Published by
SEIBIKOHOSYA
せいび広報社

お得なクーポン載ってます！

SEIBIKAI

せいび界 10

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。
OCTOBER.2016 VOL.610
平成28年10月号（毎月25日発行）平成28年9月25日発行／通巻610号（第47巻・第11号）

¥0

2016 自動車業界誌広報協力会

祝

Car Bell

創業10周年

新車 Car Bell 市場
SHINSHAICHIBA

¥100 レンタカー

加盟店800店達成！

「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。

祝10周年記念
カーベル全国大会特集

CarBell 10th anniversary

自動車に関する困りごとを解決するサービスを次々に展開する㈱カーベル（伊藤一正社長）。この度、創業から10周年を迎えたことを記念して、第５回に当たる全国大会をグランドプリンスホテル新高輪にて開催し、加盟店、取引先を含む780名が参加した。

当日はオリンピックメダリストを講師に招いての記念講演や、ラジオ番組の公開収録、加盟店４社の事例発表、各種キャンペーンの表彰（プレゼンターは同社イメージキャラクターを務めるSHELLYさん及び漫才コンビ・ナイツのお２人）など、盛りだくさんの内容で行われた。この他、「新車市場」「100円レンタカー」に続く第３ブランドの発表を含む10大発表や、勉強会恒例の伊藤（社長）タイムも行われ、変わったところでは業界活性化ということで他社FC本部を招待するなど、盛りだくさんの内容だった。

本特集では、写真を交えながら当日の模様を振り返ると共に、今後の同社の方向性を紹介していく。

写真で振り返る創業10周年記念カーベル全国大会

記念講演を行ったリオデジャネイロオリンピックメダリストの松田丈志さん

テリー伊藤さんをパーソナリティにラジオの公開収録が行われた

同じくパーソナリティを務めた元モーニング娘。の矢口真里さん

事例発表①
株式会社ALWAYS　荒川武史社長

事例発表②
株式会社ネクスト　岩井達治店長

事例発表③
有限会社オートショップひがし　東理恵社長

事例発表④
有限会社松尾オート　松尾孝則社長

記念漫才を披露した漫才コンビ・ナイツのお2人

表彰式のプレゼンターを務めたSHELLYさん

左から、創業からの加盟店「ゴールドメンバー」、第14回クレジットキャンペーン上位入賞者、100円レンタカー貸出件数上位入賞者の皆さん

伊藤タイム in 全国大会

～今後の展開と新メニュー～

代表取締役 伊藤 一正 氏

皆さんのおかげで10周年を迎えることができ、このようなすばらしい場所で全国大会を開くことができました。この場をお借りして御礼申し上げます。

今日は確かに、カーベルの10周年を記念した全国大会ではあるのですけれども、カーベルのメンバーさんは他のチェーンのメンバーさんでもあり、その比率が3割を超えているのです。

にも関わらず、この業界はFC本部同士の交流もない。ですから私は今日、この場がカーベルの全国大会であると同時に、業界のFC本部同士の交流の場になれば、その交流が自動車業界の活性化の一助にもなればと思って、他のFC本部さんに招待状をお送りしました。この趣旨に賛同された9社16名がお越しです。

さて今日は、経営と人生が今よりも間違いなく上手くいくキーワードをプレゼントしますので、今日を機会に徹底的に実践してください。

そのキーワードがこちら、「置換」です。今までのやり方や考え方を、置き換える、その力を高めることです。

置換には2つの意味があります。直接置換力と間接置換力です。見たり聞いたり感じたり、色々な成功事例を聞いて、「よしこれをすぐに採り入れよう」というのが直接置換力です。

もう一つは見たり聞いたり感じたことを、自分の地域や自分の会社、自分自身にどう落とし込んで実践しようかと考えるのが間接置換力です。どちらにしても置換をした方がいいのです。

やった方がいい理由は、もう時代が変わっていますので、時代が変わって業界も変わるし、お客さんの感じ方も変わっているので、その変化を私たちは止めることができません。それに合わせるしかないのです。私たちが変えていかないといけないのです。

これは近い将来なのですけれども、2045年、今から30年後の日本の状況はどうなっているかというと、人工知能の世界になっています。もう誰かが考えるのではなくて、常にコンピューターが考えて指示を出すので、指示を出された通りに私たちが動くだけの世界になっています。

今までは国や地方自治体が会社を何とか守ろうとしましたけれども、30年後の日本はいかに潰すかという時代になっています。なぜなら早く潰さないと、被害者と負債が増えるからです。

さらに、今日を機に皆さんに感じていただきたいのは、私たちは小売業であるということです。サービス業であると言う方もいらっしゃいますが、間違いではないと思います。

しかし、私たちは新車、中古車、ガソリン、車検、鈑金というサービスを売っているので、やはり小売業ではないかと思います。小売業で繁盛店になろうと思えば、3つしかありません。全員で1人でも多くのお客さんを迎え入れる活動をすること、常に学びと挑戦をすること、5年後の年齢マップを作成すること、です。

年齢マップとは、縦軸に年齢をとりまして、5年後の社員をマッピングしていきます。カーベルは私を含む1970年生まれが今一番活躍していますが、5年後になりますと全員がシニアゾーンに突入します。

このように5年後の年齢を落とし込んでいきますと、気づくのです、「あ、この世代が少ない」と。ですから、そこが採用強化ゾーンになるということです。さらにいえば、5年後の社員の平均年齢を45歳以下にすることです。

5年後のスタッフの平均年齢が45歳を超えていますと、例えば皆さんがどんなにかっこいい名前をつけていたとしても、ユーザーからどう見えるかといいますと、ガレージ初老とか高齢者モータースにしか見えないのです。

大事な点は、人のいる会社しか残らないということです。しかもどんな人かというと、若くて良い人です。

では若くて良い人がいる会社にしようと思えば、どうしたらいいのですか?若くて良い人に好かれる自分になるということです。

では、人に好かれるにはどうしたらよいのでしょうか?人というのは、自分のことを「好きです」と言ってくれる人のことを好きになるのです。ですから人から好かれようと思ったら、自分から「好きです」と言うしかないのです。

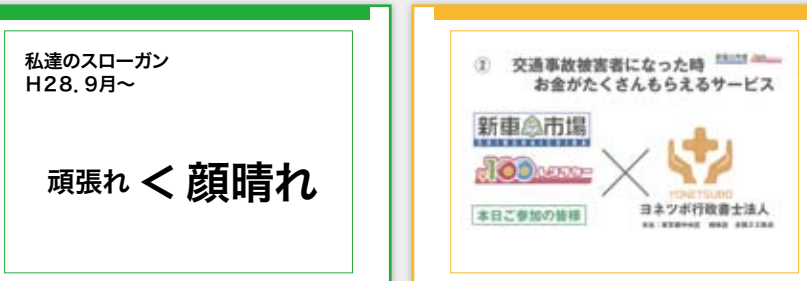
カーベル全国大会10大発表

私達のスローガン
H28. 9月～

頑張れ＜顔晴れ

新スローガン「顔晴れ」

カーベルでは自社はもちろん、加盟店もこうあろうという数々のスローガンを掲げてきた。10周年を機に掲げたスローガンは「人間の表情と業績は常に比例するので、常にいい顔をしてがんばればその先にもいい顔が待っている」という意味が込められている。



交通事故被害でお金を多くもらえるサービス

「交通事故の認定結果に不満がある」「通院中なのに治療が打ち切られた」といった交通事故被害に関する治療費や慰謝料等の不満を解消するサービス。実際に調査・請求はヨネツボ行政書士法人が行うが、黒子に徹するので自社ブランドのサービスとして行うことができる。

日本初！車中泊セット

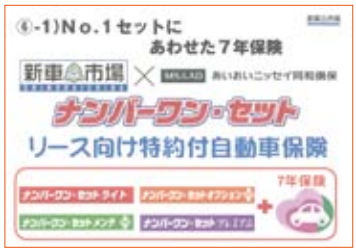
未だ復興の道半ばといった熊本地震の報道で顕著になったのが、避難所には入らず、マイカーでの寝泊りを選択する人の割合が増えているということ。そこに着目して開発されたのが、車中泊に最適な資材・非常食を備えた「車中泊セット」。日本初の試みである。

GT-Rに10日間乗れるキャンペーン

新車市場、100円レンタカー加盟店の合同で行われる10周年記念キャンペーン。クイズに答えると、正解者の中から抽選で3名がGT-Rに10日間無料で乗れるというもの。実施期間は10/1 ～ 11/30で、Web、ハ ガ キ、店頭用紙で応募する。当選者の発表は12/9。

優良中古車仕入れ支援

「良質中古車の仕入れが難しい」「高年式車両が決定的に品薄」といった声にお応えする支援策。九州エリアで10営業所、沖縄エリアで6営業所を運営し、3,000台を保有しているスカイレンタカーと提携。年間800台と言われるリースアップ車両の仕入れが可能。



No.1セットに合わせた7年保険

月々 1万円（税別）でクルマに乗れる個人リース「No.1セット」を販売しやすくする7年間の長期保険をあいおいニッセイ同和損保と共同開発。お客さまはリース料金に追加しての支払いもなく、加盟店には手数料が一括払いされるなど、双方にメリットがある。

訪問ペット火葬サービス「ペットの旅立ち」

10大発表の中でも、大会開催前から注目だった第3ブランド。フタを開けてみれば、訪問によるペットの火葬サービスだった。

クルマにまつわる困りごとを解決するのがカーベルの基本スタンスであり、ここに加えて近年ペットを飼う家庭の増加に伴って、家族の一員として葬ってやりたいとのニーズが高まっており、この掛け合わせで本サービスは誕生した。

焼却炉を積んだ車両で依頼主宅に訪問し、葬儀を行った上で火葬し、お骨を返すという、まさに人間同様の本格的な内容である。

これまたカーベルの基本スタンス、「自社で実証してからサービスメニュー化する」の通り、既にテストマーケティング済みで、これまでに類を見ないほど感謝されるサービスとなっている。

ペットの旅立ち Thank you my family
https://pet-tabi.jp/

脱・クルマ離れ「出世払いプラン」

若者のクルマ離れを止めるべく開発された20代（契約時）限定の支払いプラン。出世払いの名のごとく、初回支払いは契約から1年後にスタートする。新車販売限定で、金利は3.9%。本年11月から来年6月末までの限定実施であるが、初売りの話題作りに最適。

新車市場

100円レンタカー向け「Jプラン」

新車市場・100円レンタカーは合計で800店舗を超えるまでに至った一方、新車市場限定の「No.1セット」を扱いたくとも商圏の関係で新規立ち上げが困難な場所も出始めている。そこで登場したのが、100円レンタカー加盟店でも利用できる個人向けリースJプランである。

100円レンタカー

広告宣伝費1.3億円を投入

イメージキャラクター、SHELLYさん出演のCMを、本年も引き続き放映する一方、特集番組放送やカーリング日本代表チーム・全日本プロレスのスポンサード、新機軸としてはラジオ番組に伊藤社長のコーナーを設けるなど、認知度向上を図る。

新車市場 100円レンタカー

ホリデー車検がAJMC・AJFCを開催

大会テーマ《提案力の強化》

去る8月25日、愛知県自動車整備振興会技術講習所小牧教育センター実習室にて立会い車検の先駆けであるホリデー車検が加盟店のスキルアップ、対応品質の向上を目的とした大会、AJMC（オールジャパンメカニックコンテスト）並びにAJFC（オールジャパンフロントコンテスト）を開催した。

今回の大会は『提案力の強化』をテーマとし、AJMCでは立会い車検時の個客のニーズ並びに追加整備の提案を行った。AJFCでは自社既存顧客に対する車検リピートコールを行い、車検予約の獲得を目指すものとなった。

代表挨拶

松川 陽一

代表取締役社長

「昨今の自動車整備業界の状況は厳しく、既存個客をいかに大事にしていくかが大切になります。日常的に仕事をする中で、既存客である一人ひとりのお客さまをないがしろに対応してしまっては、そのお客さまの後ろに控える紹介顧客やそのお客さま自体も失いかねません。そういった意味で本日ご来場の皆様には、大会で行われる寄り添う姿勢や熱意を感じ取って頂ければと思います。

7月1日より私、松川陽一がホリデー車検の代表取締役社長となり、いい意味で組織、サービスを変えていかなくてはいけないと感じております。今回の大会のテーマである『提案力の強化』はホリデー車検にとって重要なテーマとなります。本日の気づきを自社に持ち帰り共有して下さい」

AJMC/AJFCの見所

大会テーマでもある『提案力の強化』を実践するべく、昨今のアイドリングストップ車対応のバッテリーの提案や低粘度オイルの提案など、時代背景に合った提案に注目が集まった。年々競技者のレベルの向上が目覚しい。なんとAJMCで優勝したホリデー車検まめじまの武井慎志選手はメカニック歴1.3年、ホリデー歴8ヶ月のルーキーながら見事な対応を見せた。AJFC優勝の熊谷佳美選手のホリデー車検城南は3年連続の優勝を飾るなど、本大会にかける意気込みが伺える。

気合の入った選手宣誓でスタートした

立会い説明は分かりやすさが求められる

AJMC・AJFC優勝者

AJMC 優勝

武井 慎志 選手

株式会社 タカサワ

ホリデー車検まめじま

AJFC 優勝

熊谷 佳美 選手

武田自動車販売 株式会社

ホリデー車検城南

HOLIDAY
0120-456-145
ホリデー車検 FC
検 索
Click
株式会社ホリデー ホリデー車検フランチャイズ本部 受付時間：月曜日～土曜日 9：00～18：00 担当：原田
http://www.holiday-fc.com/

読者プレゼント

応募締切　2016年10月31日（月）※当日到着分まで有効

22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

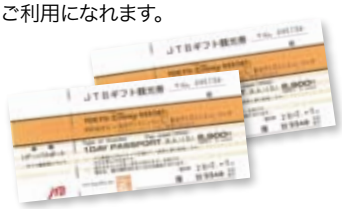
「ディズニーリゾート ペアチケット（引換券）」

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/

ビークルネクスト Vehicle NEXT

自動車業界は宝の山、異業種参加が今熱い！

ここ最近になって異業種が自動車業界に乗り出すケースが活発だ。レンタカーや廃車、パーツ販売代行や保険の取次ぎまで、様々な自動車にまつわることを異業種が展開している。そんな中、松戸市にオフィスを構える日本FPサポーターズ合同会社の西岡周一代表も積極的に自動車産業に関与している。

悩み相談から自動車販売まで

日本FPサポーターズ、FPとは、つまりファイナンシャルプランナーを意味する。代表の西岡氏はいわゆる成果報酬型の営業マンとして保険の販売を行っていた経験を持ち、某メーカー系ディーラーの保険販売部門のトレーナーとして派遣された経歴を持つ保険エキスパートなのである。

「現在は独立起業しFPコンサルティングをしています。そんな中、お客さまのライフプランを設計していた時に『自動車を手配してもらうことは出来ますか』という申し出がありました。実は昨年8月にビークルネクストが展開するNPS（ネクストパートナーズシステム）の代理店となり、自動車の販売も事業の1つの柱としていくための準備をしていた矢先のことで、幸先よく自動車販売部門を立ち上げた直後の第1号納車となりました。自動車を欲しい人は沢山いるのに『新車ディーラーは敷居が高く、売り込みがきつそうで行くのを躊躇してしまいます…』『気軽に自動車を見て回りたいと思っても行きづらいです』という声を良く聞きます。当社の営業スタイルはお客さまと仲良くなることから始めるので、信頼をしていただくことが出来れば異業種からのアプローチからでも自動車の販売は出来ると思いました。NPSのネットワークを上手に使えば、販売後のメンテナンスも不安がありません」と西岡氏は語る。

NPSは大手オークションとの連携、ファイナンスリース、新車見積りなどを行える仕組みであり、インターネットが使える場所ならば何処でも営業活動が出来る。『集客とニーズのバランスが取れて販売を行うケースが、特に異業種の導入に多いです』とビークルネクストの伊藤亮祐社長は語る。

異業種だからこそ見えるものがある！

西岡氏自身もクルマが好きということもあり、自動車に携われることに幸せを感じているそうだ。そんなクルマ好きの目から見た現在の自動車整備、販売業界について感じていることがあるとのことだ。

「私が思っているだけではなく周りの一般の方からもよく聞くのですが、人を寄せ付けないオーラが出ているお店が多いですね。販売店に関しては展示車を見ているだけなのに、名刺を差し出され『〇〇（車種名）をご検討ですか?』から始

まるセールストークを一方的に話される。まずは自動車を見てみたいだけのに『冷やかし客と思われないかな』と思うと足が遠のきます。自動車整備店にしても整備は得意でも接客ができない人が多いように思います。一般の素人客に専門用語を使って説明されても分かりづらいばかりで、それが不透明感を招き、適正な整備料金の請求でも『なぜこんなに高いのかしら』と不信に思う人も少なくないです。販売店はもっとお客さまに気軽に来てほしいと思っているのであれば、そうなるような工夫が必要だと感じます。イベント開催もいいですが、売り込み感が出てしまいます。それならお客さまが毎月本屋やコンビニで定期的に買っている自動車雑誌を自動車ディーラーで売っていれば、お客さまは気軽に足を運んでくれるでしょう。敷居の低い接点をもっと多く作ることだと思います。自動車整備店も同様で、点検や修理の時には必ず利用してくれるお客さんを増やせると思います。

何かモノを売ったり扱う以上はサービス業なのですから、もっとお客さまの側に立った考え方やお店作りをして欲しいという声はよく聞きます。自動車関連の接点とするいい例が保険だと思います。保険は自動車に乗る以上は付いて回りますが、詳しく理解していないお客さまが多いのではないでしょうか。それならば自動車保険を詳しくそして分かりやすく教えてあげたらお客さまはきっと喜びます。そして、自動車保険だけしか扱っていないのは勿体ないです」と語る西岡氏。

最近ではCSやESにも気を遣った整備工場は少なくない。そういった中で、一ユーザーの視点で見ると上記のようなイメージを持つとのことだ。この事実を真摯に受け止めて経営に活かせば自動車業界も活性化してくるはずである。

NPS で西岡氏自身が購入した車

売り込まなくてOK！ 役立つことを実感すれば成果は出る！

そんな西岡氏は、自動車業に対して生命保険販売のノウハウを教えてくれた。

「自動車保険でも生命保険でも保険担当者がいると思いますが、特に生保の場合はお客さまを保険担当に合わせる時に一工夫すると成約率が上がります。

その工夫というのは、担当の営業マンがお客さまに『当店の保険担当は説明も上手でとても分かりやすくて、聞いていただいたお客さまはみなさん役に立った、聞いてよかったって言ってくれるんです。きっと〇〇さんにも喜んでもらえると思うので、私と一緒に聞いてみませんか?』とお誘いします。そしてお客さまと一緒に保険担当の話を聞くことです。

保険販売がうまくいかないケースは、お客さまをお誘いする営業マンが『ぜひ保険の話をさせてください』『いい保険があるのでウチの保険担当の話を聞いてくれませんか』と売り込んでしまうことです。

自動車の営業マンは保険に詳しくない方が保険販売は成功します。お客さまと同じ目線で保険担当の話を聞くというのがポイントですね。優秀な保険担当の話をお客さまと一緒に聞いていると『保険ってこんな仕組みになっているんだ。こんな時に保障されるんだ』と保険がお客さまの役に立つということを実感します。そうすれば売り込みではなく、お客さまのために声がけするようになります。

このような取り組みを保険成約率がゼロに近かったディーラーで行ったところ、3ヶ月で圏内一位の保険獲得率となりました。半年は掛かると思っていましたが、営業マンがお客さまのためになるということを実感したため、保険を売り込まないにも関わらず最良の結果になりました」と西岡氏は語る。

昨今の自動車業界の中で、保険は顧客との接点を増やす意味でもまた本業以外の収益源としても積極的に取り組む企業も多い。だが「保険は売り込むと失敗しますよ。最悪なのは保険販売の失敗と共に自動車の顧客が離れていくこと」と西岡氏は語る。ちなみに西岡氏の将来の目標を聞くと、「自動車好きの大人たちでスポーツカーを所有するクラブを作りたいです。子育ての終わった普通のおじさんたちでスポーツカーを乗り回すんですよ。もちろんNPSで買っていただいてね（笑）」自動車を買うハードルが下がり、敷居の高いお店、入りにくいお店には顧客は立ち寄らなくなる。上手に顧客との接点を持ち、しっかりとしたコミュニケーションを取っていかなくてはならない。今一度、顧客との信頼関係の構築方法を見直して行く必要がありそうだ。

編集部エアコン修理体験レポート　夏場に多いエアコントラブル！

以前より誌面上で紹介しているボッシュのエアコン洗浄機器である ACS751 だが、今年も好調な売れ行きを見せている。そんな中、夏の風物詩とも言えるエアコントラブルに弊社の車両も見舞われた。逆にこれはチャンスと思い、『エアコンが冷えないクーラーはサイクルの洗浄だけで効果が回復するのか』という実車を使ったデモを行った。これまで、紹介してきた中で、操作性や性能、効能について触れてきたが、目の前で壊れたエアコンに繋いだことは無かった。本誌連載『故障診断整備のススメ』で御馴染みの長土居大介氏にも協力を頂き、明治産業大宮営業所にてデモを行った。

■ 低圧ホース・高圧ホースに繋ぐだけ！

対象車両を ACS751 の低圧と高圧のバルブに繋ぎ、本体の作業ボタンを押すだけで作業自体は開始された。実際の作業はこうだ。

① エアコンガス（冷媒）をすべて回収
② 真空引きを行いガス漏れのチェック
③ ガス内のゴミをフィルターで洗浄
④ 規定量のガスと新しいオイルを充填

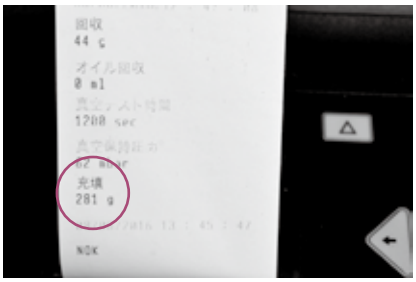
このような流れとなっている。これら全てをエンジン始動もせずに行うことが出来るのだ。

■ 目に見える不具合の解消

写真のように診断用紙が出るのだが、下段にある 281 という数字はガスの補充量だ。この車両（K12 のマーチ）の規定量は 450 となっており、十分に補充出来ていないことが分かる。どこかで詰まりがあるのか数回の真空引きの結果、オイル、ガス共に規定量が充填された。同じようにクーラーの吹き出し口の写真を見て頂きたいのだが、明らかに吹き出し口の温度が変わっていることが分かる。

クーラーガスの補充だけではなく、一歩踏み込んだ ACS751 ならば、サイクル内の洗浄ならびに車種に合ったガス、オイルの補填を行うことが出来る。それでいてエアコンという夏場から冬場まで欠かせない車の装備品の変化を『体感』出来る機器なのだ。このように不具合がある車両ならば一目瞭然だが、不具合を内包しているのにも関わらず気づかないユーザーも少なくはない。夏場に壊れるエアコンの大半はサイクル内の汚れが原因である。知らぬ間にエアコンが効かなくなりガスチャージで誤魔化してしまっては根本的な解決にはならないし、近い将来に大きな投資（サイクル交換やコンプレッサー不良）も考えられる。

編集部でも実際に体感したが、サービスを実施した後に『変化を体感』出来ることはとても重要である。『車検に出しても車の調子は大して変わらない』と陰で言われているかもしれない現状を、ACS751 の追加整備で大きく変えるチャンスがある。



SEIBIKAI せいび界
OCTOBER.2016
VOL.610

CONTENTS

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 カーベル10周年全国大会特集
page08 ホリデー車検がAJMC・AJFCを開催
page10 自動車業界は宝の山　異業種参入が今熱い！
page20 ジャパントラックショー誌上リポート
page32 関越道上里 SA 交通安全フェアレポート
やっぱり発炎筒だ！

自動車整備

page12 編集部エアコン修理体験レポート
夏場に多いエアコントラブル！
page14 整備工場における故障診断整備のススメ
ハイブリッドシステム概要 ②
page23 整備工場のためのインターネット活用講座
page31 コバック導入店レポート
車検のコバック根室店（有）根室自動車工業）

お役立ち情報・コラム

page16 隣の芝生は何色だ？
page17 こんな風景見たことありませんCar？
page18 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
page26 自動車リサイクルのページ

製品関連他

page09 読者プレゼント

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10月号
平成28年9月25日発行
（毎月25日発行）
通巻610号（第47巻・第11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
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

整備工場における

故障診断整備のススメ

ハイブリッドシステムの概要 ②

前回、ハイブリッド車の概要を解説しましたが、今回は更に具体的な内容を説明していきます。

ハイブリッド車はトヨタをはじめ、ホンダ、日産、外車メーカーなどが販売しています。現在では500万台強が日本全国で走っている統計が出ています。代表的なトヨタのシステムを見るとTHSⅡ（トヨタハイブリッドシステム2）という、他メーカーとは異なるシステムを採用しています。前回紹介したシリーズパラレル方式に当たります。

■ モーターを2個使ったハイブリッドシステム

MG1とMG2（モータージェネレーター）と呼ばれる2個のモーターと28セルから構成されるハイブリッドバッテリー（ニッケル水素）、500V以上に昇圧するDC－DCコンバーター、直流⇔交流に変換するインバーターがこのシステムの肝です。ちなみに、4代目（現行）プリウスではバッテリーがリチウムイオンに進化しています。

MG1とMG2の働きについてですが、MG1はエンジンを始動するためのスターターモーター、通常走行ではジェネレーターとしての働きをします。ハイブリッドバッテリーへの充電、MG2への電力供給をしています。

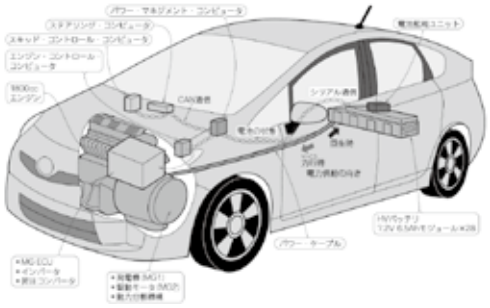
MG2の働きですが、動力モーターとして単独で走行したり、エンジンをアシストしたり、バックの際に逆回転するなどといった動きをします。また、MG2は減速時に回生ブレーキとして働き、発電した交流電力をインバーターによって直流に変換し、ハイブリッドバッテリーを充電する役割を持ちます。

■ ハイブリッド車だからこそのスキャンツール

スキャンツールの活用はハイブリッドシステムにエラーがないかを確認すると共に、実測値を使用してハイブリッドバッテリーの状態をチェックすることです。回生ブレーキが機能しているかどうかを確認するなどの他に、ブレーキフルード交換時のエア抜きエラー消去、ヨーレート、Gセンサーリセット、インバーター冷却水交換時のエア抜きなどがあります。これらはスキャンツールを使わなくてもエラー解除は出来ますが、スキャンツールを活用した方が効率的なのは当たり前です。

■ ハイブリッド車だからと臆さない

スキャンツールの有無よりもハイブリッド車に慣れる、知る、触ることが重要です。平たく言えば日常的に点検整備をしている延長線でしかないのです。というのも当たり前ですが、ハイブリッド車にも通常のレシプロエンジンも搭載されているからです。20プリウス、アクアには1.5Lの1NZ-FE、30プリウスは1.8LのZZR-FXEが搭載されており、ハイブリッド車以外にも使われております。



整備をする上ではハイブリッド車以外と同じようにエンジンオイルや日常点検は必要であることは自明の理です。スキャンツールを使ってエラーチェックをして、各種センサー類のチェックも必要になります。ハイブリッドだからといってエンジンの型式が大きく変わるわけではないことを十分に理解し、積極的に取り組んで欲しいと思います。

監 修：ボッシュ株式会社 長土居大介

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	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

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

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」

『好き』

人は『好き』という感情を持っています。この感情を少し固く言えば、食べ物や趣味、趣向など様々なものの判断基準としています。では、『好き』の反対は何になるか分かりますか？ 子供に聞くと『嫌い』という回答が返ってきますが、これは間違いです。『好き』の反対は『無関心』なのです。

好きがあるから嫌いがある

『好き』と『嫌い』の判断は興味があるから起きるのです。『好き』があることによって初めて『嫌い』という感情が生まれます。

贔屓のスポーツチームや競技、味の好み、はたまたラーメンの麺の硬さまで、メリットやデメリットなど統括して興味があるからこそ人やモノそして仕事に一生懸命になるのです。

意中の女性や興味のある仕事に一生懸命になる、お金を稼ぎたいなども一緒のことです。何らかの興味が原動力となり、『好き』となるのです。その興味や関心の枠の外になってしまうのが『無関心』だと言えます。

嫌われたっていい、無関心はNG！

クレームは最大のチャンスとよく言いますね。クレームを言ってくるお客さまの中には一部例外的な人もいますが、基本的にはその仕事、会社に対して『期待』があるからこそ、クレームを言ってくれたと言えます。これが『無関心』だった場合、何も言わずに去ってしまいます。こうなってしまってはおしまいです。嫌われるということは嫌われる原因や理由を改善し、そしてそれ以上の満足度を与えることが出来れば、その人はファンとなってくれるでしょう。

興味を持つ、関心を持つ

ところで、皆さんはお客さまに対して興味、関心を持って頂けるような取り組みをしていますか。例えばホームページや店舗の見せ方など、第一印象を良くしているかという話です。第一印象が良くなければ男女の仲と同様に興味を持って頂くことは難しいでしょう。興味、関心を持ってどんなお客さまも『好き』になることが重要です。全ての従業員がお客さまに関心を持って『好きです』という雰囲気が出ていれば、自ずと繁盛店となります。顧客満足度を高めるにはお客さまを『好き』になるところから始めてみてはいかがでしょうか。

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
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

こんな風景
見たことありません
Car？

written by 金原 正尚
自動車事業本部　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。

保険のはなしは、めんどうくさい！

客「わかった、これでお願いするよ」

お客さまからのひと言で、ほっと胸をなでおろす。ちょっと時間は掛かったけれど、車も売れて関係もしっかり構築できた。気を抜くことなく、しっかりもう一手も怠らず。保険の提案も忘れずに。

店「あと･･･保険はどちらでご加入されていますか？」
客「保険かぁ、別にいいよ。知り合いのところで入っているし」
店「いや、でも保険も当社でお願いしたいので、保険証券だけでも･･･」
客「いや、いいって言ってるでしょ。知り合いに任せているから」

やぶ蛇になっては大変だ。ここでこじれたら、それこそ“めんどう”なことになる。しっかり「提案」はしたわけだし、お客様も「知り合い」で大丈夫ということだったし。そもそも、お客さまの“めんどうくさいなぁ”の表情見たら、なかなかその次の話にはいけません。

保険の話はめんどうくさい。お客さまの顔に書いてある。そして確かにそう思っている。「どうせ、そんなに変わらないんでしょ、本当は。聞いてもよく分からないし」

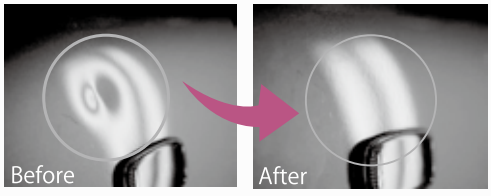
そして私たちも少し思っている。保険はちょっとめんどうくさい。「形のないモノだし、未来の「もしも」に掛けるモノだし･･･。まぁ、知り合いから入っているのだから、大丈夫か･･･」

保険の話は「めんどうくさい」。そこからしっかり始めよう。めんどうくさいけれど大事な話。保険をどこで加入しているか、それはあくまでも入り口の話。どこでも良いのだ。確認できれば。

大事なことはそこからの話。契約内容を見直したのはいつのことか、何年前か。今の契約内容や特約について、お客さま自身は把握されているか。新しいクルマの用途を考えた時に、最適なプランになっているか。

見直すかどうかが大事なのではない。切り替えるかどうかが大事なのではない。まずは、お客さまにとって価値ある「保険」の話。めんどうくさいけれど、しっかり考えなければならない話。このタイミングだからこそ、しっかりと考えられるめんどうくさい話。

プロの我々がめんどうくさがるなんて言語道断。切り替えや契約の話は、その後の話。「めんどうですが、大事な話なので、少し教えてください」めんどうな気持ちに寄り添って、内容確認から始めてみよう。

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
携帯・PHS OK 0120-703-853

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11月開催の常設セミナーをご案内します。

※ 詳しいお問い合わせはあいおいニッセイ同和損保の各営業担当まで

外板パネル修正セミナー アルミパネルコース

11月25日 定員6名
埼玉センター開催
受講料：23,544円

昨今、外板にアルミパネルを採用する車種が再び増えてきました。アルミパネルの修正にあたって、様々な情報を整理し、どのような設備・機器・技術が必要なのかを確認していただくセミナーです。

1日のセミナーで、アルミの性質をはじめ、作業に必要な工具の取り扱い方を体験していただき、実際にアルミパネルの修正やパテ作業などを行っていきます。鋼板との性質の違いや、作業のポイントを体感していきます。鋼板パネル修正とアルミパネル修正の比較を中心に進めていきますので、新たに必要な技術や機器類が分かりやすくなっています。今までアルミだからと敬遠していた修正作業に、挑戦するきっかけにしていただける内容です。

《講師から一言》

アルミパネルの修正には多額の設備投資をはじめ、専用の工具や技術が必要と言われていますが、アルミパネルの修正が本当に難しく困難なものか、ご自身でお確かめください。

また、外板パネル修正セミナー「基礎」を受講されてから当セミナーを受講されると、より鋼板との違いや、作業のポイントが理解しやすくなります。

見積技術セミナー
級コース
11月8日～11月9日（2日間）
定員10名　仙台校開催
受講料：25,442円

「見積の基礎知識を再確認し、見積技術のレベルアップをしたい方」を対象に、外板の損傷及び内板骨格に軽度損傷がある車両の見積技術を習得できるセミナーです。

30万円から40万円程度の見積書作成に必要な基礎知識を学び、実習では基本動作の定着が身につくよう、見積実習を繰り返し行って頂きます。

指数の活用を理解し、根拠ある料金算定を行いますが、見積ソフトの「アウダセブン」を使用した見積を基本とした内容です。

《講師から一言》

見積技術をさらに向上させたいという方に最適なステップアップコースです。また、年2回開催している「見積認定試験3級」を受験することが出来ます。自身の作成した見積書の記載内容をお客様に説明できるレベルにすることを目的とした研修です。今後内板骨格に及ぶ大ダメージの見積技術を習得したい方には大ダメージ見積の基礎としてご参加いただきたい研修です。

あいおいニッセイ同和損保
MS&AD INSURANCE GROUP

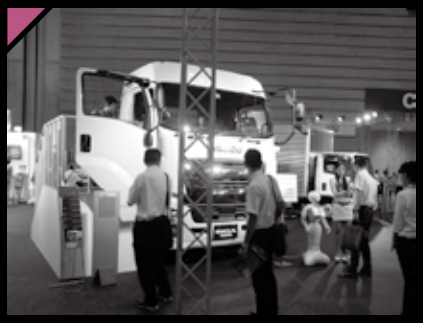
〒150-8488　東京都渋谷区恵比寿1-28-1　http://www.aioinissaydowa.co.jp/

去る9月1日～3日の3日間、パシフィコ横浜にて「ジャパントラックショー2016」が開催された。本展示会は、「次世代」をテーマに、日本の物流を支えるトラックをはじめ架装、部品・用品、周辺機器などのトラックに関連するメーカーが一堂に集結、最新技術や先端情報が収集できるビジネストレードショーである。

3日合計で約 26,000 名の来場者を集めた本展示会だが、ここでその一部を紹介する。

リースやレンタカーなど、トラックを借りられるサービスを展示したタカネットサービス

据付工事不要の移動式モバイルリフトを展示したタフコートジャパン

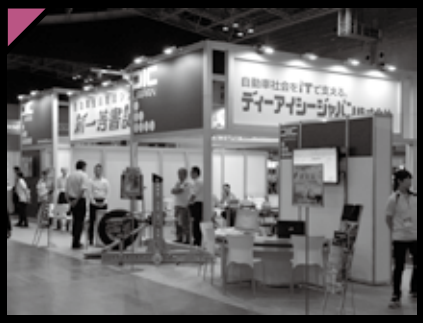


エコドライブ通信端末「MIMAMORI」などを展示したいすゞ自動車

ハイブリッドシステムを活用した電動式冷凍システム搭載のプロフィアCOOLHYBRIDを展示した日野自動車

フラッグシップトラックである「クオン」及びそのエンジン「GH11エンジン」などを展示したUDトラックス

タコグラフ義務化に対応した「デジタコ」など各種車載機器を展示したデンソー



自動車関連の展示会ではおなじみ、整備業向けシステム「新一等書記官」を展示したディーアイシージャパン

同じく展示会でおなじみ、今回は得意のトラック用品を中心に展示したパーマンコーポレーション

JAPAN TRUCK SHOW
ジャパントラックショー2016

会場に入るとすぐ来場者を出迎える、映画「トラック野郎」でおなじみの特別展示のデコトラ「一番星号」

同じく山岸運送㈱提供の特別展示、オート三輪

同じく山岸運送㈱提供の特別展示、クラッシックトラック

誰でも簡単にインジェクターのメンテナンスが可能な機器「CRICS」を展示したアイ・アール・エス

普通車メインの事業者のみならず、大型車を扱う事業者からも問い合わせ殺到の環境車検を展示したサンオータス

先月号でも紹介したモビリティープラスの、車両発電システム「True-G」を搭載したサービスカー

開発中のジグ式トラックフレーム修正機「ミラクル」などを展示したMSジャパンサービス

トラックに特化したリサイクル部品の販売団体「日本トラックリファインパーツ協会」は屋外ブースも使ってアピール

可変ノズルターボの再生も可能としたターボテクノサービスは同社のターボ再生技術をアピール

FAX. 03-5713-7607

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

読者アンケート（プレゼント応募用）

締　切　2016 年 10 月 31 日（月）　※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

◆ 弊社では今後、自動車アフターマーケットに携わる関連業者の無料プレゼン大会を予定しております。興味のある会社名や、サービスの内容をお書きください。

◆ 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

- ☐ カーベル10周年記念全国大会特集
- ☐ ホリデー車検がAJMC・AJFCを開催
- ☐ 自動車業界は宝の山　異業種参入が今熱い！
- ☐ 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
- ☐ ジャパントラックショー誌上リポート
- ☐ 関越道上里SA交通安全フェアレポート

◎ 連載記事

- ☐ 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？
- ☐ 隣の芝生は何色だ？
- ☐ 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
- ☐ 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。	

整備工場のためのインターネット活用講座

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。

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

無料でできるインターネット集客
有料でできるインターネット集客

インターネットは何からやれば良いでしょうか？

整備工場がインターネットを活用しようと思い、最初に何をやったら良いのかと聞かれると、僕の場合まずブログを書くことから始めるようにアドバイスしています。

基本的に、インターネットは成果が出るのに時間がかかるものと考えています。そのため自分で更新できるブログなどの無料ツールを使って、工場の日常を公開する「業務日誌」を公開することを勧めています。

まずは無料でできる方法から着手しましょう

ブログによる情報発信ができるようになると、ブログ自体が検索エンジンに評価され、インターネット上で検索されるようになります。お客さまはあなたのブログを読み、共感してくれてお問い合わせにつながるというのが基本的な流れです。ブログによる情報発信は誰でもできます。あなたがインターネットを活用しようと思ったら、まずはブログを書くことからスタートすると良いと思います。

実際当社のクライアントも、これで整備の仕事を受注しています。扱う車種や整備内容にもよりますが、多いところで一日数件の車検や点検整備のご相談等を受けることができるようになるはずです。ある程度ブログが書けるようになってきたら、それを補完する形でホームページを構築すると良いでしょう。

地域限定のインターネット広告は勝算あり？

一方、多少お金をかけても集客をしたいという場合は、インターネット広告を開始することをアドバイスしています。インターネットの広告を行う場合、最初に必要になるのが自社ホームページです。まずはしっかりとした自社ホームページを公開して、その上でインターネット広告を行います。

インターネット広告とは「リスティング広告」と呼ばれる広告です。たとえば、東京中央区にお住まいのお客さまが、車検整備ができる工場を探しているとします。この場合、一般的に「中央区 車検」などの検索キーワードで検索します。その検索結果に広告を出すということです。あなたの地域ではどのような検索結果が出るか？調べてみると良いと思います。

リスティング広告は現在過当競争になりつつあり、費用対効果が出にくくなっていると言われていますが、地域を限定するならまだ可能性もあります。自動車整備は地域が限定された商売です。あなたの地域のインターネット検索をしっかり抱え込むことで、売上につながる新規顧客獲得ができるはずです。

個人的には、インターネットはコツコツと努力を積み重ねることで自然に集客できる方法を取るべきだと考えていますが、インターネット広告などの各種広告も併用して活用することで、より安定的な集客を行うことができます。無料でできる集客とお金をかけてできる集客、それぞれのアプローチからインターネット集客を考えてみると良いでしょう。

「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。

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

採用面接時の情報収集について

この人手不足の社会情勢の中、ありがたいことに応募があり、近々面接を行うことになった。これは聞いた方がいいこと、逆にこれを聞いてはマズいことは何かあるだろうか?

回 ANSWER 答

採用面接は会社の今後の人材を獲得するための重要な位置づけとなり、入社する人によって、組織や会社の風土が作られます。

「いい人材」を見極めるための情報収集はとても大事ですが、「社員の体調や健康につき、どこまで質問してよいか?」と、ご質問を頂くことも多いです。

そんな時は「健康診断の実施」や「健康診断の結果」を基に、体や心に対する質問をすることがベターですが、「どこまで検査すればよいか?」というご質問が多いのも事実です。これに関する裁判があります。

<国民金融公庫事件>
東京地裁　平成15年6月20日

国民金融公庫は、新卒者向けに採用試験を実施していた。応募者が4次面接まで進んだので、健康診断を実施した結果、肝臓の数値が高かったので、再検査を実施。その際に血液検査を行い、応募者に伝えずにB型肝炎の検査も実施してしまった。この応募者はB型肝炎ウイルスに感染していたため、国民金融公庫は「業務は困難」と判断し、採用することができない旨を伝えた。

このような行為に納得できない応募者は損害賠償として、不採用について1,000万円、健康診断の不法行為について500万円を求めて裁判に訴えた。

東京地裁の判断

B型肝炎の健康診断については調査の必要性があることが必要で、応募者に調査の目的や必要性を事前に告知し、同意を得ることが必要であった。本件はこれらの要件を満たしていない。しかし、損害賠償については会社と応募者が「採用内定」の関係となっていないため、健康診断についての損害賠償（150万円）のみを認め、会社側が敗訴となった。

採用に関しては「会社が自由に決めることができる」ことが原則となっています。これは「三菱樹脂事件（最高裁 昭和48年12月12日)」の判例から、原則として会社は採用に関し、「労働者の思想を調査すること」「労働者の信条を調査すること」「これらに関することについて申告を求めること」などを自由に決めることができることが明らかになっています。

しかし、応募者のプライバシーとの関係で、今回の裁判で、「調査の方法」、「調査事項」の両方について、制約を受けるということが明らかになりました。特殊な健康診断等は「本人の同意が無ければ、実施できない」となるのです。このようなことを起こさないための対策を紹介いたします。

<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

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)

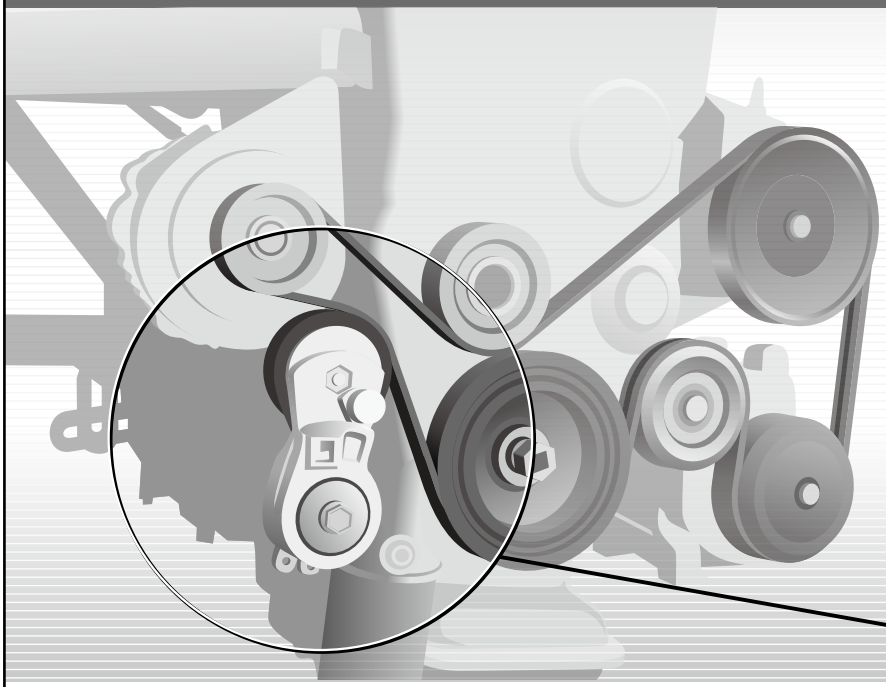
雪の多い地域でも純正と同じ品質の
錆びないステンレス製のマフラーを制作

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

AUTO TENSIONER

リブエース・エコとのセットで快適な走行空間を



地球に優しい
エコなアイテム

国内純正品シェアNO.1

オートテンショナによりエンジンドライブシステムに必要な最低張力を与えることができ、従来のようなベルトの再張り調整が不要となり省燃費、高伝動、メンテナンス性に優れた性能を発揮します。

オートテンショナ
AUTO TENSIONER

BANDO バンドー化学株式会社　http://www.bando.co.jp

自動車リサイクルのページ
automobile recycle

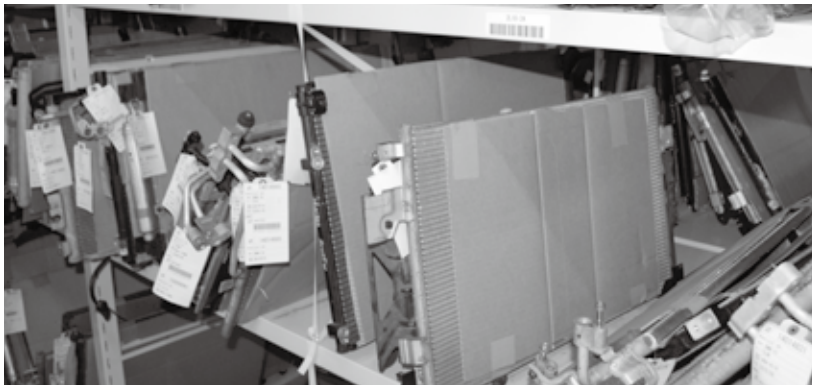
リサイクルパーツは信頼できる業者で買いましょう

リサイクルパーツを買う判断基準の統計を見ると、価格、電話対応、速さ、クレーム時の柔軟な対応力などが挙げられる。この中でも特に価格面に関しては最近シビアになってきていると思う。リアゲートや高年式のパネル、HIDのライトなど、様々な高額商品は言うに及ばず、色々な補機類が付いているアイテムはとにかく高い。

この原因にはアイテムの元となる廃車価格の高騰や海外への流出がある。ちなみに、廃車価格の高騰の原因は整備工場や販売店がオークションに出品していることもあると予想される。しかし、こればかりは競争社会である以上は仕方のないことである。

リサイクルパーツの使用率

アフターマーケット市場全体に於ける部品市場の全体は1兆8千億円と言われおり、この中のリサイクルパーツが占める割合は約5～8%程と言われている（国内で流通しているリサイクルパーツの販売金額）。つまり、新品部品に比べて言うほど使われていないのが現状なのである。一度、自社の部品購入金額全体からリサイクルパーツの比率を算出してみてはいかがだろうか。当たり前だが、その比率を少しだけ上げてみると部品コスト削減に繋がるだろう。



日本全体での自動車リサイクル業は5,000社あると言われており、リサイクルパーツの販売を積極的に行っている会社の数は1,000社ほどと言われている。皆様が自動車整備のプロならば、彼らはリサイクルパーツのプロといえるだろう。

信頼出来る業者とは

先述の通り、リサイクルパーツの購入基準は価格や対応が上位を占めているが、実際には対応が全てではないだろうか。結局の所、価格も対応が良ければ満足するだろうし、多少高くても何でも面倒を見てくれる業者が使い易いと言える。本誌を配っているリサイクル業のほとんどが顧客満足度を高める努力をしており、信頼出来る業者であることを宣伝しておく。

ヤフオクやECサイトなどは確かに安いかもしれない。だが、インターネットは便利であるが万能ではない。インターネット上の店舗の実態をきちんと把握してから購入しなければ痛い目を見る。確かにリサイクル業がヤフオクに出品しているケースもあるが、その実、自動車整備工場や販売店、一部の素人も出品している。こういったトラブルに巻き込まれないために、プロと付き合うことをオススメする。

お買い得クーポン

クーポンの有効期限は
平成 28 年 10 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 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

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 セット購入で販促用ディスプレイ進呈

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 10 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

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 **リビルトオルタネーター500円引き**

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**

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**
※１社につき１か月１回有効

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**

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**

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**

＜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

お買い得クーポン

クーポンの有効期限は平成 28 年 10 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

「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

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。

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 京都府宇治市槇島町十六12-1 0774 - 24 - 8885 taiyoshokai.co.jp

今までになかった、撥水し続ける

ボディーコーティング

撥水の継続力

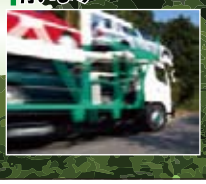
一度施工すれば、5 年以上効果が持続するプラズマコーティング。撥水性に優れ、深みのあるツヤと輝きが出る。洗車時の摩擦で撥水力が甦り、長期間撥水効果が持続（実車テストで 5 年以上持続実績あり）。1 液性で乾燥時間も必要なく、簡単に手塗りができ、初めてでも施工ムラが発生せず、安心して使用できる。キットには、初回施工時に便利な下処理用品や保証書も付属（カローラクラス 4 台分）。ホームページよりサンプル請求ができる。

撥水道場 TEL 075-681-7868

京都市南区吉祥院稲葉町8 www.hybridcoat-zero.com

ハイブリッドコート ZERO

クーポン広告募集中 御社も掲載してみてはいかがですか？



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
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

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！
スーパーハイフレヤープラス+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

㈲根室自動車工業
車検のコバック根室店

北海道根室市昭和町４-423
TEL　0153 - 22 - 2181
FAX　0153 - 22 - 2183

北の大地の最東端、根室で地域に愛されるコバック店をオープン

北海道根室市は2年に1,000人というスピードで人口減少が進み、現在では27,000人という商圏規模になっている。そんな中で、創業32年の根室自動車工業は大きな事業転換を迎える。

「元々、自社の顧客をしっかりと掴んでいる整備工場が多く、弊社もその一つでした。というのも大型トラック専門工場そして小型車の車販も行うなど、安定した収益を得ていたからです。ですが、一般ユーザーの車販、車検の伸び悩みを感じていたのは事実です。

そんな中、100キロ以上離れた他地方の同業他社へ顧客が流出しているという情報を知りました。地元での価格競争は無いものの、地元の方が他地方へ無駄な時間とお金を掛けて車検や整備に行っているのを何とか出来ないかと考えて、コバック加盟を決意しました」と能登栄社長は語る。

能登栄社長

加盟前の不安や悩み、原因などは？

人も車も減る中で事業継続が出来るのかという漠然とした不安がありました。特に他地方へ流れているということは、まだ伸びはある筈なのに『待ち』の営業をしていたことが原因だと思います。

オープンするまでの不安やオープンした後はどうでしたか？

本部見学は驚きの連続で、自社に出来るのかという不安はありました。ですが、KC（コバックコンサルタント）のサポートや研修の成果もあって、無事7月9日にオープン出来ました。3ヶ月というスピード出店が出来たのも社員一丸となった結果で、これまでに無い一体感が会社に生まれました。

オープン後一番変わったことは？

フロントがしっかりしたことによりお客様の満足度が上がったことです。驚いたのは店舗のイメージを一新したおかげで、**“女性客が増えた”**ことです。これまででは考えられないことです。

何故コバックだったのですか？

認知度や教育制度などコバックのウワサは聞いていました。本部見学に行って『間違いない』と決断しました。

コバックの魅力は何ですか？

これまで自社に欠けていた、一般のお客様に対する気遣いが出来るフロント、これが一番の魅力だと思います。本部の教育が強固な所です。

今後の目標などをお聞かせ下さい

“オープンイベントで180人の集客”が出来、そのうち半分以上が新規客で、しかも車検予約もしっかりと取れました。初年度は車検1,000台（現状650台）を実施します。3年後には2,000台を目指し、他地方への出店を考えています。コバックの仕組みをより多くのお客様へ知って頂けるように頑張ってまいります。

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

やっぱり発炎筒だ！

関越道上里SA交通安全フェアレポート

安全を考えたら LED より絶対発炎筒！！

去る７月 30 日、関越道の下り線にある上里サービスエリアにて警察、地元ラジオ放送局、ネクスコ東日本などが主催の交通安全フェアが開催された。事故防止の啓蒙やエアバッグ、シートベルトの事故時の体験、警察車両の展示などを行い、その一角にて発炎筒の着火体験を行っていた。休日のサービスエリアということもあり、家族連れを含む来場者が着火体験を行った。

事故が起きた際に使われる発炎筒の着火体験をサービスエリアに立ち寄った一般ユーザーに向けに行っていたが、殆どのユーザーが発炎筒の着火方法を知らなかった。確かに事故や故障が起きたとしても発炎筒を即座に着火出来るかと聞かれた場合、余程慣れていなければ出来ないだろう。ましてや着火をしたことが無ければ尚更である。ちなみに、取材時には 50 人以上の来場者が着火体験を行ったが、全ての来場者が着火したことが無かった。半永久的に使える LED ライトは発炎筒の代替品として車両に装着することが認められている。だが、今回のイベントで発炎筒と LED ライトの光度比較や認知度比較など行い、着火経験は無くとも 100%の来場者が『発炎筒の方が安全だ』と回答した。来場者の声を参照されたし。

日本保安炎筒工業会提供資料より

着火体験した人の声

- 発炎筒の使い方は、簡単であるが、パニック時に使えるか心配だ。
- 発炎筒を使ったことも車についていることも知らなかったので、とても勉強になった。
- LEDと比較しても絶対に発炎筒の方がいいと思った。
- LEDは電池切れの心配があり、有効期限さえチェックしておけばいつでも使える発炎筒の方が、安心だと思った。
- LEDは使い方は簡単だけど、目立たないことが分かった。
- こんなに明るくて煙が出るとは思わなかった。後ろに教えるには発炎筒が間違いないと思いました。
- 発炎筒を点けたことが無かったので貴重な経験が出来た。
- 発炎筒とLEDを見て比較したことはなかった。今後も発炎筒を装着したい。

体験した人の声

40 代男性の声

「今まで事故は一度だけ経験があるのですが、クルマが動かなくなってしまい呆然としていました。相手の方と話をして警察を呼んで、事故車は道にそのままでした。警察の方が誘導するまでクルマを放置していて、少し渋滞になってしまったことを覚えています。その時に発炎筒を点けなかったことを思い出しました。警察の方も『二次災害を防ぐために発炎筒を点けてください』ということを言っていました。そもそも『発炎筒を点ける』という認識が無かったと思います。今回、発炎筒の点け方を知ることができたのは良い経験になると思います。後続車両に事故を知らせるといった、当たり前のこともしていなかったと反省しました」

20 代女性の声

「使ったことは無いのですが、発炎筒がこんなに煙が出るとは思いませんでした。視認性からいって、発炎筒の方が断然良いですね。ディーラーからこっちがいいと LED ライトを言われるがまま装着していましたが、正直に言いまして不安です。万が一の時に自分の身を守るものを使ったことが無いのは、自分に原因がありますが、使おうとしてもこんな LED のライトがこんな状態では本当に事故を知らせられるとは思えません。万が一のために発炎筒を常備するようにします」

主催者（ネクスコ・警察）より

「手っ取り早く後続車両に知らせるには発炎筒、これに尽きます。我々は現場に着いたら、まずは発炎筒を焚けと徹底しています。煙と炎で知らせることが何よりの手段です。もう一つ言えることとしては事故が起きた際に、車内に残る危険性も伝えていただければと思います。事故が起きたら発炎筒を点けて左側から車内を出る、これだけで危険度はだいぶ下がりますから」とネクスコ職員。同時に取材した埼玉県警も同意見であるとのことだ。「発炎筒は命を守ると強調し、万が一の時に使って欲しい」とした。

二次災害を防ぎ顧客との接点を高める

さて、今回のイベントで何が伝えたかったかというと、第一に自動車整備工場がお客さまであるユーザーに今一度安全面を伝える重要性だといえる。確かに、発炎筒と比べて LED ライトは便利かつ長寿命であることは間違いない。発炎筒も使用時間は5分間ほどだ。事故が起きたということを後続車両に知らせなければ二次災害が起きてしまう可能性があり、今回のイベントでは 100% のユーザーが発炎筒の方が良いといった回答を寄せたことから見ても自動車のプロである整備工場が LED ライトを勧めることは止め、「お客さまのことを考えれば発炎筒で間違いありません」と自信を持って発炎筒を勧めていこう。

SALE 2nd HAND LIFTS

PURCHASE USED LIFTS

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!

ALTA4 ™
ONE STOP SOLUTION LABEL
It has the fineness and consciousness , impression is offered.

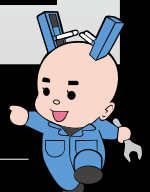
株式会社オルタライフ

〒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 ®

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

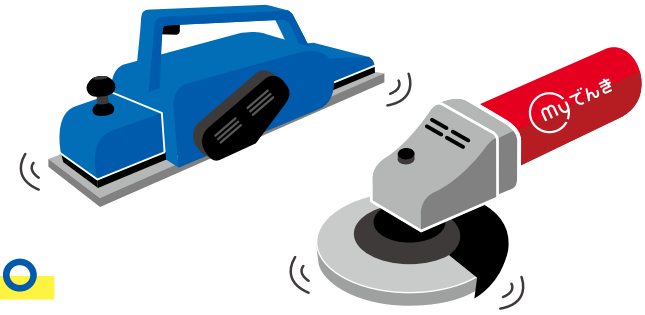
Strategic Management System
For Autoshop and Repairshop

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

工場の電気代、まだまだ削れるかも。



今までと変わらない品質の電気を、もっとおトクに。

myでんき

「myでんき」は、東燃ゼネラル石油株式会社（東証一部上場）の登録商標です。

東燃ゼネラルグループは、エッソ、モービル、ゼネラルのサービスステーションを展開しています。
20年以上の電力販売実績があり、小売電気事業者として経済産業省の登録を受けています。

シンプルに電気だけでおトク

切替費用は原則不要

違約金なしでいつでも解約可能

提供エリア：
東京電力 エリア
中部電力 エリア
関西電力 エリア

東京電力エリア、従量電灯C（10kVA、月間使用量1,800kWh）たっぷりプランの場合

⇒ **年間約80,000円（税込）おトクに！**※

低圧（動力）のおトクなプランもあります！

割引率 約12%

※推定値であり、実際の割引額はご利用状況により変わります。燃料費調整額、再生可能エネルギー発電促進賦課金を除きます。割引額イメージと割引率は、当社が想定する電力消費の季節変動パターンにもとづきます。お客さまの電力ご利用状況によって料金は変動するため実際とは異なる場合があります。上記は2016年6月時点の東京電力の従来プランの電力料金をベースにした場合に想定される年間の割引額イメージです。東京電力が提供する口座振替割引は本サービスでは適用されません。年割引額イメージは口座振替割引適用前との比較です。料金単価は、今後変動する可能性があります。

まずはおトクな電気料金を、シミュレーションしてみませんか。

myでんき 検索

mydenki.jp

お問い合わせは、0120-505-607　受付時間／月～土 9:00～17:20（年末年始、祝日を除く）

【特定商取引法に基づく表示】
［販売業者］●事業者 東燃ゼネラル石油株式会社 ●代表者 武藤潤 ●住所 〒108-8005 東京都港区港南一丁目8番15号［販売条件］●販売価格 契約プランごとに設定（詳細はホームページ上の約款をご確認いただくか、上記お問い合わせ先にご連絡ください）●その他の負担 供給開始に伴う工事費等または契約変更や設備の位置変更などお客さま都合に伴う工事費等について、当社が一般送配電事業者から負担を求められた場合には、お客さまにその費用を負担していただくことがあります。●解約方法 原則として、解約の15日前に上記連絡先またはウエブサイトを通じてお申し出ください。なお、解約によって違約金等が発生することはありません。［その他注意事項］●電気需給契約は、特定商取引法に基づくクーリング・オフの対象外です。電気という商品の性質上、返品はできません。一般送配電事業者が非常変災その他の理由によって電気の供給を停止した場合には、当社はお客さまの受けた損害について賠償の責めを負いません。電気需給契約の詳細については、電気供給約款をご覧ください。

myでんき

考えぬく。明日を動かす。
東燃ゼネラルグループ

せいび界［せいび界］ISSN 0285-5569 平成28年10月号（毎月25日発行）平成28年9月25日発行／通巻610号（第47巻・第11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8G-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