Published by
SEIBIKOHOSYA
せいび広報社

お得なクーポン載ってます！

せいび界 SEIBIKAI 12

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

DECEMBER.2016 VOL.612

平成28年12月号（毎月25日発行）平成28年11月25日発行／通巻612号（第47巻・第13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/
ネプロススクエア http://ktc.jp/nepros/

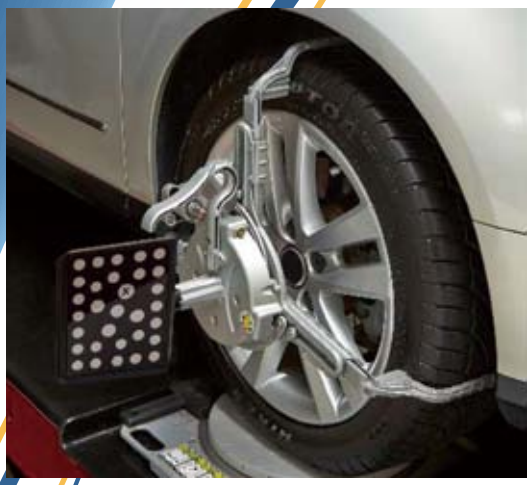
クルマと、サービスとともに1世紀。 さらに進化を続ける BANZAI®

3Dアライメントテスター

ジオライナーXD

GL-680XD

トータル診断に最適な高機能、
多彩な測定項目・調整モードを搭載!



3D 測定

NEW 新商品

多彩な測定項目に対応

8センサーモデルと同等の多彩な測定項目。
通常のアライメント測定項目全てに対応。
通常のテスターでは測定できない不具合診断の必須項目に対応。
「キングピンオフセット」「アッカーマン変化」の測定が可能。

新型タイヤクランプを採用

軽自動車～RVまで、簡単に取り付け可能。
ホイールに接触せず、キズ等の心配がありません。

3タイプのカメラユニット設置方式

カメラユニットは設置場所、目的に合わせて
「上下昇降式」「吊下げ式」「固定式」の3タイプがあります。

⚠ 安全に関するご注意・ご使用の前に「取扱説明書」をよくお読みの上、正しくご使用ください。（型式・仕様は予告なく変更することがあります。）

BANZAI 株式会社 バンザイ
■本社 〒105-8580 東京都港区芝2-31-19
TEL 03(3769)6880(代) FAX 03(3456)4691
http://www.banzai.co.jp E-mail:eigyo@banzai.co.jp

ISO9001・ISO14001
自動車整備用機器・検査用機器の設計・開発・販売及びサービス
バンザイでは「顧客第一主義」を信条に
お客様とのきずなを大切にし、
お客様満足度の向上を図ってまいります。
ISO14001:本社・東京支店

NGP日本自動車リサイクル事業協同組合

NGP Nippon Good Parts

第12回通常総会・創立30周年記念祝賀会

グループ創立から30年、協同組合としては12年目を迎えた、リサイクル部品販売の大手であるNGP日本自動車リサイクル事業協同組合。今回は創立30周年を記念して、同組合（当時はグループ）発祥の地である九州で、総会並びに通常であれば懇親会も創立30周年記念祝賀会として盛大に開催された。

祝賀会と銘打ったこともあり、通常の懇親会では見られない30周年を記念した書道パフォーマンスや鏡開き、また創立者である大石一彦名誉顧問に福祉車両が贈呈されるなど、お祝いムード一色となった。

そこで今回の特集では、2年目を迎えた佐藤理事長体制における同組合の今後の展開並びに、懇親会で寄せられた来賓の祝辞などを紹介する。

❖ 事業計画骨子

生産フロント会議を中心とした組織活性化
青年部員の世代交代と次世代育成修練場の構築
組織指導委員会　藤村博志　委員長

初級生産・フロントマン研修会を東西各1回開催し、研修を通じ夢を持てるNGPマンを育成
教育委員会　岩井悟朗　委員長

日々変化するニーズに対応する研修会の企画立案・実施を様々な方面から検討
研修委員会　堀川健志　委員長

生産効率化システムの周知・フォロー活動
生産効率化第2弾と新NGPダイレクト仕様検討
システム委員会　牛場健次　委員長

システム委員会との連携で大幅なシステム改修
次世代自動車対応を通じてのNGPブランド向上
商品管理委員会　鈴木博文　委員長

ホームページの刷新及び広告戦略の強化
ラジオCM等による廃車王への誘導・仕入拡大
総務広報委員会　杉之間大和　委員長

ISO14001、9001、27001の取得の推進
環境委員会　胡　定晃　委員長

リターナブル資材の使用回数復活
海外へのパーツ販売拡大の模索
流通委員会　増田嘉久　委員長

今期方針：佐藤幸雄理事長

「創」
～挑戦と継承で新たな時代を～

第13期（平成28年度）のテーマ

今後、NGPグループを取り巻く周辺環境は、中長期的に厳しい状況が予測されます。使用済み自動車の発生減少による仕入れ価格の高止まりを始め、平均使用年数長期化による部品取り車両の質低下、事故修理の減少、鉄スクラップ相場下落による素材ビジネスへの影響、労働者人口減少による人材不足などが考えられます。このような状況が予測される中、組合員個社個社だけの対応ではなく、NGPグループの総力を結集しスケールメリットを活かした戦略立案と実行が重要と考えております。今まで以上にNGPブランドの強化を図り、競合他社との差別化やNGPファン作りを積極的に進め、競争優位性を構築する必要があると考えます。

昨年度、重要活動方針として、①リサイクル部品市場の拡大、②海外販路拡大、③素材回収スキーム構築、④次世代人材の育成を掲げました。今期においても、この活動方針は引き続き継続致します。また、これらの方針を確実に実行する上でも、使用済み自動車の仕入れなくしては実現できないと考え、5つ目の方針として車両仕入強化を追加致します。既存提携先からの車両仕入の強化はもちろんのこと、新規提携先との積極的な営業活動をNGPグループ全体で実行していき、良質な車両の確保を図ってまいります。また、一般ユーザー向けのNGP廃車王については、引き続きインターネット広告を中心とした広報戦略を実施すると共に、各支部においても積極的な活動施策を打ち出していただき、進めてまいりたいと思います。

また、海外販路拡大、素材回収スキーム構築については、NGPグループの組織力や相互扶助の精神で取り組みを推進し、ノウハウの共有や更なるコミュニケーションの強化など、支部内活性化を図ってまいります。

教育事業においても必須研修の無料化を継続しながらも、次世代自動車対応の研修会や新たな知識を習得する研修会など、積極的な人材育成を推し進めてまいります。

NGPグループは30周年を迎えました。現在に至るまでも様々な危機や困難な課題を、組合員が一致団結し乗り越えてまいりました。直面する様々な諸課題、目まぐるしく変化する経営環境など、我々が事業を継続する上で、今までにない厳しい環境が想定されます。

創立者、大石一彦氏が掲げた三大信条の理念を活動の基本としつつ、諸先輩方が作り上げたNGPグループを今後ますます発展させていくためにも、全組合員が総力を挙げて挑戦していく必要があります。新たな時代を皆で切り拓いてまいりたいと考えております。

ご来賓挨拶

斉藤鉄夫氏

衆議院議員 公明党 幹事長代行

30年前、大石名誉顧問の理想を核として、スタートされた皆さまの運動が今、全国に大きく広がっていると実感しております。私は環境大臣の時に、皆さまの理想・お考えをお聞きし、ぜひ一緒に頑張りたいという気持ちになりまして、それ以降一緒に頑張らせていただいております。

環境省は毎年、環境白書というものを発行しています。循環型社会を作っていくというのが、環境省の大きな目標ですが、その循環型社会がどこまで進んでいるか、1枚の図で毎年示しております。

中央に大きな輪があり、入ってくる資源、出て行く廃棄物の量を輪の太さで表現しています。10年前は入ってくる資源、出て行く資源＝廃棄物になる量も多く、非常に太い輪でした。したがって、循環している部分の輪は非常に細かったわけですが、皆さま方のご努力でだんだん太くなりました。

その中心にあるのが鉄であり、自動車です。この循環型社会が完成すればするほど、二酸化炭素排出量も減っていく。この運動の中心にいらっしゃるのが皆さま方で、この循環型社会の円が、よりすばらしい円になるように、これからも皆さま方と一緒に努力をしてまいりたいと決意しております。

宮本昭彦氏

国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構
副理事長

私は平成14年から平成18年にかけまして経済産業省で自動車リサイクル室長を担当しておりました。当時は自動車リサイクル法が国会で成立した後、施行のため3年間準備をしておりました。当時は経産省の中でも、自動車リサイクル制度について、本当にうまく行くのか、きちんと立ち上がるのかという声が強かった時代で、その要因は2つありまして1つは消費者の方々にリサイクル料金をお支払いいただくことができるのか、もう1つは今日お集まりの自動車リサイクル業者の方々がこれまで法律の規制を直接受けることなく自由に事業をやってきたのに、突然できた法律に対して、本当にご協力いただけるのかという点でしたが、本業界の皆さま方が大変積極的に、丁寧に対応すると共に、積極的に現場に即したご意見を行政にお届けいただきまして、その結果、自動車リサイクル制度が構築できたということで非常に感謝申し上げます。車の自動運転や、車を保有するから利用するへと様々な変化があると思われますが、これまでNGPグループとして30年間培ったブランド、お客さまの信頼を糧に乗り切っていただけると信じております。

その他ご来賓の方々

30周年を記念してのパフォーマンスで、今期のテーマ「創」を書き上げた書道家の武田双雲氏

鏡開きの後、乾杯の発声を務めた、NPO法人　世界の理事長　中田選氏

吉田靖之氏

あいおいニッセイ同和
損害保険株式会社
常務執行役員

創立30周年おめでとうございます。30年ということで、当社との歴史も含めて振り返らさせていただきたいと思います。NGPさんとは、リサイクル部品特約という商品を旧大東京火災時代に開発、2000年に業務提携させていただきました。

その後、2005年に自動車リサイクル法が施行されるということで、東京の北の地域の、当社と取引のあるほとんどの整備工場さんにリサイクル法のセミナーを開き、玉木専務理事に講師をやっていただきました。

それから次の歴史としては、NGPさんと当社で、業界初の全損車オークションというものを開発させていただきました。当社とお取引のある整備工場さんには好評で、現在では約1,500の整備工場さんにご利用いただいております。

それから2015年には自動車保険の新等級制度というものができまして、自費修理、クルマを自分のお金で直すという方向に向かうであろうということで、NGPさんにはぱっとくんを開発していただきました。

本当に要所要所でNGPさんが神様として降りてきてくださいました。今後ともNGPさんとは一身同体で一緒になって頑張ってまいりたいという次第でございます。

窪田泰彦氏

ほけんの窓口グループ株式会社
代表取締役会長兼社長

発祥の地、九州で30周年を迎えられたということ、本当におめでとうございます。私はNGPさんとは、ほぼ同じくらいお付き合いさせていただいておりまして、例えば、国立京都国際会館で記念講演をさせていただいたり、NGPの皆さんとは毎年色々な所におじゃまさせていただいたわけですけれども、こうした長いお付き合いは私の人生の喜びの1つです。この間に30年の月日が流れたということで、30年前と今の大学生の就職先人気ランキングを比較しますと、日本の場合はほとんど変わっておりません。一方アメリカの場合、30年前の企業は1社も（ランキングには）残っていません。それだけ色々な企業が出てきているというわけです。

それほど世の中が変わっているにも関わらず、NGPさんは隆盛を極めていらっしゃる。これは、モッタイナイとか物を大事にするですとか自然環境を大事にするですとか、資源を大事にするですとか、やはり人に寄り添うといいますか、人間としての優しい心が事業の背骨としてぴしっと通っているからだと思います。こうした精神で、ますますご隆盛を極められますことをご祈念申し上げます。

大石一彦氏

NGP
日本自動車リサイクル事業協同組合
名誉顧問
（代読：御長男 大石佳澄氏）

30年という節目の年を、発祥の地、九州で迎えることができ、感無量です。NGPまた私自身、実りある1年を送ることができましたことに、心より感謝いたします。ついに自動車はコンピューター制御による自動運転の時代を迎えました。より便利かつ快適なライフスタイルを我々が享受できることになりました。私たちもこれに乗り遅れることなく、一人でも多くのお客さまの笑顔と幸せのため、日々精進し、自分自身の知識、心を磨き上げてください。私事にはなりますが、福祉車両贈呈という、皆さまのご厚意に心より感謝申し上げます。家族との温かい思い出作りのために大切に使わせていただきます。早いもので私が病床に伏してから25年の月日が流れました。その間、私や家族に対する変わることのない、皆さまの深い深い愛情のおかげで、私は常に希望を持って日々過ごすことができております。そう、皆さまは私の希望です。どうかお体に気をつけて世界のため、明るい未来のため、いつも大きな心がけを持ち、ご活躍されてください。最後に、皆さまの地道な努力の積み重ねが作り上げた、NGPの魂の歴史に改めて感謝申し上げます。

共同記者会見

恒例の共同記者会見では、佐藤理事長が第12回通常総会の総括と今期のテーマ、ならびに事業方針について語った。

弊組合はNGPグループ創立から30年、協同組合としては13年目を迎えます。本通常総会では、30周年を迎えたことの感謝と共に、この先の厳しい時代を勝ち抜くためには、新しい発想の下、新しい物を生み出し、挑戦していかなければならないと、強い想いを述べました。

今年の8月に国内初、ミニバンとしては世界初となる自動運転技術を搭載した車、日産・セレナが発売されたことを例に挙げ、今後ますますの事故減少、自動車リサイクル部品の利用機会減少、使用済み自動車の確保が困難になっていく環境下で、このような時代だからこそ個社個社の対応ではなく、NGPグループ結束の下、スケールメリットを活かした活動が重要だと呼びかけました。

具体的には、自動車リサイクル業界を取り巻く周辺状況の変化に対しての危機意識と、将来を見据えた計画立案が重要と考え、使用済み自動車の減少に伴う仕入競争の激化、スクラップ価格の大幅下落などに対応するため、次の5つの事業方針を掲げました。

- ●車両仕入の強化
- ●リサイクル部品市場の拡大
- ●海外販路の拡大
- ●素材回収スキームの確立
- ●次世代人材の育成

また、本年4月に熊本を中心に九州を襲った大地震や、台風による記録的な大雨による被害の大きさに触れ、自然災害による復興支援を積極的に取り組んでいくこととし、さらに地球温暖化に代表される環境保護にも貢献していけるよう、適法・適正な解体作業を推進し、自動車リサイクル部品の利用促進によるCO_2排出量削減の啓蒙活動を継続的に取り組んでいくことを示しました。

NGPグループは現在に至るまで、様々な困難を組合員が一致団結し乗り越えてきました。直面する様々な諸課題、目まぐるしく変化する経営環境など、事業を継続する上で、今後は今までにない厳しい時代が想定されます。創立者、大石一彦が掲げたお客さまを第一とする理念を、活動の基本としつつ、諸先輩方が作り上げたNGPグループを、今後ますます発展させてゆくためにも、全組合員が総力を挙げて挑戦していく必要があり、新たな時代を皆で切り拓いていきたいという考えの下、平成28年度の活動テーマは「「創」～挑戦と継承で新たな時代を～」）としました。

このテーマを元に、時代に即した組織の構築を目指し、自動車リサイクル部品業界を牽引してまいりたいと考えております。

これがすごい!!

ベストセラー商品

Wonderful Products 2016

この１年は皆さんにとってどんな１年だっただろうか？ 今年も様々なメーカーからたくさんの商品が発表・発売された。本誌でも「注目の商品」を通じて数々の新製品を紹介してきたが、新製品はそれがすべてではない。しかも、新製品＝ベストセラー、話題を集めるとも限らず、既発売製品であってもじわりじわりと話題を集めた商品もある。この特集では、新製品、既発売製品にこだわらず、「これがすごい！」と思える商品の数々を一堂に集めて紹介する。果たして皆さんの会社ではどれだけ導入されているだろうか？

空研

エアーインパクトレンチ「KW-1600proX」

新製品Ｎ型エアーインパクトレンチ「KW-1600proX」を発売した空研は今年で創業50年を迎える。新製品は、KW-1600Sproの後継機種となり従来品より耐久性をアップさせた設計で、主な特長は、①同社独自のＮ型クラッチ機構を搭載し小型・軽量、②新開発の２室型モータの採用によりトルクの立ち上がりが早い、③高効率消音構造の採用により低騒音、④パワーレギュレータと左右切り換えレバーの一体化により操作性が良い、⑤視認性が高い高機能なプロテクタを採用、⑥排気方向可変マフラの採用等々である。
標準小売価格は65,000円（税別）。

株式会社空研　大阪府羽曳野市野々上３丁目６番15号　TEL：072-953-0601　URL：www.kuken.co.jp

パーマンコーポレーション

電動ラチェットレンチ

DC10.8V・リチウムイオンバッテリーを採用した電動ラチェットレンチ。自動車整備作業や鈑金作業など、狭いところにあるボルト・ナットや、小型ビスの脱着をする際に活躍する。主な特徴としては、リチウムイオンバッテリーを採用しているので、寿命が長く、いつでも継ぎ足し充電をすることが可能。また、本体にバッテリーインジケーターを備えているため、作業中でもバッテリーの残量を確認しやすくなっている。コードレスなのでエアホースや電源コードの取り回しを気にする必要がなく、作業効率が向上する。

セット内容は本体＋バッテリー ２ヶ、専用充電器１ヶ、差込角 9.5mm のソケット６種類と変換アダプター ２ヶ。持ち運びや収納に便利な、専用プラスチックケースも付いており、付属品も充実している。バッテリーを２ヶ付属させることで、充電切れによる作業の中断を解消することができ、軽量＋パワフル＋コンパクトな電動ラチェットレンチを十分に使用できる。
価格は 8,980 円 (税別)。

株式会社パーマンコーポレーション　大阪府大阪市西区川口 4-1-5　TEL：0120-202-800　URL：http://pa-man.com/

イヤサカ

CO・HC・CO_2・O_2・NO アナライザ「ALTAS-5」

CO・HC・CO_2・O_2 の 4 ガスに NO を加えた 5 ガスを測定できるアナライザ（上写真）。

新方式のサーモパイルセンサーの採用によって、セクターモータ、セクター板が不要になり、小型化・省電力化を実現（業界初）。

また、新方式の検出器を採用したことで暖機時間も 5 分に半減するなど、こちらも省電力化に貢献すると共にスピーディな測定にも貢献している。

さらに、近年実装されているエンジンは排気ガスに水気を含むものが増えてきているが、ドレンセパレータの機能改良により、排気ガス及びマフラー内の水分除去性能を向上させて対応している。

単独での使用ももちろんだが、同社のエンジン診断 & インフォメーションシステム「DISY-4000-DN」（下写真）と接続したり、特定の OBD 診断機（一部機能）とオンライン接続しての使用も可能で、用途も広がる。

株式会社イヤサカ　東京都文京区湯島 3-26-9　TEL：03-3833-6110　URL：www.iyasaka.co.jp

KTC

19.0sq. コードレスインパクトレンチセット

大型車の整備に最適なコードレス＆パワーモデルのインパクトレンチセット。

インパクトレンチ本体は、エアーツールの力強さと、電動インパクトレンチの機動性を兼ね備えている。差込角19.0sq.で最大1,000N・mのハイパワーを持つため、トラックなどの大型自動車のホイールナットの締緩作業、ボルト・ナットの締緩作業に使用でき、しかもトリガーと連動してON/OFFするLEDライトも備えているので、暗所や奥まった箇所での作業に真価を発揮する。トリガーの引き具合で回転を調整できるティージングスロットルも採用されている。

また、コードレスであるため、エアホースの取り回しを気にすることなく作業場所を移動でき、長時間作業に嬉しい大容量ながらも小型・軽量のリチウムイオンバッテリーが2個も付属する。バッテリーには残量が一目で分かるインジケーター付きで、付属の充電器で急速100分充電が可能。

京都機械工具株式会社　京都府久世郡久御山町佐山新開地 128 番地　TEL：0774-46-4159　URL：ktc.jp

ベースシステム

自動車整備業向け業務支援システム「MOTORJIM　SPIA」

操作性や効率化を追求しながら、お客さまとより一層コミュニケーションを図るための「効果性」にも着目した、業務支援システム。

Point1　速さ　同社独自開発のデータベース「PlatPro」により、LAN ／ WAN 等、複数台で業務を行ってもその速さは変わらない。

Point2　操作性　入力時の全角・半角の切替／仮名・英数の切替は自動で行われる。最大 10 画面までの同時起動が可能。

Point3　印刷　ドットプリンタはもとより、レーザープリンタ・カラープリンタ・複合機（コピー／FAX ／プリンター体機）にも対応。

Point4　豊富なデータ　全国住所コード／郵便番号データ／全国ディーラーコード／型式諸元データを搭載し、登録がスピーディ。

Point5　幅広い業務支援　顧客車両管理・売掛管理・実績管理と幅広い業務をカバー。見積書から作業指示書や納品請求書を発行可能。

ベースシステム株式会社　東京都大田区大森西 3-31-8 ロジェ田中ビル 6F　TEL：03-3298-7051　URL：www.basesystem.co.jp

安全自動車

温風低圧塗装機「SG-2500」

流体力学を応用した、業界トップクラスの密着性を誇る低圧塗装機。内蔵されたタービンが発する回転摩擦熱により、乾燥した温風を生成し、微粒化した塗料をこの温風に乗せて塗装を行う。温風で塗装することにより乾燥時間を削減できるのはもちろん、凹凸部もしっかり塗装できるほどの高い塗着効率と密着性を誇る。大型車の鈑金塗装や下回り塗装など、入り組んだ部分の塗装に特に効果を発揮する。

また、塗着効率が高いということは、塗料の飛散を大幅にカットできるということであり、今までムダにしていたオーバーミストもなくなり経済的でもある。使用する塗料の種類に関係なく使える（水性・油性・ラッカー塗料まで幅広く対応）ので、通常では乾燥時間が長くなりがちな水性塗料に特に有効である。

安全自動車株式会社　東京都港区芝浦4-16-25　TEL：03-5441-3415　URL：www.anzen.co.jp

関西ペイント販売

次世代型カラーセンサー調色システム「AI カラー システム」

※ 写真はBig Vanターミナル２他、従来品

自動車補修用として、独自の最先端調色理論を導入した次世代型カラーセンサー調色システム。試験販売ながらも好評を博し、2017年初春に正式発表、本格販売する予定となっている。本システムは、以下の３つの機器から構成されている。

「AI カラー センサー」（多角度分光測色計）
車体色を多角度から測定し、精度の高いデータを読み取る

「AI カラー ナビ」（タブレット端末機）
膨大なデータの中から、より最適な調色配合データを瞬時に導き出す

「AI カラー スケール」（計量秤）
オンラインで配合データが転送されるため、調色作業の短縮が可能となる

また、特長としては次の３つが挙げられる。

調色精度の向上…独自の最先端調色理論の導入と検索対象配合数の大幅アップにより、近似色検索（CCS）及び配合補正（CCM）精度が大幅に向上

操作性の向上…知りたい情報にいち早く到達、画面切替により４名まで同時に作業することができるなど、誰もが簡単に操作・作業することが可能

機能の充実…作業者登録することで、作業者の過去の作業履歴が反映できる機能を追加。情報リンク画面より、様々な情報入手が可能

関西ペイント販売株式会社　東京都大田区南六郷 3-12-1　TEL：03-5711-8903　URL：www.kansaipaint.co.jp

旭産業

ヒートリペアキット HRK-650

旭産業　検索

樹脂製ユニット補修の革新ツール「ヒートリペアキット HRK-650」は、電熱ピンを樹脂パーツの割れた面に直接溶かし込み、素早く簡単に補修・補強出来る修理キット。

電熱ピンを埋め込むので、衝撃やねじれに強く、部品修理により部品交換コストの削減に貢献する。バンパーの軽度な損傷やヘッドライトユニットやテールランプの取付部の折損・亀裂などの修理に最適。バンパーの軽度な損傷であれば車体から外さずに、表面からの作業も可能な他、クリップ留めにも使える。

また、あらゆる場面に応用が効くスタンダードタイプの「コの字ピン」を始めとして、「直角ピン」、「山高ピン」など、電熱ピンはバリエーション豊富で臨機応変に使い分けが可能。電熱ピンで補強した表面を簡単に形成できるHRK-650 専用の「こてピン」も発売中。深い溝を形成できる「こてピン V」と修正箇所を平らにする「こてピン フラット」の２種類。

自動車保険料率の改定によって、自動車修理方法が見直され注目が集まる中で、簡単操作で高い安全性と作業効率を実現する最適な修理キットとなっている。

旭産業株式会社　東京都大田区池上 1-22-13　TEL：03-3751-6124　URL：www.air-asahi.com

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!

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 30555080881 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 ®

隣の芝生は何色だ？ 特別編　　廃プラスチック業社長インタビュー後編

廃プラスチックというニッチな産業へ乗り出した女性社長の決意と鋭い意見

小林広美 ╳ 三好高史

本連載『隣の芝生は何色だ』は自動車業界以外の方の意見などを紹介する特色を持っている。前回、山梨県にある多角的なリサイクルを行う㈱MIYABIの小林広美代表取締役にインタビューを行った。ゼロから創業し自ら現場に出て手腕を振るう姿や廃プラスチック業について紹介した。今回はその後編である。

三好 リサイクルにもモラルが必要ですよね。ところで、廃プラスチックはどのような所に販売しているのですか？

小林 千葉県の業者様に引き取って頂いております。実際、廃プラスチックは国内よりも海外に向けて販売することが多いので、今後の事業展開としては港がある場所へ移転し、自ら海外とのパイプを築くことも視野に入れています。

三好 なるほど、自らが海外に対して販売ルートが築ければ、なお良いですからね。話は変わりますが、小林さんは普段から営業で自動車に乗られていると思いますが、整備や、いざ購入するとなったらディーラーと整備工場どちらにお願いされますか？

小林 私の兄がディーラーの関係者でもあるので、ディーラーという選択になってしまいます。私自身はお客さまとして整備工場を見ていますが、女性一人では街の整備工場さんに入るのは少しハードルが高く感じます。

三好 何故ですか？

小林 買った場所に持っていくのが普通だと思いますし、これは勝手に思っているだけですが、自動車整備自体をよく分かっていないので、金額がディーラーさんであっても不明瞭だから、行ったことの無い整備工場さんは、なおさら入りにくいからです。

三好 確かに金額に関しては看板で謳っている場所もありますが、中々分かりにくいですよね。

小林 看板に値段が書いてある赤いお店（コバック）なんかでしたら大体幾らだと目算が付きますが、それでも不安はあります。ディーラーさんや普段使っている所との違いは馴染みになれるかどうか、良心的な価格と言われても蓋を開けてみたら違ったなどという話を、友人からも聞きます。

三好 安心して任せられるというのは女性目線で考えると、どういった点になるのですか？

小林 金額面は当然としてもお店の雰囲気、入り易さは大切だと思います。住宅街の近くにある工場さんは地元のお客さまから選ばれると思います。ですが、汚いとか、何処が入口か分からない、受付も有るのか分からないなど、初見の方は分からないことだらけですし、看板に自分の乗っている車のメーカーが無ければ見てくれないと思ってしまいます。

三好 確かにスズキの看板があるお店にはトヨタは持って行くのは勇気がいりますからね。例えば新しい車を買うとなった場合はやはりディーラーになりますか？

小林 そうですね。ディーラーは安心して買えると思っています。ですが、もしかしたら賢い買い方があったかもしれないと思うこともあります。知らないだけで損をしている人も多分いると思います。それはプラスチックリサイクルにしても同じことが言えます。お金を払って処分する人もいればお金をもらえる人もいるわけですから。

三好 なるほど、良い商品やサービスであっても、知って頂く努力が必要ということですね。

小林 はい、良いサービスや商品、賢い買い方であれば女性は率先して選ぶと思いますし、そういったお店は友人などにも紹介し易いですからね。

三好 本日はありがとうございました。

経営者、主婦そして、普段から移動手段として自動車を扱うユーザーとして小林社長は様々な自動車整備工場に対する意見を出した。情報や自社の行っているサービスを発信していくことは自動車業界のみならず自らの業態であっても知ってもらうことの大切さを説いた。

株式会社
MIYABI
代表取締役
小林広美

所　在　山梨県中央市西花輪 4303-2
電　話　055－288-8327
ＦＡＸ　055－242-8228

ホリデー車検 オーナーカンファレンスを開催

㈱ホリデーは去る11月4日、愛知県名古屋市にて全国の加盟店を集めてのオーナーカンファレンスを開催した。今回はより高度なカンファレンス形式となり、最新の技術や3Sの徹底、ISO、加盟店事例といった6分野に渡る講演から好きなものを選んで聞くという形式を取り入れた。偏った情報だけではなく、どのテーマも分野が異なるために非常に魅力のある講演であり、その中から2つを選ぶ限定方式にすることで、高い意識で情報を自社へ持ち帰ることが出来るオーナーカンファレンスとなった。

松川陽一社長挨拶

自動運転などが台頭しながらも縮小していく市場の中で、お互いにしのぎを削っていてはグローバルな市場には太刀打ち出来ません。それぞれが手を取り合い、助け合っていかなければ生き残れません。しかし、世の中から必要とされない仕事はいずれ淘汰されてしまいます。自動車整備業は自動車を直すという世の中から必要とされている大切な仕事であると我々は思っていても、無くても大丈夫と世の中では思われているかも知れません。そうならないために、ホリデー車検は顧客本位のトータルカーライフサービス業に変革していかなければなりません。変革を実施する上で、顧客本位、社会調和、独自能力など、様々な課題が我々にはあります。そこで、医療をベンチマークとしました。医療すなわち壊れてから治す治療中心から予防、介護に代表される生活サービスとしての面を強く持った予防医療へと変化しようとしています。

今後、中長期的なビジョンとしてホリデー車検では車療（しゃりょう）すなわち人と車の統合ケアを行うカーライフクリニックを創造します。事業目的は、人命を守る、事故や故障を減らす（なくす）、不安を減らす（なくす）としていきます。必要とされる新しい整備業の姿を目指して共に進んでまいりましょう。

新規事業・保険のチカラ

保険は昨今では最もポピュラーな商材として、自動車整備ならびに販売時に付随している。保険の収益というのは車検以上に魅力があり、成長を助ける柱となる。ホリデー車検ではこのほど新規事業として、保険のチカラと協力関係を結んだ。保険販売店併設を直営店にてテストを行い、効率的な販売の仕組みを取り入れ、入庫したお客様全てに対して保険販売を実施したところ、好調な成績を収めているという。まずは直営店で成功事例を作り、加盟店に落とし込んでいく方針である。

ホリデー車検 オーナーカンファレンス特別セミナー

加盟店事例発表

ホリデー車検沖縄

ホリデー車検との歩みを沖縄県の㈱次郎工業の中里尚也社長が講演を行った。自社の歴史を過去から振り返り、これまでに起きた栄枯盛衰の影にホリデー車検のサポートがあったことを伝えた。

加盟店事例発表

ホリデー車検城南

加盟店中トップの任意保険付帯率 80%を誇る武田自動車販売㈱武田俊也社長は保険を中枢とする顧客マネジメントによるトータルサービスに繋げる手法、極意を解説した。

欧州次世代自動車技術

ボッシュ

ボッシュ㈱アフターマーケット事業部の平田基樹マネージャーが自動運転の到来をテーマに最先端の事情を紹介した。車が進化することで訪れるマイナス面ばかりでなくプラス面も解説した。

トヨタの真髄に学ぶ

YM マネジメント

YM マネジメント代表真鍋陽一郎氏による講演は他のホリデーの研修でも行われている人気の高い講演である。常に進化、革新を追求し、絶え間なく改善に取り組む「KAIZEN」の講演を行い、前回のオーナーコンベンションで行った「RESPECT」の続編として好評を得た。

整備工場の戦略的経営

シーアイジャパン

シーアイジャパンの審査登録責任者の土江崇嗣氏は 2015 年度版に変革を遂げた ISO について解説を行った。より経営の実態に即した内容となった ISO を明確に実態に即した、戦略統合を活用したホリデースタンダードの事業発展の原則に注目が集まった。

３Ｓ（整理、整頓、清掃）

枚岡合金工具

整理、整頓、清掃は３Ｓと呼ばれる現場の基盤ともいえる取り組みである。異業種である枚岡合金工具㈱の古芝保治会長は自身が経験した崖っぷちの状況からの脱却、徹底した３Ｓによる高収益企業に生まれ変わった事例を解説した。

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/

(有)与那原自動車整備センター

車検のコバックよなばる店

沖縄県島尻郡与那原町字上与那原493-2
TEL　098 - 945 - 8181
FAX　098 - 945 - 8732

自社の顧客を守るコバック

沖縄県島尻郡にある与那原自動車整備センター（嘉数　修代表取締役社長）は創業44年になる、沖縄県でも有数の整備工場である。整備をメインに始め、車検、車販、保険と時代そして顧客に合わせて事業を変革していった。

「整備、販売と行っているものの、どちらか一方で付き合いはあっても、両方付き合いのあるお客様が少ないという状況に、今まで通りの整備工場で良いのかという危機感を覚えました。お客様に対して整備や車販、接客をする際に品質を上げていかなければ、これから先、生き残れません。そこでコバックに加盟を決意しました。ですが、コバックに加盟したからと言って差別化が出来るとは思っていません。と言うのも、実際に仕事をする我々がしっかりとコバックの品質を守ることこそが差別化に繋がるからです。これから50年、100年と会社を続けていく上でお客様から選ばれる会社になる為にはサービス業としての自覚を持ち『前より良くなった！』とお客様からお褒めの言葉をいただけるように頑張ってまいります」と嘉数修社長。

嘉数修社長

加盟前に困っていたことは何ですか？

車販でお付き合いのあるお客様の車検に於ける入庫率は3割と少なく、販売が良くてもいずれ低迷すると思いました。防衛策も画期的なものは少なかったこともあり、次第に顧客の流出が顕著になっていったことです。

顧客を守る為というのは生涯取引をするということですか？

確かに、お客様を守るというのは自社顧客を守るという意味がありますが、コバックの予防整備技術はお客様の命も守ります。こういったクルマそしてお客様の方を向いた姿勢を大切にすることが生涯取引にも繋がると考えています。

コバック店がオープンして数日ですが実感はいかがでしょうか？

確かなものを感じております。社員を研修に参加させたのがとても良かったと思います。新規の入庫もそうですが、既存のお客様の予約が一気に入ったのも好印象です。

コバックに入ってよかったですか？

実はコバックは商圏の関係で加盟出来る地区が限られてしまっており、弊社はご縁があって加盟できましたので本当に良かったと思います。

今後の目標を教えて下さい

車検台数3,000台を2年以内に実施することです。数値の目標はそのぐらいで、後はいかにお客様に喜んで頂けるかを追求してまいります。

コバック

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

コバック フランチャイズ事業部　資料請求は ▶ 0120-589-555 まで
〒471-0064 愛知県豊田市梅坪町 8-4-11　FAX：0565-35-2559　EMAIL：info@kobacway.com

CONTENTS

せいび界 SEIBIKAI
DECEMBER.2016
VOL.612

特集

page03 NGP 日本自動車リサイクル事業協同組合総会特集
今期テーマは「創」～挑戦と継承で新たな時代を～

page07 これがすごい 2016
2016年のヒット商品・話題の商品たち

page12 ホリデー車検
オーナーカンファレンスを開催

page18 感動夢工場　第34回研究会

page19 車検の速太郎全国総合コンテストを開催

page31 ホリデー車検
小名浜店がお客様感謝祭を開催

page32 ジョイカルジャパン
第11回 アライアンスミーティングを開催

page34 車検のコバックが直営の新店舗をオープン その背景に迫る

page36 イベントミニリポート
タミヤ・KTC共催「ミニ四駆をつくろう！」

自動車整備

page14 コバック導入店レポート
車検のコバックよなばる店（有限会社 与那原自動車整備センター）

page23 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

page11 隣の芝生は何色だ？　特別編

page20 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

page22 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

製品関連他

page27 読者プレゼント

page36 注目の商品・サービス

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12月号
平成28年11月25日発行
（毎月25日発行）
通巻612号（第47巻・第13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]
有限会社上島商会
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
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

クリーンディーゼルについて

輸入車で最近増えている最新ディーゼルシステムについて解説します。国産車ではマツダのCX-5やデミオに採用されているスカイアクティブDが有名です。現在のクリーンディーゼルはその名の通り、大昔のディーゼルとは異なり黒煙は全く出ません。

その理由は燃料の噴射圧力を高め、噴射時間や噴射間隔を短縮して燃料をコントロールすることで、経済的かつクリーンで高出力なものとなっているからです。さらに、最新のシステムでは1ストローク8回の噴射が可能となっています。

コンポーネントの構成は高圧ポンプ、フューエルレール、インジェクター、高圧配管、電子ディーゼル制御となっております。

■ 高圧ポンプ

エンジンの動力によって駆動される吐出圧力は1,350 ～ 2,000barにもなる。次世代では2,500barが予定される。

■ フューエルレール

高圧ポンプで加圧された燃料の蓄圧室としての機能の他に、インジェクターに燃料を供給する機能も備えている。

■ インジェクター

高圧になった燃料を燃焼プロセスに応じてきめ細かくコントロールして、1回の噴射サイクルで5回以上の多段噴射を行っている。多段噴射のメリットは排出ガス低減、燃焼時の騒音低減、燃焼効率アップである。

■ 電子ディーゼル制御

上記全てを制御しコントロールする。

欧州では人気のディーゼル車

欧州ではディーゼル車の比率が登録車の60%以上なのに何故、日本では普及しないのかという疑問があります。答えは道路事情にあります。ご存知の通り、ドイツのアウトバーンでは速度無制限の区間があって、時間をお金で買うという考え方があります。高速走行が多く、ハイブリッドであるメリットも少なく、必然的にディーゼル車という選択になっていくのです。速度域が高くなればなる程、ハイブリッド車では電池切れが起き、速度が出なくなります。

こういった背景から日本の道路事情、つまりストップ&ゴーそして渋滞がある為にハイブリッド車の方が都合良いのです。

ディーゼルにもウィークポイントがある

国内のガソリンと軽油の価格に差があり、軽油は安くハイオクは高いというのが通説です。欧州ではガソリンと軽油の価格がほとんど変わらないため、より燃費の良いディーゼル車の方が、人気があります。ですが、クリーンディーゼルにもウィークポイントがあります。それは排ガスの問題です。

大昔のディーゼル車と比較すれば、クリーンになりましたが、厳しくなる基準には対応出来なくなっています。問題はPM（スス）とNOx（窒素酸化物）にあります。PMの発生を減らす為には燃焼温度を上げる必要がありますが、燃焼温度を上げるとNOxの発生が増えます。よって現在トラック等ではDPFを採用しPMを吸収して処理しています。また、新しい手法としてはアドブルー（尿素水溶液）を排ガスに噴射してNOxをN（窒素）とH_2O（水）に化学変化させて浄化しています。これらDPFやアドブルーを発生させる装置はリビルト品も存在しており、国内のアフターマーケットでも広く認知されております。最新のディーゼル車の仕組みも理解し、ハイブリッド同様に入庫促進を心がけ、全車対応の幅広い整備工場を目指していきましょう。

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

感動夢工場

第34回研究会

協賛：株式会社バンザイ

マツダミュージアム視察

お客さまの要望にマッチした様々なメニューを用意し、納得いただけるメンテナンスを通じてお客さまに感動を与える整備工場を目指す感動夢工場（髙間専逸会長）は、去る10月26日・27日に第34回研究会を開催した。初日は㈱ヤマウチの人見いづみ次長ならびに開催場所である広島県内でもトップ整備工場としても名高い㈱星高代表の山崎愛（いとし）氏両名を招いて講演を行った。2日目は前日講演を行った星高の会社見学並びに、地元広島のメーカーであるマツダミュージアムの見学を行った。

講　　演

『とっとこ』を活用した次世代型整備工場

株式会社ヤマウチ 人見いづみ次長

インターネットを活用した車検入庫促進サービス『とっとこ』はお陰様で好評を頂けており、自社でもインターネット経由の車検予約は8割を超えてきました。導入企業様からもカスタマイズの要望を頂くなど、並々ならぬ期待を頂けております。お客さまにとってもメカニックにとっても使い易い仕組みとなっており、昨今のインターネットで調べるという風潮にもマッチしております。使い易いという意味ではスマートフォンにも対応しておりますので、インターネットで集客をお手伝いする心強いツールとなります。

講　　演

生涯取引におけるソリューションからイノベーションへ

株式会社星高　山崎愛社長

弊社は元々、ユーザー車検業としてスタートしたのが始まりでした。平成7年には9店舗を構えておりましたが、ニューサービスの登場からユーザー車検を脱し、指定工場の一本化を行いました。当時、iモードなどの通信サービスが普及し始めた段階からインターネットに対して、今で言うSEO対策をしておりました。そんなインターネットからの集客や現在ではターゲットを絞った集客、顧客対応を行っています。（一部抜粋）

記事全文は Web で（閲覧無料） http://www.seibikai.co.jp/　せいび広報社　検 索　Click

「車検の速太郎」全国総合コンテストを開催

検査員・受付の技術力を競う

去る 10 月 18 日から 20 日にかけて、茨城県の損保ジャパン日本興亜守谷総合研修センターにて、車検 FC の「車検の速太郎」（高木芳郎代表取締役社長）が全国総合コンテストを開催した。検査員は 8 回目、受付は 6 回目となる今回のコンテストは、年々レベルが上がっていると見学者からの声が上がった。技術力、対応力アップに余念が無い、「車検の速太郎」では、FC ならではの強みを活かしていく方針だ。

業界ナンバーワンの立合い車検

「1 年間かけてコンテストに向けてそれぞれが研鑽してきたと思います。本日は存分に実力を発揮して頂きたいと思います。コンテストですので、順位は決まりますが、順位に関係なく本日の学び、他社の取り組みを自分のモノにして頂きたいと考えております。そして見学者の方々、主に経営者の方が多いですが、現場がやり易い環境を創るためにも自社との違いを見極めて下さい。この場で気づき自分のモノとして自社に持ち帰り、リーダーシップを取って会社を良くしていくことがコンテストの目的です。

名実ともに業界ナンバーワンとなるためには各店舗そしてサービスの内容を濃くしていかなければなりません。その為の人材育成は欠かせません。全ての加盟店の受付、検査員そして全てのスタッフが気配り、心配りが出来るようになっていくことで、お客さまが満足して頂けると思います。「一客再来」が「千客万来」となるには 1 人 1 人のお客さまを大切にしていかなければなりません。100%の期待に応えることは当たり前で、さらに踏み込み 150%の満足感を与えることで『ありがとう』という言葉を頂けるのです。我々の実施する立合い車検を十分活かしていってください」と高木芳郎社長。

「車検の速太郎」の車検は立ち合うつまり真剣勝負の立ち合いにちなんで『立合い車検』と明記されている。立ち会いとは意味合いが異なり、本気で顧客対応をしていく現われである。コンテストでは最近のトレンドであるアイドリングストップ車のバッテリーや 0W20 のオイルの提案、その必要性や効能など、より現実的な提案力が審査の対象となっている。

「車検の速太郎」は現在 107 店舗の加盟店を持つ。今後 2020 年に向けて全国 200 店舗を目指していく方針である。破竹の勢いを見せる背景には本コンテストのような取り組みがあり、加盟店を強くしている。

車検の速太郎 HAYATARO
TEL:082-537-1700
〒733-0001 広島県広島市西区大芝2丁目-19-1
車検の速太郎 検索
http://www.hayataro.com/

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2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

次世代自動車セミナー
2月7日～8日(2日間)
定員　8名
東富士センター開催
申込み締切　1月24日

最新のハイブリッド車の点検整備を担当される方、次世代自動車のことを勉強したい方、今後ハイブリッド車点検整備を始める方にオススメなセミナーです。併せて、搭載されている「LDA・LDW（車線逸脱警報装置）」「ACC（追従式オートドライブシステム）」「低速衝突回避・衝突軽減ブレーキシステム」について、スキャンツールを活用した「点検・初期化・調整方法」等を実習で習得できるセミナーです。

既設の『ハイブリッドセミナー』に参加いただいた受講生の方から、『最近はトヨタ以外のメーカーも新しいハイブリッド車を販売しているので、幅広く他メーカーやEV車の研修をしてほしい』という多くの声をいただいたことで開発したセミナーです。

フィット3HV、アウトランダーPHEV、プリウスPHV、新型ハリアーHV、リーフEV等の次世代自動車について、各々の構造・作動を座学で解説後、車検メンテナンス方法やレスキュー時の対処方法等について実車で学びます。また、受講者全員が実車試乗走行テストを行うことで各車両の比較・特徴を確認出来ます。『見て・走って・触って』理解を深めていただくと同時に、昨今増えてきた緊急ブレーキや車線逸脱警報装置・レーダークルーズ等についても作動状態を体感し、整備するための知識を得られる内容となっていますので、帰社後直ぐにお役に立てると思います。

《講師の声》

各メーカーのEV・PHVを見て、走って、触れる内容にしています。本セミナーで進化するEV・PHVの理解を深めていただけると思います。

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

モーターサイクル
外装リペアセミナー
2月23日～24日(2日間)
定員　6名
東富士センター開催
申込み締切　2月9日

現在、二輪車外装の損傷時は一般的に部品交換が主流となっています。

今回紹介する『モーターサイクル外装リペアセミナー』は、交換になりがちな二輪車のタンク・カウルの修理技術と、塗装の技術を習得することを目的としたセミナーです。

全く経験の無い方を対象としたカリキュラムを組んでいますので、未経験者の方でも技術習得が可能です。

モーターサイクルに多用されている『キャンディー塗装』を座学と実習を通じて、分かりやすく解説し、技術指導をいたします。

従来、外装修理を外注依頼していたものや、キズがあるために値引き販売していた中古車を自社修理することで、収益向上が見込めます。

二輪車外装修理の内製化をお考えの工場、自社の収益向上・イメージアップをお考えの工場にお勧めのセミナーです。

《講師からの一言》

実習ではゼファー１１００のタンクを使用し火の玉カラーの塗装を行います。キャンディー塗装はもとより、ラインテープの貼り方なども指導致します。またカウルの修理技術も合わせて修得することが出来ます。この機会に研修に参加し外装リペアの内製化を実現しませんか。

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/

こんな風景
見たことありません
Car？

written by 藤田秀平
自動車事業本部　チーフコンサルタント

株式会社 リブ・コンサルティング：
ご相談・お問い合わせ ▶03-5220-2688
「100年後の世界を良くする会社を増やす」ことを企業理念とし、現場主義・成果創出にこだわりを持った総合経営コンサルティング会社。カーディーラーや中古車販売店、整備業などへの支援に強みを持つ。

サービスはサービス（無料）ですか？

点検車両の移動中、エンジンノイズが気になった。工場長の背中を思い出し、お客さまの安心と安全のために、2時間かけてエンジンを分解。多少時間はかかったけれど、その甲斐あって快調に。

「こちらが定期点検費用と、エンジンから雑音がしておりましたので、追加でエンジンを分解いたしました。こちらがその分の工賃になります」

「え･･･、何それ？　そんなこと急に言われても･･･」

困惑顔のお客さま。それを見た、私も混乱モード。

「あ、いえいえ･･･。これは当社の判断で臨時で対応したものですので、お代は結構です」

何とかその場は笑顔でごまかし、追加請求を諦める。サービス収益も大事だけれど、お客さま満足も大事だから･･･今回は仕方ないよね。
終礼時、工場長からは大目玉。

――エンジン分解みたいな大きな仕事で、なんで工賃いただかなかったんだ！！

いえいえ、分かってはいるんですよ。だけど、お客さまの表情見たら、お金をいただくなんてできないですよ。会社の目標と、お客さまの安心・安全・満足感。両方大事と分かっています。

だけど、お客さまと会社の間で板挟み。サービスをサービス（無料で）して良いですか?利益と満足の板挟み。利益のために整備したわけではなく、お客さまのために整備をした。だけど、「勝手にやった」とばかりに、困惑顔をされてしまう。
良かれと思った作業でも、例え小さな作業でも、取りかかる前にお客さまに確認を。事前にひと言のお断り。これだけで、お客さまの反応は変わるはず。

「点検項目は問題ありません。ただエンジンから気になる雑音がありまして、一度分解点検をお勧めしたいのですが、いかがですか?」

「え? それって追加でお金かかるんですか?」

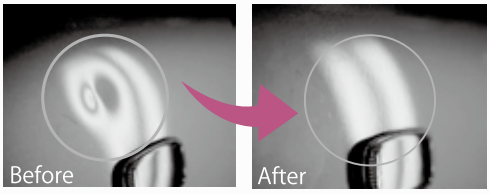
「はい。部品の交換がなければ基本工賃のみで対応しております」

「う～ん、今持ち合わせがないんだよね」

「そうですか。とはいえ、安心・安全のためには、どこかで調べた方が良いと思います。時間もかかる作業ですので、その間は代車もお貸しできます。料金は後日、修理が完了した時で問題ありません」

「分かった。いずれ調べるなら、お願いするよ！」

会社の目標と、お客さまの安心・安全・満足感。両方、お客さまのためであり、会社のためになる。だから、両方立てればいいのです。

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

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

ホームページが実店舗より大事な理由とは？

１台でも多く車を売るため、整備入庫を１台でも増やすため、実店舗で多くの努力をしていると思います。整備技術を高めるのはもちろんのこと、工場をきれいにしたり、挨拶応対を良くしたり、ショールームをリニューアルしたりと、お客さまに満足して頂くために多くの努力をしていると思います。私は、実店舗の投資や店舗やスタッフ教育の前に、ホームページをしっかり作る方を優先するべきだと考えています。

なぜ実店舗やサービスへの投資より、ホームページを作る方が優先されるのでしょうか？少し乱暴な意見ではありますが、それにはわけがあります。実店舗よりホームページを作らなければならない理由は、お客さまの購買行動によるものです。

現在のお客さまは「実店舗に来店するかどうかをホームページを検索して調べるから」です。いくら店舗で良いサービスを提供していても、それが事前にホームページで伝わっていなければ、お客さまは来店するという意思決定を行わないのです。

どんなに良い整備工場でも、そのことがお客さまに伝わっていなければ、何にもなりません。今のお客さまは、どこかに来店しようと考えると、必ずホームページを検索します。その時、ホームページが無かったり、必要な情報が掲載されていなかったり、見にくかったりすると、それだけで、お客さまは離れていってしまうのです。

もちろん、実店舗の強化は大事です。しかしその前にお客さまが来店するかどうかを判断するホームページをしっかり作り込んでおかないと、お客さまは「来店するかどうか？」という意思決定ができなくなる…というわけです。

小さいお店こそホームページを先に作る

ホームページは、弱者のためのツールです。小さいお店や古ぼけた建物の整備工場など、一般的にマイナスと思われる要素であっても、お客さまに対する想いや、しっかりとサービスを行っていることをホームページで伝えれば、お客さまは「お店は小さいけれど、ここで整備してもらおう！」と考えるようになります。

皆様も「建物は汚いけれど、こだわりの店主が作った極上のラーメン」に魅力を感じる方は多いと思います。小さいなら小さいなりに、古い工場なら古い工場なりに、お客さまに対するサービス内容をしっかりホームページで伝えれば「（あなたのお店で整備をしてもらいたい」と考えるお客さまは必ず現れます。そのようなお客さまをしっかりサポートして顧客になっていただくこと。

ホームページは、おなたのお店と見込み客をつなげる第一歩として、どんなお店にも必要なのです。なぜなら「お客さま来店する前に必ずホームページを検索するから」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

休職期間満了で退職はOKか?

せっかく入社した優秀なメカニックが、うつ病にかかってしまった。失うにはあまりに惜しいメカニックなので、1年間の休職を命じたのだが、1年が経とうとしているものの、一向に改善の機会が見られない。この場合、休職期間終了を以って退職させても問題ないだろうか?

回 ANSWER 答

社員が病気になってしまい、業務が滞ってしまった…。こういうことは、どの会社でも起こり得ることです。この場合に「いつまで休ませれば、いいのですか?」とのご相談をお受けすることがあります。社員に長期の休みを与える場合、休職制度を設けている会社が多いです。

この休職制度は「会社が独自に設定できる制度で、休職する理由や期間は自由に設定できる」となっていて、福利厚生の一部です。一般的には3ヶ月から1年程度の期間が多く、社員が私傷病、家族の介護、留学等の理由で一定期間、働くことができない場合は就労を免除されるのです。特に、私傷病の場合、治療専念が主な目的となっており、最近では一般的な傷病だけではなく、うつ病などの精神疾患に対応する休職の制度が必須となってきています。

多くの会社が悩むポイントは休職期間が満了となるタイミングで、社員が復職できるかどうか分からないということです。そんな時は、休職期間満了を理由に退職や解雇となるのでしょうか? これに関する裁判があります。

<東海旅客鉄道事件>

大阪高裁　平成11年10月4日

社員は脳内出血で倒れて以降、病気休職に入っていました。3年間の休職期間満了前に復職の意思表示をしたが、復職の意思表示にも関わらず、会社は「社員には言葉の障害の後遺症があるため、就労可能な業務がない」と判断し、休職期間満了をもって退職としました。

しかし、社員は「退職は就業規則、労働協約等に違反し、無効」として、地位確認と未払賃金等の支払いを求めて提訴した。

裁判所の判断

休職期間満了時の社員の身体の状態は、細かい作業は困難であるが、会話も相手方が十分認識できる程度に回復していた。会社は鉄道事業を中心に不動産売買等の関連事業など多岐に展開する、従業員約2万2,800人を要する大企業であり、配置替えなども含めて就労可能性を検討すれば、例えば工具室での業務などは可能であったと認められる。また、身体障害等によって、仕事を以前のようにはできなくなった場合、健常者と同じレベルを要求することは適切でなく、雇用契約の信義則から会社は企業規模等を勘案し、社員の能力に応じた職務をさせる工夫をすべきであったとし、会社側が敗訴したのです。

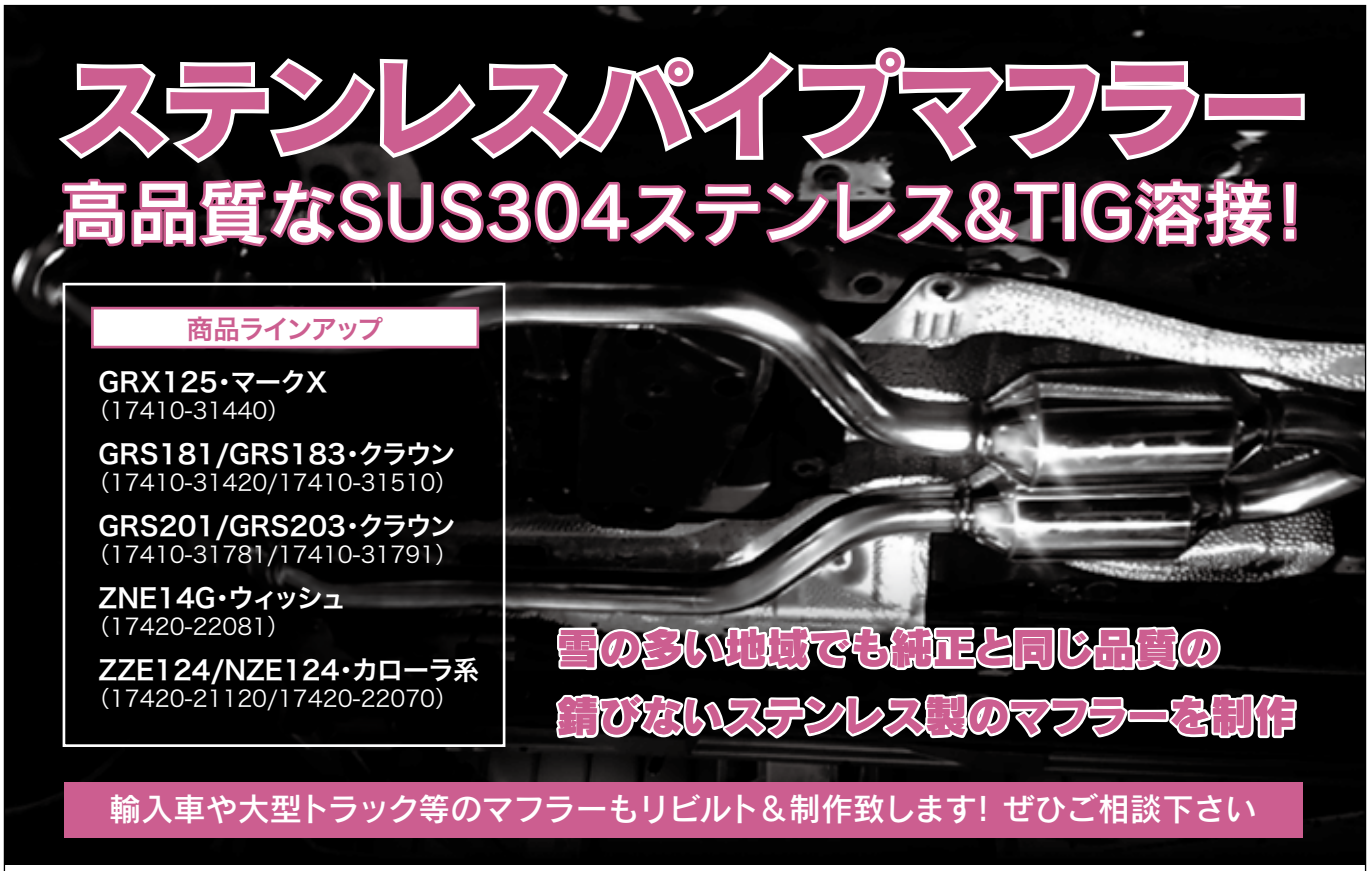
それでは、なぜこのような結果となったか、詳しくみていきましょう。

<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

BANDO

新刊のお知らせ

明日を勝ち取る整備工場

この先50年間縮小するカーアフターマーケットで勝ち残る整備工場になるために

「2020 年問題を直視した経営者はどれほどいるだろうか」我が国の自動車整備工場に対し警鐘を鳴らし続ける男、それが佐藤和彦氏である。新刊本『明日を勝ち取る整備工場』では次代に向けた戦略そして現状の市場から見る今後の業界がどのように進んでいくかを詳細に解説し、勝ち残る整備工場のために創られた本である。

■収録 （一部抜粋）

- 勝ち残るための基本戦略
- 変化を捉える目：その１全体像
- この先50年間縮小を続ける市場
- 人口減少のインパクト
- スマホとSNSの威力
- メガ整備工場の誕生
- なぜ、メガ整備工場が生まれるのか
- 実店舗が「家業か、企業か」それが問題だ！
- 生き残りと勝ち残りの違い
- ダサくてもネットではクールな存在
- 今すぐに取り組む事業

今後、自動車業界で生き残っていく上で必要な情報
そして、今何をしなければならないのかが見えてくる
自動車整備工場必携のビジネス書籍発刊！

著者 **佐藤和彦**

一般財団法人 日本総合研究所 特任研究員

定価 1,500円

B6判／100ページ／税抜き価格1,388円

申込者情報			申込日　　年　　月　　日
会社名		電　話	
氏　名		FAX	
冊　数	冊	年　齢	歳
住　所	〒□□□－□□□□		

送付先ファックス番号 ▸03-5713-7607

読者プレゼント

応募締切 2016年12月31日（土）※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
送付先ファックス番号 ▶ 03-5713-7607

Present 1　4名様

KTC「なるほど！工具ノート」

今年8月に発売された紙芝居的な冊子。この工具ノートは、同社の若手女性社員が感じた、工具に対する様々な疑問や印象をFaceBookに綴ったところ、好評を博したため、1冊の本にまとめたもの。新入社員や女性社員の教育に最適なこの冊子を4名様にプレゼント。

» 京都機械工具株式会社
TEL：0774-46-4159　www.ktc.co.jp

Present 2　5名様

「NGKモータースポーツカレンダー」2017年版（4輪版）

スパークプラグでおなじみの日本特殊陶業（NGK）から、2017年版モータースポーツカレンダーを5名様にプレゼント。非売品につき、他では手に入りにくい一品なので、このチャンスを見逃すな！

» 日本特殊陶業
TEL：052-872-5915　www.ngkntk.co.jp

Present 3　1名様

編集部「福袋」

今年も一年間お世話になりました。1年間読者プレゼント用にいただいたものの、惜しくも掲載には至らなかったアイテムをちょっと早い福袋として用意しました。厳選1名様にプレゼント！

» 株式会社せいび広報社
TEL：03-5713-7603　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開店しませんか？

バントラックリース専門店 VAN TRUCK LEASE

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

お買い得クーポン

クーポンの有効期限は
平成 28 年 12 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 廃車買取1,000円アップ

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 12 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

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お買い上げの方に粗品プレゼント**

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**

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

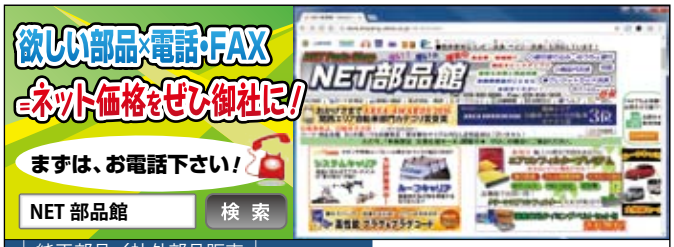
廃車・不要車を買取ります。未来の地球のために安全な廃車を！

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**



純正部品／社外部品販売

高品質・低価格でピックアップ

有限会社 上島商会

▶ 兵庫県明石市樽屋町9-2

078 - 920 - 8280
FAX 078 - 918 - 1819
net-buhinkan@guitar.ocn.ne.jp

CUPON **『せいび界を見た』で「FAX／メール」でのご注文に限り、ネット価格より全品3%OFF**（期間2017年1月15日まで）

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**

軽四やワンボックスなど格安にてお貸しします！

部品注文は専門スタッフが敏速に対応します。
不動車・中古車買取りします。見積もり無料

リサイクルパーツ販売／車買取／レンタカー

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**

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＞
※弊社独自調査のデータ

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※

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

ホリデー車検小名浜店がお客様感謝際を開催

10回目を数える秋の一大イベント！

ホリデー車検小名浜店は㈱ホリデーの直営店として福島県いわき市に店舗を構える。以前は法人企業を顧客とし、大型車をメインに扱っていたが、市場の変化などから売上が低迷し、その後、㈱ホリデーがM&Aを行った過去を持つなど、異彩を放つ店舗である。一般顧客をターゲットとしたホリデー車検を会社に取り入れたことで、新規顧客の獲得はもちろん、地域に根ざした感謝祭では見事な融和を果たしている。

顧客との接触頻度を上げ より身近な店舗となる感謝祭

「10月の第3日曜日に開催しており、今年で10回目を数えます。元々、オープンイベントを開催したことが感謝祭の始まりで、オープンイベントで沢山のお客さまが来店し、感謝の言葉を頂けたことが継続したきっかけだったと思います。地元との融和を果たし、永続的にお客さまとお取引をしていくことが最終的な目標です。売上向上の為の戦略的な動きがある部分も否めませんが、基本的にはお客さまに喜んで頂くことが重要なのです。

感謝祭を進行、運営していく上で、やはり大変なのは、いかに工場の中に車を残さないかです。大型車を取り扱うため、景観そしてスペース確保の為にスケジュールを組んでいくことも重要です。感謝祭でお客さまに振舞う飲食物やタイアップなどに関しても年々変更を加えております。今年も人気だったのが女性向けのエステ、子供向けのミニSLです。お客さまはもちろんですが、協賛して頂ける企業からも感謝され、好循環が生まれます。今後とも続けていき、お客さまに選ばれる工場を目指してまいります」と倉川登店長。

車検予約とオイル交換は 1日で200台強！

感謝祭では車検の早期予約と当日のオイル交換を行っている。この10年間、車検の早期予約では220台平均を叩き出している。その内20%が新規顧客である。オイル交換も1日で250台程度の作業となっている。オイル交換を待つ間、飲食や様々なイベントを体験できるので、ユーザーはお祭りに行く感覚で来場する。

「今年車検の自社管理顧客に対してDMを送付して集客を行います。それとは別にチラシを送り、1日で大体1,000人ほどのお客さまが来場されます。当日は本部からの応援も含めて、40名体制でお客さまに対応します。こういったイベントのノウハウもホリデー本部では共有しておりますので、お客さまから喜ばれる施策をもっと取り入れていきます」と倉川店長。

ホリデー本部では加盟店で個別に開催される感謝祭やイベントに積極的に支援を行い、加盟店と情報共有を行っている。顧客そして地元との融和を果たし、勝ち残り企業となる基盤を創造していく。

HOLIDAY 0120-456-145
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
ホリデー車検 FC 検索 Click
http://www.holiday-fc.com/

第11回

株式会社ジョイカルジャパン

ジョイカルアライアンスミーティングを開催

去る10月19日から20日にかけて㈱ジョイカルジャパンは全国の加盟店を集めたジョイカルアライアンスミーティング（JAM）を東京都品川区TOC五反田にて開催した。参加者は加盟店や協力企業合わせて200名以上を数え、基調講演ではオリンピックメダリストの吉田沙保理選手、登坂絵莉選手並びに栄和人監督を向かえた。

» 変化は必然

車検、車販に関わらず2020年を一つの起点として各企業が意識を向けている。ジョイカルジャパンは『繋がろう、ジョイカル』を2020年のビジョンとし、変わりゆく自動車の未来を視野に入れ、自整業の未来を創る。常に次の一手を考え、加盟店に展開していく方針だ。

① 把握する力

分析力、強み、弱みの把握を徹底して行い課題発見から企画力、創造力、理解力を高めていく。マーケット、自社の数値、ユーザーニーズ、自社の脅威そして自社の強みや弱みを認識させる。

② 考える力

目的は1つ、答えは多数である。ジョイカル加盟の目的、車販のために手法を考え、広告展開など『手法を考える顧客管理、目標設定、店舗作り』これらを考え展開する。

③ 動かす力

1人の100歩より100人の1歩、夢の共有や見える化、制度設計と効果的な組織作り自己実現が収益の源泉である。ゲームそしてチームのビルディングを高める。

これら3つの力をジョイカルジャパンは徹底して高め、来る2020年に戦える組織作りを行っていく。

ジョイカルジャパンだからできる
充実の業績アップパッケージ

» 絶好調の車検サプリ

ジョイカルジャパンが提供する車検サプリは今年に入り加盟店11店で実施しており80%以上の進捗率を見せる店舗も現れている。車検サプリは言うなれば大掛かりなFC加盟と異なり、その名の如くサプリメントのように気軽に試せる車検獲得、防衛策を打ち出す施策である。『車検FC加盟よりも気軽に自社を改善出来る』と加盟店からも好評である。車検と車販の見事な融合を果たしている。

» 車検コール

コールセンターをさらに拡張、強化させたジョイカルジャパンでは車検コールで防衛率アップを狙う。車検サプリと合わせて使うことで車検の防衛率はもちろん新車代替にも繋がる実績も紹介した。

» のりかえ車検

乗換えを行う68%のユーザーは車検代がもったいないと感じている。この潜在的なニーズに直結したサービスが『のりかえ車検』である。車検を増やすためののりかえ車検でなく、車販を増やすための車検である。尚、のりかえ車検はジョイカルジャパンの特許を取得している。今後は買取り車検をリリースする予定である。

» 海外展開

ミャンマーに進出を果たしているジョイカルジャパンではカーサーチという雑誌をミャンマー国内にて出版、販売し市場動向をリサーチしている。ミャンマー本国でのメカニック確保も行い、今回２名のミャンマー人が加盟店にて就業する契約を行った。昨今のメカニック不足に対するジョイカルジャパンならではの取り組である。

» 販売強化

ジョイカルジャパンの代名詞と言っても過言ではないハーフマックスが進化しハーフマックスプラスとなった。最長７年の支払いサイトも可能となった。リース販売にも注力し新商品の７ MAX もリリースした。

中村代表挨拶

「自整業は 2020 年に向かって厳しい日々の連続となります。ですが、そういった厳しい日々だからこそ『技』が磨かれるのではないでしょうか。我々は来る 2020 年に向けて自動運転、IOT、コネクテッドカーへの対応を進めてまいりました。この『技』に磨きをかけていくのはジョイカル本部も同じです。新しい商材、商品も使い切ってこそ力を発揮します。会員が一致団結し業界を盛り上げていけば凄まじい力になると確信しています」

表　彰

■ 進捗率

一位：	米子南	540%
二位：	出雲	420%
三位：	門真	385%

■ 新車 HM 販売

一位：	門真	86 台
二位：	標茶	49 台
三位：	米子中央	48 台

■ 中古 HM 販売

一位：	標茶	86 台
二位：	米子中央	58 台
三位：	流山	33 台

■ ルーキー賞

一位：	燕三条	36 台
二位：	金沢浅野川	29 台
三位：	西予宇和	20 台

■ 年間 HM 販売総合

一位：	標茶	131 台
二位：	米子中央	106 台
三位：	五城目	77 台

■ キャンペーン個人成績

一位：	古木竜平（米子中央）	98 台
二位：	佐々木健次（五城目）	35 台
三位：	齋藤良太（本荘インター）	32 台

生き残る整備工場に絶対必要な販売ツールを提供！
ジョイカルAC（アライアンスチェーン）店募集!!
株式会社 ジョカルジャパン
Enjoy Car Life JOYCAL
相互の協力
自動車整備工場
認証・指定工場のみを対象としたパートナーグループの構築
整備工場が新車を販売することで、車が生まれる所から顧客と関わっていく
「戦略的ビジネス」へのシフトが可能になる。
お電話にてお問い合わせください。
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 03-5740-6881
http://www.joycal.jp ジョイカル 検索

車検のコバックが直営の新店舗をオープン その背景に迫る

現在全国483の店舗数を数える車検のコバックは、この程直営の新店舗をオープンさせた。場所は愛知県豊田市、トヨタ自動車本社近隣。そして数キロ離れた場所にはトヨタなどのディーラーが集中する激戦区といえる国道248号線沿いの立地に出店を果たした。

「今回のオープンは元々あったサテライト店の移転新規オープンになります。これまでとは異なる側面からコバックのサービスを知り、実際に受けていただくエクスプレス店としての位置づけになります。新しい取り組みを多数用意しておりますので、加盟店出店のモデルケースとして確立させていく考えです」と小林憲司社長。

決して大規模ではない店舗にコンパクトにまとまったピットは小規模工場にも受け入れ易い姿をしている。基本的にこの店舗ではクイックサービスをメインに実施していく。

「これまでのコバック店の出店のコストを3分の2にしています。そして、魅せる工場ということで、ガラス張りで、中で何が行われているか街道からも見られるようになっています。そしてこれまでの預かりというやり方ではない、回転率を上げるという新しいサービスを展開します。

こちらの店舗では法定点検という車検だけでなく、日常点検そのものが車検なのだとお客様に伝えたいと考えています。クルマの点検を実施することが車検だと概念を変えていき、お客様自身が自ら進んでクルマの状態を維持させていくことを目指します。修理を無くすこと、常にベストコンディション

で乗ることが予防整備なのです。そのためには3ヶ月に1回点検、整備を怠らないといった予防コミュニティランドという側面を店舗が持つべきだと考えております」と小林社長。

予防コミュニティランドと聞き慣れない言葉だが、車の予防整備並びに人の健康維持、予防を行う施設として店舗を開放するというのだ。

「コバックウェルネスという健康増進設備を新店舗には置いてあります。クルマも人も元気が1番です。壊れたら見るのが修理であるならば、調子の良い時に見るのが診断と予防です。コンディションを維持するためにコバックに来店していただき、人とク

ルマの長寿化計画を実施してまいります。お客様から選ばれるお店作りの一つだとお考え下さい。

選ばれ続ける会社というのは必然的に生き残る会社となります。人が寄り付かない会社、業態などと自動車産業や自動車整備工場が揶揄されますが、それは良くないことです。自動車整備経営者に夢が無い、会社としての魅力が無いからそんな現象が起きているのだと思います。自動車サービス業として新しい文化を創造していくことがこれからのコバックには必要だと考えております」と小林社長。

コバック ユナイテッドグループ

「先述の通り、コバックは自動車整備業としてではなくサービス業としてこれまで、そしてこれからも事業展開していく方針です。車検は車検で追求してまいりますが、それだけでは時代の流れには取り残されてしまいます。様々な事業として鈑金や保険などもその一環であるとご理解頂けると思います。私は車検のコバックの代表をしておりますが、検査員資格は持っていません。鈑金もやったことはありません。そんな私は経営者として会社を潰さずに伸ばしていかなければなりません。サービス業としての立ち位置をしっかりと持たなければ、今後は益々厳しくなります。

話は変わりますが、３年ほど前になりますが、名古屋めしである台湾ラーメンで行列のできる名店「味珍」という店を、豊田市で創業し30年以上経営した会社の経営者から高齢を理由に経営譲渡の話を持ちかけられました。その経営譲渡を受けて、実際の店舗運営は現場の社員に任せています。オペレーションつまり技術というのは経営者ではなく現場で働く方々の力です。それを存分に引き出す場所を提供するのが経営者の務めと考えています。さらなるサービス業としてお客様に対してもっと喜ばれることは無いかと模索していた中で、外食新事業「台湾ケンタ」を立ち上げることとなりました。

台湾メンの専門店というよりは台湾メンが名物の台湾屋台のアジアン創作料理店という位置づけのお店になります。駅前の好立地な店舗を押さえ、若い女性からサラリーマンまで幅広くご利用頂けております。車検とは全く異なる業種ですが、サービス業という観点では全く一緒です。外食事業から自動車サービス業の本質を磨くことも期待しています」と小林社長。

「外食事業に乗り出したコバック」とそれだけ聞けば車検をやめて他の事業へ逃げたと思われるかもしれないが、コバックは自動車整備業を超えた、サービス会社なのである。サービス業という側面から見て自動車整備業はまだまだ追求すべき点が多い。そんな中、コバックでは経済産業省・中小企業庁の発行する『JAPAN ブランド』の習得に成功した。自動車業界で初となる試みであり、車検の海外展開に向けたいわゆる日本の車検をブランドとして世界を支援育成していくための施策である。国内はもちろん海外にも視野を向けた日本の車検そして自動車整備を牽引する車検のコバックの今後に注目が集まる。

注目の新商品① Pick-Up NEW Product #1

パーマンコーポレーション ワックス・ポリッシャー「コードレス･ワックス･ポリッシャー DC14.4V」

新商品

コードレスタイプのワックス・ポリッシャーがパーマンコーポレーションから販売された。DC14.4V・リチウムイオンバッテリーの採用で、長寿命かつ、いつでも継ぎ足し充電が可能。AC100Vやシガーライターソケットから電源を取るタイプと比較し、コードレスタイプなので取り回しを気にする必要がなく、軽量・パワフルで作業効率も向上。また、オービット回転（偏芯）で、より人の手に近い動きをするためバフ目やキズが着きにくい。セット内容は、本体+バッテリー 2ヶ、充電器1ヶの他に、ワックス掛け用の綿製カバー 5ヶ、ワックス拭取り用のポリエステルカバー 5ヶが付いている。価格は6,980円（税別）と、お手頃な価格設定となっている。

株式会社　パーマンコーポレーション
大阪府大阪市西区川口4-1-5
TEL:0120-202-800　http://pa-man.com/

注目の新商品② Pick-Up NEW Product #2

パーマンコーポレーション タイヤ・キャリー「ABS樹脂製　タイヤ・キャリー」

新商品

これからの季節はタイヤの展示や保管、移動が多くなる。そこで活躍するのがタイヤ・キャリー。

パーマンコーポレーションから販売されたタイヤ・キャリーは、一般的によく見られる金属性で正方形のタイプと比較し、ABS樹脂製で円形（φ635mm）になっているため、軽量で非常に使い勝手がよく、また、錆びることもない。

耐衝撃性や、耐摩耗性に優れたポリアミド製の車輪を採用しているので、床に傷が着きにくく、長時間放置しても車輪が歪みにくい。耐油性・耐溶剤性・耐薬品性にも優れているので現場での使用に最適。キャリーのみで積み重ねることができるので、使用していない時でも場所をとらない。積載荷重は120kg。価格は7,980円（税別）

株式会社　パーマンコーポレーション
大阪府大阪市西区川口4-1-5
TEL:0120-202-800　http://pa-man.com/

イベントミニリポート Event Mini Report

タミヤ プラモデルファクトリー新橋店にて「ミニ四駆をつくろう!」

イベント開催（協賛：京都機械工具株式会社 KTC）

ハンドツールでおなじみの京都機械工具㈱は、自動車整備業界のみならず広く一般の方に対しても正しい工具の使い方や、トルク管理の重要性などの啓蒙活動を続けている。その一環として、去る10月29・30日の2日間に亘って、プラモデルでおなじみのタミヤ プラモデルファクトリー新橋店にて開催された、「ミニ四駆をつくろう!」イベントを協賛、イベントの冒頭で正しい工具の使い方についてレクチャー。

そのテキストとして、今年の8月にKTCから発売された「なるほど!工具ノート」が使われた。この工具ノートは、同社の若手女性社員が感じた、工具に対する様々な疑問や印象をFaceBookに綴ったところ、好評を博したため、1冊の本にまとめたもの（→27ページに読者プレゼントあり）。新入社員や女子社員の研修に活用されてはいかがだろうか?

イベントには2日間・4回で合計56組の親子が参加（弊誌・編集長含む）。即席のグランプリも開かれるなど、盛り上がった。今後も随時開催の予定である。

最後は各回の子供たちでパチリ

組立てに没頭する参加者たち

工具について解説する KTC の重田氏

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

トヨタ車への搭載が進んでいる
EN規格バッテリーの補給品 新発売

欧州規格の次世代バッテリーここに現る。

Euro Next

ACDelco®

新発売

Euro-Next バッテリー シリーズ

340LN0
シエンタ HV
2015.7～

355LN1
プリウス
2015.12～

365LN2
ノア・ヴォクシー HV　2014.2～
エスクァイア HV　2014.10～
アルファード・ヴェルファイア HV　2015.1～

トヨタハイブリッド車対応

保証期間
2年 または 4万km
（いずれか早い時まで）

SGT™
強化極板搭載

液減りを極力抑える
二重蓋構造

防爆フィルター付
一括排気構造

EN規格バッテリー
対応充電器 P12100T-EN

EN規格バッテリー
対応テスター FBT-7000P

バックアップ電源 FK3000

欧州規格（EN）バッテリーの
ことなら周辺機器も含めて
おまかせください。

全国のトヨタ部品共販店からお届けします。

株式会社タクティー
名古屋市中村区名駅四丁目4番10号
名古屋クロスコートタワー
http://www.tacti.co.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。

今こそ

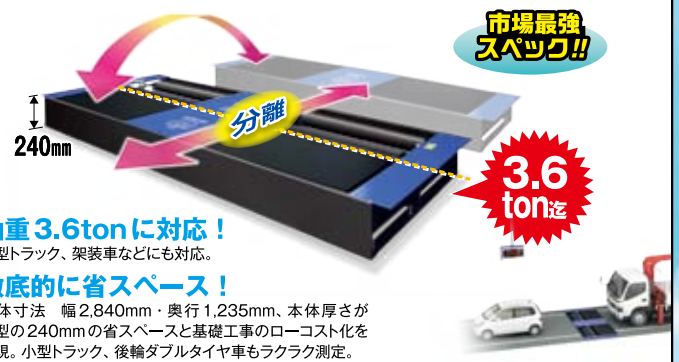
サービス収益を経営の柱に！

IYASAKA

軸重3.6tonの複合テスタ！ 分離式・一体型で、自由レイアウトが可能

▶サイドスリップ・ブレーキ・速度計複合試験器

トリニティテスタ(ABS-380)



軸重3.6tonに対応！
中型トラック、架装車などにも対応。

徹底的に省スペース！
本体寸法　幅2,840mm・奥行1,235mm、本体厚さが薄型の240mmの省スペースと基礎工事のローコスト化を実現。小型トラック、後輪ダブルタイヤ車もラクラク測定。

最新ヘッドライトテスタで 正確な測定を！

ヘッドライトテスタ

- CCDカメラによる画像処理で照射方向を測定。
- ランプ取り付け高さ25～120cmの測定に対応。
- ランプ映像は受光部上面に装備された大型液晶モニタに表示されるので容易に測定作業を行えます。
- ボタン操作による受光部電動昇降機。

手動式 画像処理方式

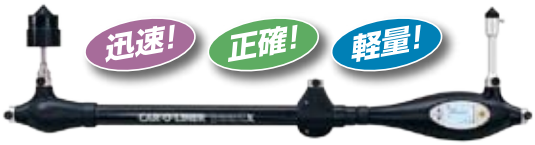
フォグランプ LEDにも対応！

BP工場の革新アーム登場！ 事故車受け入れチェックに最適！

▶車体測定システム

カロライナ PointX(ポイントエックス)

CAR-O-LINER



- 15,000種の実車データで事故損復を迅速に測定。
- カーボンファイバー構造で軽量、片手操作。
- 修正ベンチ、リフト上、床上で簡単、正確測定。
- Bluetooth通信でリアルタイムに測定、記録。

イヤサカならBP工場の企画・設計から運用までサポート！

クイック診断でアライメントビジネス拡大！

▶ホイールアライメントシステム

ハンター ホークアイエリート

車両を乗り入れてターゲットを取り付け

ワンタッチ取り付け30秒！

高精度・ハイスピードな4カメラシステム

- セット時間大幅短縮！
- 診断時間：約2分！
- 調整時間大幅短縮！

環境に優しい最上級のポテンシャルで 美しい仕上がり！

▶全自動洗車機シリーズ

レミルト サーパス

REMIRT Surpass

節水対応

- 最高レベルの車形認識力とブラッシング精度が、美しい洗い上がりと作業の効率化を実現。
- 環境配慮と経費削減を両立した「節水システム」が標準装備。
- 洗車スピードを向上させる高速洗車モード搭載。

静音No.1! 先進機能満載のニューモデル

▶全自動洗車機シリーズ

スパイル2

Spairu2

節水対応　静音No.1

都市型近隣騒音解消

- 優れた節水力と設置しやすいサイズを実現!
- 47本のビームで緻密な車型を認識!
- 高耐食性鍍金鋼板(タフレム)の採用で錆に強いボディを実現!

株式会社イヤサカ
本社／〒113-0034 東京都文京区湯島3-26-9
TEL. 03-3833-6110　FAX. 03-5688-7074
http://www.iyasaka.co.jp/

せいび界 [せいび界] ISSN 0285-5569
平成28年12月号（毎月25日発行）平成28年11月25日発行／通巻612号（第47巻・第13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