自動車部品から工具まで扱っているボッシュの電動工具を是非一度お試しあれ。

購入に関しては各々部品商に問い合わせをして頂ければと思う。

電動サンダーだが、バッテリー式の方がスムーズに切れる。重量が軽く、取り回しの便利さから汎用性の高さが伺える。リチウムイオンバッテリーの性能向上により長時間の稼動も可能である。

スクレーパーなどヘッドカートリッジを交換することで、多くの作業を効率的なものとする。多くのカートリッジを用意しており、様々な作業に使える。例えば粘着材の後や磨きにも使えるアイテムもある。

電動インパクトは必要十分なパワーを持つ。それでいて低価格かつ高品質である。バッテリーやパワーに不安や不満があり、最新のものを使っていないのであれば是非、確認をして頂きたい。

BOSCH
Invented for life
ボッシュ株式会社
東京都渋谷区渋谷3－6－7
03 -5485-6161
商品に対する問い合わせ先
ボッシュ電動工具
検索
http://www.bosch.co.jp/pt/

お買い得クーポン

クーポンの有効期限は
平成 28 年 8 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。

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 ライジングタイプLED1セットお買い上げにつき中古ETC1台プレゼント

リサイクルパーツ・リビルドパーツ・廃車買取

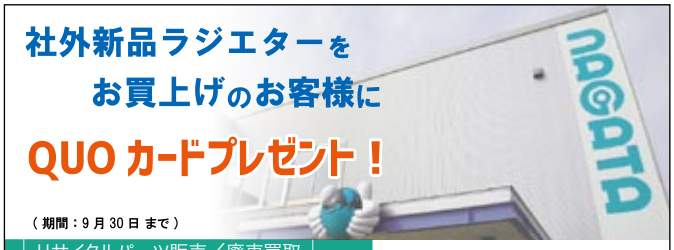
リサイクルパーツの新時代へ

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

岩手県内全域引取り可能
引取りは岩手県内に限ります
0120 - 41 - 4543
www.sankei-s.com

CUPON ①リサイクルパーツお買上のお客様に抽選で素敵な景品をプレゼント
②廃車引取りご依頼のすべてのお客様にクオカードをプレゼント



リサイクルパーツ販売／廃車買取

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

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

CUPON 社外新品ラジエーターをお買い上げの方にクオカードプレゼント

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

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

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 リビルドコンプレッサー クオカードプレゼント

お買い得クーポン

クーポンの有効期限は平成 28 年 8 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。

Eco and Safe ASAHI
おまかせください リサイクルパーツ
(有)旭自動車商会

リサイクルパーツ販売／廃車買取

中古部品・リビルトパーツ・事故車・廃車買い取り

有限会社 旭自動車商会

▶ 茨城県水戸市ちとせ1-1408-1

029 - 224 - 1721
FAX 029 - 222 - 3061
www.asahi-parts.com

CUPON **リビルトコンプレッサーお買い上げのお客様に粗品プレゼント**

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

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

0739 - 84 - 2222
FAX 0739 - 84 - 2233
www.ngp.gr.jp/k707

CUPON **リビルド商品お買上げ500円引き**

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

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**

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

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

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

CUPON **廃車１台につき農薬不使用 天晴桃太郎パパイヤ茶 進呈**

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

定価 2,400 円（税込み）
本体 2,222 円／ B5 版／ 132 ページ

＜収録内容＞

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

・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

point!

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 8 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。

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

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

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

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

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**

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。※注

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行錯誤し、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。

SYSTEM AUTO PARTS

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

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

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

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

日豊金属工業有限会社
〒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 BAN
〒708-0314 岡山県苫田郡鏡野町沢田 393
TEL. 0868-54-7788 FAX. 0868-54-7555

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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
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
亀仙人
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

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？
期限は 4 年間
お客様の安心・安全の為に
必ずちぇっく！
スーパーハイフレッターブラスピック
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

FOR AUTOSHOP AND REPAIRSHOP

事業者様の様々な課題の解決をめざして。

熟練技術がつまってる。

整備業・鈑金業経営システムの工夫と改善を重ねて30数年。システムジャパンのシステム、トムキャット。

整備業・鈑金業 経営戦略システム

Strategic Management System
For Autoshop and Repairshop

TOMCAT

札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・福岡
システムジャパン
www.systemjapan.co.jp
〒455-0001 名古屋市港区七番町5丁目1番地16 TEL. (052)654-5711 FAX. (052)654-5712

お問い合せ・資料請求
デモ体験のご相談など
フリーボイス 0120-106299

中古日本一宣言!!

オルタライフのリフト

| 自社仕入れ | 自社生産 | 豊富在庫 | 高品質 | 低価格 | 高価買取り |

中古リフト激安販売！ 高価買取り！ 致します！

- 買い替えや店舗閉鎖などで不要になったリフトがありましたら是非お問い合わせ下さい！
  全国何処へでも出張し納得の高価買取りをさせて頂きます
- 中古リフト専門業者だからメーカー問わず豊富な在庫を実現しました。
  ご希望の商品を必ずお届けします

安心品質

自社で仕入れから再生そしてテストまで一貫して行っているから安心の品質でお届け!

特価販売

内製化により徹底してコストカットを行い、高品質かつ低価格を実現しました!

安心買取り

リフトの入れ替え、買い替え、店舗閉鎖など、リフトの買取りのご用命はオルタライフへ!

ONE STOP SOLUTION LABEL
It has the fineness and consciousness , illmpression is offered.

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 305550807881 号＞／劇物毒物一般販売業 20 板保生＜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＜産支 第 708 号＞

Website : http://altlife.jp

オルタライフ　検索

おるちゃん ®

せいび界
［せいび界］ISSN 0285-5569
平成 28 年 8 月号（毎月 25 日発行）平成 28 年 7 月 25 日発行／通巻 608 号（第 47 巻・第 9 号）
■ 発行人／入村健二郎　■ 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　EMAIL info@seibikai.co.jp
¥0 FREE PAPER
Published by SEIBIKOHOSYA せいび広報社