

お得なクーポン載ってます! P.27~



せいび界

1

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

JANUARY.2017 VOL.613

平成29年1月号(毎月25日発行)平成28年12月25日発行/通巻613号(第48巻・第1号)

2017
自動車業界誌広報協力会



AUTEL SMART EVOLUTION DIAGNOSTICS
FAST SMART MOBILE POWERFUL

MaxiSys

謹賀新年



お求めは正規販売代理店まで

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

- 株式会社フォーメーション
[本社(福岡県)] TEL: 092-504-0124
[広島営業所] TEL: 082-545-0124
■ 株式会社小田オート(大阪府)
TEL: 06-6998-8550
- アウトハーフェン(関東アーゼル株)
[部品事業部] TEL: 043-208-5775
[水戸営業所] TEL: 029-241-8671
■ 株式会社TAKUMI
[本社(岐阜県)] TEL: 058-398-5753
- 協和自動車株
[港営業所] TEL: 03-3456-1851
[江東営業所] TEL: 03-3682-7301
[世田谷営業所] TEL: 03-3483-7201
- シナジー株
[営業部] TEL: 052-202-0022
- 株式会社新生商会
[本社 営業部] TEL: 03-3433-7236
■ 株式会社オルタライフ
[本社(埼玉県)] TEL: 048-449-6570

- 株式会社ゼクセル販売九州
[本社(福岡県)] TEL: 092-963-3485
[大分 SC] TEL: 0975-53-5053
[宮崎 SC] TEL: 0985-51-6255
- 浅間自動車部品株
[本社(東京)] TEL: 03-3501-0271
- カレント自動車株
[パーツサプライ事業部] TEL: 026-214-9905
- 辰巳屋興業株
[東京支店] TEL: 03-3696-6101
■ 株式会社山形部品
[Y-PIT 天童] TEL: 023-674-0017

- 高輪アーゼル株
[本社(東京都)] TEL: 03-3799-6666
[埼玉支店] TEL: 048-290-0123
[群馬支店] TEL: 0270-26-7701
[栃木支店] TEL: 0285-56-2601
- 中村オートパーツ株
[練馬営業所] TEL: 03-3904-5441
- ニューエンバイヤ商事株
[本社(東京都)] TEL: 03-5664-3533
- SPK 株
[商品部] TEL: 06-6454-2580

- 株式会社カトー
[宇都宮営業所] TEL: 028-658-1230
[水戸営業所] TEL: 029-246-1261
- 長坂パロック株
[本社(長野県)] TEL: 026-227-2232
[新潟第一営業所] TEL: 025-265-2233
- FAIA 外国自動車輸入協同組合
[部品事業部] TEL: 049-228-5300
- 福田部品株
[営業企画推進部] TEL: 011-218-3180
- 株式会社宮田自動車商会
[外車パーツ課] TEL: 011-876-2301

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

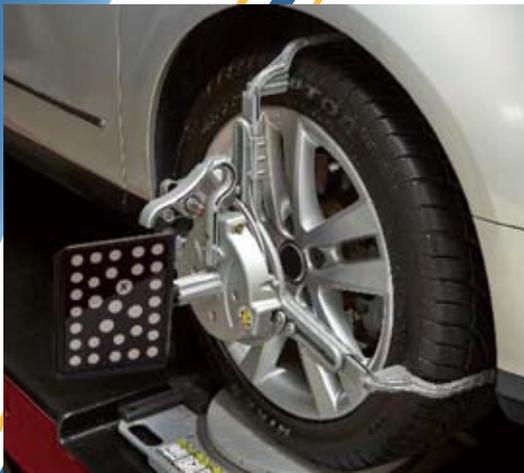
ジオライナーXD

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!

GL-680XD

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。
通常のコ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: eigo@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、
お客様満足度の向上を図っております。

ISO14001 本社・東京支店

MSC 経営戦略会議 第111回研究会

協賛

(株)バンザイ、あいおいニッセイ同和損害保険(株)



山崎太議長
挨拶

最近では業界の新聞だけではなく、一般紙で、私が見たのは読売新聞でしたが、よく目に飛び込んでくるのがクルマのIT化の話題です。自動運転などクルマのIT化がかなり進んでいるという内容が、かなりのスペースを割いて紹介されていました。

それだけ自動車業界だけではなくて、日本の国全体としてそういう方向に行くのだと思いますが、それに関して整備業界が何か情報を持っているのかといえば、かなり遅れていると思います。

前回の研究会でジェイシーレゾナンスの松永社長にご講演いただいた際にも、これぐらいは知っておいた方がいいと言われたことを思い出しました。

やはりこの会は業界事情に精通していらっしゃる皆さんが集まっていますので、最新情報など皆さんからも教えていただき、メンバー全員で共有して、共に厳しい時代を進んでいければと考えております。



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、発表するMSC経営戦略会議（山崎太議長）は、去る2016年11月24・25日に第111回研究会を開催した。

初日は同会議でも以前講演された織田久史社長の経営するダイハツ明石西・大久保店を見学し、織田社長からも二度目の講演をしていただいた。2日目は自社開発のWeb車検予約システム「totoco」が好調の(株)ヤマウチの人見いづみ次長が講演を行った。

講演



価値観の重要性

株式会社ダイハツ明石西
代表取締役 織田久史氏

価値観（＝考え方）って絶対に大事なのです。私のセミナーを聞いていただく場合も同じです。私の話を聞いて、「それいいよね」って言っていただける人と一緒にやれたら嬉しいという考え方なのです。この考え方は会社経営でも必要です。従業員に対してもそうですし、お客さま、取引企業とも価値観を合わせることはとても大事です。

ところで、成果とは、考え方×熱意×能力であると稲盛和夫さんがおっしゃっています。これが足し算ですと、熱意がなくても成果が出ることになります。しかし、掛け算ですから熱意が0だと成果も0になるのです。考え方の範囲は-100から+100までと言われていています。熱意と能力の範囲は0から100です。例えば、パソコンの能力がとてもある、やる気もある、しかし銀行をハッキングしてやろうというように考え方がマイナスだと成果もマイナスになってしまうのです。先ほどの数式で考え方が一番最初に出てくるのも、それだけ考え方が重要だということを表しているのです。

<一部抜粋>

講演



店舗集客とホームページ集客について

株式会社ヤマウチ
次長 人見いづみ氏
カーメンテナンスシステム開発部

人見氏は、Web車検予約システム「totoco」及び自社での取り組み事例を披露した。Webでの予約が一般化している背景を受けての実用化で、年間6,000台の車検入庫中、8～9割に貢献しているとのこと。

「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。

MOTOR JIM
SPIA

Service to succeed.

It is progress and inspire to tomorrow.

A high-performance system for automobile and your business.

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」

for Windows



30
お慶びで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。

株式会社 アキヅキ
(アキヅキモータース)

神戸市東灘区



秋月敬太社長



取材当日もベンツが入庫



2階になりがちな待合室を1階に設置

会社名：株式会社アキヅキ
所在地：兵庫県神戸市東灘区甲南町1-4-5
電話：078-411-3681
FAX：078-412-8234
営業時間：9:00～19:00
定休日：第1・3・5日曜日
URL：http://www.akizukimotors.com
資格・営業品目：
業務内容：車検、整備、钣金塗装、保険代理業
カーディティリング、中古車販売、新車販売
マイカーリース、レンタカー

意欲的な若手社長はWeb集客に
手腕を発揮

難関校として名高い灘中・灘高のほど近くに工場を構える(株)アキヅキ(アキヅキモータース、秋月敬太社長)。今年で創業から55年を数えるなど、半世紀近くに亘って地域住民の安全を守っている。

創業当時、周りは工業団地で、さほど気兼ねすることもなく業務に打ち込めていたが、気づけば周囲はマンションばかりの絵に描いたような住宅地になっていた。よく言われる「今からも新しく工場を建てるとなったら、おそらく住民から反対の声が上がって無理だろう」という典型的パターンである。

こうした環境では、より一層、地域住民の理解を得られるような地域活動(毎朝の掃除など)が必要である一方、メイン通りからは1本入った場所にあるため、商売上いかに存在感を示すかということが、経営的には求められる。

多くの整備工場が抱える根源的な問題でもあり、ある意味永遠のテーマでもあるこの問題に挑んだのが、就任して約1年半の3代目社長、秋月敬太社長である。代表就任も自ら名乗り出て、承認されたほどの意欲的な経営者である。

「私も所属している青年会議所のメンバーを見渡してみると、社長を務めている仲間がほとんどなんです。特に厳しい時代を迎えている整備業だからこそ、この難局を乗り切るには若いエネルギーが必要なのではと思い、現会長である父に直訴して昨

年4月に社長に就任した次第です。

周りのマンションに住んでいる方々の目には、『活気のある工場だなあ』と映るように常に意識していますし、毎朝掃除していることでも存在感はアピールできていると思います。

それ以外のお客さまに来ていただくのを考えた時、当社は輸入車の整備に強い特徴があるので、自社のホームページを作ってアピールすることにしました。おかげさまで、月間平均7～8件の新規客のうちほとんどはホームページをきっかけに来店されています」と、秋月敬太社長は語る。

これまたよく言われることだが、今の消費者行動として、まずWeb(インターネット)で検索することが主流なのに対して、多くの整備工場のWeb対応は遅れているのが現状である。

そうした現状を、同社がブレイクできたのは、何よりも秋月社長の想い、熱意、若さ故の実行力があつたればこそであり、良いタイミングでの社長就任だったと言えるのではないだろうか。

アキヅキのベースを支えるのは
文字通りベースシステムのMOTORJIM

上記のようにコンスタントに来店される新規客を管理できるのも、ベースシステムのMOTORJIMがあればこそである。アキヅキとベースシステムの付き合いは長く、某社のオイルキープシステムに遡る。愛用し続ける理由は、営業担当のフットワークの軽さで、パソコンのトラブルも含めて頼りにしているとのことだ。



小山自動車 (広島県)

これが究極の整備工場だ！

2階は自宅。飼い犬がいるなど、何処にでもある街の整備工場らしさを見せるのが小山自動車(小山明代表)の印象だ。

「我々は自動車整備を生業としておりますので、技術習得や情報収集、新商品の導入は当たり前のことです。車検整備でも隅々まで点検しますし、入庫された状態よりも良い状態でお戻しするのが基本です。機材や知識の問題で同業者及び、ディーラー様などから仕事をご依頼頂くケースが多いです。依頼先のお客さまのことを考え、同業者の仕事は最優先に行っております。逆に一般のお客さま



はウチを理解して『時間が掛かっても確かな仕事』を求める方が入庫されます。他の会社でさじを投げられた旧車や想いが詰まったクルマ、普通の軽自動車など、幅広く入庫します」と小山明社長。

そんな小山自動車の特長は最後の駆け込み寺のような懐の深さである。30機を超えるスキャンツールを巧みに使い分け、外車はもちろん最新のHVにも対応する整備知識を持っている点を見ても容易に想像が出来る。専用工具はもちろん、金属加工に対応出来る点も見逃せないが、自動車整備に対して真剣に取り組んでいる点が深みをより濃くさせている。

顧客と自動車に真剣

小山自動車は顧客の顕在的なニーズと潜在的なニーズを同時に叶える。それは自動車に対して真剣に向き合っているか



からこそ出来ることである。故障の原因に対して徹底的にフォーカスし、ユーザーの個別の癖や乗り方などを加味し、整備提案を行う。「一般のお客さまに多いのですが、ミッションオイル交換などはとても喜ばれます。高額なオイルでもしっかりと提案し、交換後、お客さまが乗って体感出来るので、リピート率も高いです。エンジンオイルにしても乗り方や癖で提案するオイルを変えています。長距離乗られる方やストップ&ゴーが多い方など、様々なお客さまの乗り方を見極めてこそその整備です。どんなクルマであったとして

も新車の状態に近づけることは出来ます。ですが、それ以上の状態にして安心して乗って頂けるようにするのが我々の本当の仕事です」と小山社長。

自社指定のオイルを入れる、安いオイルとハイエンドオイル2種類しか無いといった工場が多い中で、10種類以上にも及ぶオイル（エンジンオイル以外も該当する）を持ち、顧客によって使い分けている。一般的な車検や重整備であったとしても小山自動車に掛かれば最終的には直す+αとなる。

小細工など一切無く自動車整備そのもので満足度を高めリピーターを創造していく

既存のビジネスを突き詰めた究極の形が小山自動車と言える。同時にディーラーと上手に付き合う好事例であるとも言える。同社に『下請け』という認識はなく、外注先としての矜持を見せている。

「情報収集は欠かせませんので、業界誌や展示会はくまなくチェックします。ですが、自分の努力だけで分からないものは素直に聞くようにしています。ディーラー様のメカニックの方にも弊社を利用させていただいているので、ギブ&テイクで最新のHVなどの情報をこちらから聞かなくても教えてくれます。もちろん彼らが手を付けられない古いクルマは我々の領域ですので、存分に力を振ります」と、共存共栄を図ると言う小山社長。

一般的な整備工場にとってディーラーはライバルになりがちである。もちろん新車の仕入れ先としての付き合い方もあると思う。それが決して悪いわけではないが、小山自動車とディーラーの関係は理想的な関係と言える。互いの領分を上手に使っていると言えるのではないだろうか。

「一般のお客さまは全体で見れば少な

いですが、他で断られた方が新規で来店されます。既存の方も多く、リピーターとして来店されますが、いかんせん時間が掛かってしまうので、ご迷惑をかけてしまうこともあります。ですが、理解の深い方ばかりで助かっています」と小山社長。

顧客に提案する姿はさながら顧客を教育しているとも言える。この環境は自動車整備工場にとって理想の姿と言える。

チューニングショップの背景

小山自動車はその昔チューニングショップとして名を馳せていた。某メーカーから車両製作を依頼されるなど、メカニズムに対する造詣の深さにもなすける。メカニズムはもちろん、電子整備の知識＝スキャンツールが無ければ昨今の自動車は整備が出来ないのは当たり前だが、小山自動車はそんな時代になることを予見して15年以上前から積極的に導入をしている。「スキャンツールの導入は、我々の仕事がクルマの整備である以上、当たりのこと。車検であっても一般入庫であっても完璧な状態でお客さまに乗って頂くことが何よりの幸せです」と小山社長は語る。

整備の基本は整理整頓

「工場が汚れている、工具がメンテナンスされていなければ、すぐに作業が出来ません。作業環境の美化は作業効率を上げます。自動車を整備する上で大切なのは美化作業です。部品を交換したとして、その交換した部品が汚かったら機能に問題がなくても不安は残りますし、いずれ故障の原因となってしまうかも知



れません。だからこそ、洗浄や整理整頓が大切なのです。何より工場内が汚れては良い仕事が出来ませんし、お客さまも信頼を於いてくれません」と小山社長。小山自動車を見渡すと確かに建物自体の老朽化や経年劣化は見受けられる。だが、日常的に使われる工具などはしっかりと磨かれている。日常使われない機器であっても直ぐに使用出来るようにメンテナンスを怠らない。

そんな小山自動車は県内、県外そして国外からも多くのメカニックが見学に来るという。「何も特別なことはやっていません。当たりのことをやっているだけです」と小山社長は日常の仕事を語る。確かに当たりのことではあるが、誰もが出来る、行っているわけではない。勝ち残る姿は様々だが、小山自動車の姿は整備工場の可能性に光を見せた。

小山自動車

代表者 小山 明

広島県福山市曙町1-2-1

TEL : 084-957-5858 FAX : 084-957-5865

街頭アンケートも やっぱり発炎筒だった!



安全面を考えて 発炎筒を提案しよう

年末年始の入庫状況は、急な積雪や不慣れな運転による事故が原因で増加傾向にある。そんな不運な状況で活躍する、車内に常備されているアイテム、それが発炎筒だ。事故の視認性を上げるとともに二次災害の軽減、安全確保など様々な用途があると言える。

事故、故障が起きた場合の目印として活躍する発炎筒はカーオーナーの中

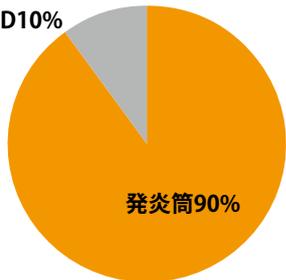
では『いざというときに使う』程度でしか認識されておらず（関越道上里SA交通安全フェアレポート・2016年10月号参照）、残念ながら事故=安全対策の図が描けないカーオーナーも少なくない。それに輪をかけて不安要素を助長するのが、LEDライトの存在である。

そんな安全対策について編集部は首都高速大黒SAで安全対策に対するアンケート調査を行った。ぜひ、自社顧客に対しても安全対策のアピールページとして役立てて頂ければと思う。



街頭アンケート

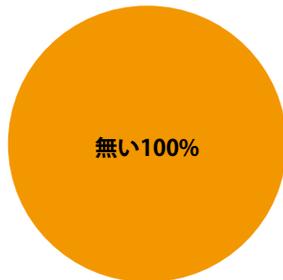
LED10%



発炎筒90%

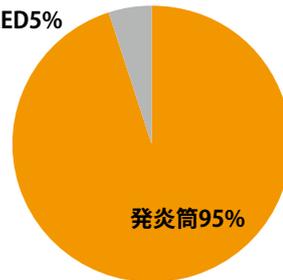
発炎筒とLEDどちらが装備されていますか?

無い100%



発炎筒やLEDを使った事がありますか?

LED5%

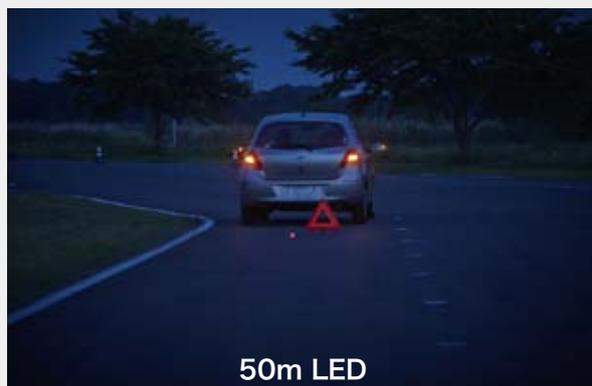


発炎筒95%

発炎筒とLEDどちらを使いたいですか?



50m 発炎筒



50m LED

日本保安発炎筒工業会提供資料より

30代 カーオーナー 男性

自分が装着している LED ライトでは不十分だと思いました。発炎筒自体は使ったことがあるのですが、ディーラーに言われるままに LED にしていました。事故が起きてから使うことを考えたら、絶対に発炎筒の方がいいと思います。金額的に見ても対して変わらないので、直ぐに買って両方装着しようと思います。使用時間が5分間ほどということですが、その間に事故現場から避難すればいいと思います。

40代 カーオーナー 女性

一度故障が起きた時にクルマ屋さんに電話をしてハザードを付けた後、発炎筒を付けて車外に出て下さいと指示されたのを思い出しました。写真のLEDですと分かりにくいですよ。5分もしないうちにクルマ屋さんが来てくれて対応している間も発炎筒を着けていました。これで後から来る車に教えているのかと今回の写真を見て気づきました。事故も故障も怖いですが、二次災害の方がもっと怖いので、発炎筒の効果はそういった意味もあるんですね。

20代 オートバイオーナー 女性

オートバイには発炎筒が付いていませんので、万が一事故が起きたことを考えて装備しようと思いました。LEDとの比較ですが、当然発炎筒の方が安全だと思いましたが、分かり易いと思います。確かに事故が起きていたところを見ると高速道路上では発炎筒を置いた跡がありますし、煙の臭いもして『事故があった場所だ』と気づかされることありました。そういった意味でも発炎筒の方がいいですね。

50代 トラックドライバー 男性

言うまでも無く発炎筒ですね。私自身は仕事上、運転が多いので事故を見ることも少なくありません。大抵は発炎筒があって誘導灯を持った警察が誘導しているのを見ます。発炎筒ではなくLEDのタイプが地面に置いてあるだけだと見つかるのに時間が掛かりますし、尾灯と勘違いしてしまいます。ともすれば、追突してしまうかもしれません。それが煙もあれば、まずそれだけで注意喚起に繋がります。





有限会社 平間自動車

車検のコバック結城南店

茨城県結城市山川新宿63-7

TEL 0296 - 35 - 1774

FAX 0296 - 35 - 1172



自社には無いものを求め加盟

茨城県結城市にある(有)平間自動車(平間一晴 代表取締役)は車検、車販など一般的な整備工場として昭和43年に創業した。現在は車検そして車



販、整備を展開するいわゆる街の整備工場である。

「車販専門の店舗に指定工場化を進めていく中で、車検を伸ばしたいという明確なビジョンがありました。これからの時代はお客様との繋がりをどれだけ強固なものに出来るかが勝負だと思います。ですが、弊社は社員6名の一般的な工場で、今まで通りの仕事をしては限界があります。既存のお客様から選ばれ続けるノウハウ、新規のお客様を獲得する術など、自社にはまだまだ足りないモノばかりでした。そうした中で、知名度、教育制度な



どコバックの話を思い出し、加盟を検討し、自社に無い素晴らしいものを感じ取り加盟を決意しました」と平間一晴社長。コバックの教育やブランド力などを最大限活かしていく方針だ。



コバックをオープンする上で不安などはありましたか？

5月から準備を行い、6月から店舗に手を入れて11月19日にオープン出来ました。本部が行う研修には積極的に参加し、特にマネージャー研修、現車プレゼンテーション研修を受けることで、オープン後の不安が払拭

出来ました。フロントスタッフもフロント研修を受けることで、新人とは思えない対応を見せてくれました。

オープンキャンペーンの成果を教えてください

弊社は年間500台の車検を行っていたのですが、イベント期間(5日間)だけで500組のお客様が来場され、447台の車検予約が取れました。他にはオイル交換、キーレスのカギ交換、洗車、ドアハンドルのキズ磨きなどを100円で実施しました。来場者が多かったのも成果なのですが、何よりの成果はスタッフがそれらに対応出来たところだと思います。今までの仕

事のやり方では絶対に対応できなかったと思います。やはりコバックは凄いです。

コバックの凄さとは何ですか？

お客様ありきを徹底したマニュアルを、スタッフに落とし込む教育制度と仕組みです。これらは実際に体験すれば分かると思います。

今後の目標を教えてください

8名のスタッフで車検台数3,000台を目標に頑張っています。この人数でも出来るという自信がありますので、達成出来た時には多店舗展開を実現します。



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@kobackway.com





特集

- page03 **MSC経営戦略会議 第111回研究会**
新春特別企画
- page06 **これが究極の整備工場だ! 小山自動車 (広島県)**
- page08 **編集部街頭アンケート 街頭アンケートもやっぱり発炎筒だ!**
- page22 **イヤサカ 第92回 モデル工場見学・研修会**
- page31 **株式会社イヤサカが定時株主総会を開催 当期売上高は213億円!**
- page32 **これがすごい! 2016 (再掲載)**
- page34 **NGP総会特集 (再掲載)・イベントリポートエコプロダクツ2016**

自動車整備

- page05 **ベースシステムユーザーレポート
有限会社アキヅキ (神戸市東灘区)**
- page10 **コバック導入店レポート
車検のコバック結城南店 (有限会社平間自動車)**
- page12 **故障診断整備のススメ
数値化の重要性と測定作業**
- page24 **整備工場のためのインターネット活用講座**

自動車販売

- page26 **カーベル
落とし込み勉強会・10周年感謝祭を開催**

お役立ち情報・コラム

- page14 **隣の芝生は何色だ?**
- page15 **こんな風景見たことありませんCar?**
- page16 **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**
- page25 **内海正人先生の労務相談室**

製品関連他

- page33 **読者プレゼント**

お詫びと再掲載

本誌2016年12月号のNGP日本自動車リサイクル事業協同組合 創立30周年記念祝賀会の特集記事におきまして、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社 常務執行役員吉田靖之氏のご来賓挨拶について、お名前を間違え掲載をいたしました。これは弊社の校正ミスによるもので、出版社としてあるまじき失態であると編集部一同深く反省すると共に、深くお詫びを申し上げます。あいおいニッセイ同和損害保険株式会社ならびにNGP日本自動車事業協同組合、両組織の親密なる提携に関わる弊社の不祥事であり、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社常務執行役員吉田靖之様、関係各位の皆さま、ならびにNGP日本自動車リサイクル事業協同組合にこの誌面をお借りしてお詫び申し上げます。34ページに再掲載させていただくと共に、これを機に編集体制を今一度見直し、再発防止に努めてまいります。

せいび界 発行人 入村健二郎 編集長 八木 正純

せいび界

2017年1月号

平成28年12月25日発行

(毎月25日発行)

通巻613号(第48巻・第1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ティペロフメント

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

株式会社ヤツツカ

株式会社ユビック

株式会社吉田商会

有限会社和気商店

■お知らせ: Web 限定の記事もございます。



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



整備工場における 故障診断整備 のススメ

数値化の重要性と測定作業

新年明けましておめでとうございます。本年も進化する自動車産業に対応出来るように、様々な情報をお伝えできればと考えております。

故障の原因探求には必ず勘が必要 勘とは理論に基づいた想像力のこと

勘という言葉があります。誰でも想像で考えること（ここかな？これが怪しいな？）を行っていると思います。これに理論的な裏付けを行うとなると、そのシステム全体を理解して数値で判断する必要があります。つまり、装置（センサー・アクチュエーター）の作動や配線回路を数値で表す作業「計測作業」であり、この作業なくして電子装置の判断は出来ないということです。簡単に言えば、テスターを使わずに電子装置の診断は有りえないし、数値は絶対に裏切らないということです。

■ 測定について考える

自動車の測定作業で代表的なものは以前も書きましたが、電圧、電流、抵抗です。測定するテスターはサーキットテスターです。サーキットテスターには

デジタルとアナログの2種類がありますが、今回はどちらでも良いので、自分の持っているテスターで考えて頂ければと思います。

電圧 (V) ですが、クルマは直流DC 12Vが基本であり、代表的なパーツのバッテリーの基準電圧は満充電で12.6Vです。しかし、電圧だけでは容量までは分からないので、バッテリーテスターが必要になってきます。

次にセンサーですが、現在のクルマには様々なセンサーが付いています。このセンサーに対するECUからの供給電圧、これが基準を満たしていなければ、センサーは正確に動きません。また、センサーからECUに送られる信号電圧（もしくは電流）の測定も必要です。

次にアクチュエーターですが、アクチュエーターはECUからの作動電圧で動きます。これらの電圧を測定して判断するのです。いずれも個々に基準値があり、測定結果と比較して最終的な判断を下すのです。

次は電流 (A) ですが、修理作業で代表的なものは暗電流でしょう。クルマに乗っていない状態で消費される電気の量

であり、一般的な状態であれば20mA ~ 50mA程度が基準です。これらを超えるとバッテリー上がりの原因になるので注意が必要です。最近多いのはOBD端子に後付するアクセサリ、社外のセキュリティーをつけると75mA程度になります。測定方法は電圧、抵抗と違い、テスターを回路に直列に繋いで測定します。これ以外に大電流を商品するスターターモーターやフューエルポンプモーターがあります。スターターモーターの放電電流は75A ~ 200A以上と大きい為、サーキットテスターでは測定出来ません。そのためにケーブルを挟んで測定するクランプメーターが必要になります。

最後に抵抗ですが、代表的なものは水温吸気温等の温度センサーでしょう。これも基準値と比較しての判断になりますが、注意したいのは、抵抗は温度によって変わるといことです。基本的に温度が上がると抵抗率も大きくなるので、測定条件には注意してください。今年は積極的に測定作業に取り組み数値で判断するようにしてください。

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
仙台 022(235)1551
宇都宮 03(5574)7860
大宮 03(5574)7860
東関東 03(5574)7860

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

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

●製造元 ISO9001・ISO14001認証取得 JIS認定工場
GEN UINE Seiken 制研化学工業株式会社

本社：東京都港区赤坂1-1-12 明産溜池ビル9F 〒107-0052 電話 03(6684)4181
ホームページ：http://www.seiken.com/

静岡工場 静岡県菊川市赤土1220
〒437-1507 電話 0537-73-2911
真岡商品課 栃木県真岡市松山町8-1
〒321-4346 電話 0285-80-6131
上田商品課 長野県上田市諏訪形1486
〒386-0032 電話 0268-29-1152

隣の芝生は 何色だ？



三好 高史

(株)ビジネス通信工業 取締役。

企業用の電話、FAX、OA機器の販売、リースまで幅広く扱う。日本全国の自動車業界とはOA機器の導入で幅広い繋がりを持つ。異業種の営業マンでありながら、「自動車業界が好き」というスタイルで様々な会合に参加し、情報交換を各地で行う。年齢44歳。座右の銘「一期一会」

新年明けましておめでとうございます。今年も皆様に少しでも気づきを与えられればと邁進してまいりますのでどうぞよろしくお願いいたします。

自分の長所と短所を10個出せますか

「長所は短所」とも言い、人それぞれいい所も悪い所もあります。ある人にとって魅力に感じる所も人によってはそう感じないという場合もあると思います。では、ここで自分の長所と短所をそれぞれ10個挙げてみてください。意外と出てこない人もいるかも知れません。出していく中で、長所の単純な反対が短所になったり、短所を言い換えた言葉が長所になったりすると思います。

ここで気づいて頂きたいのが、自分のことをどれだけ理解出来ているかということです。短所を客観的に見ること、それが短所に見えなくなる場合もありますし、長所を見直すことでそれをより伸ばすことも出来ます。

自分を愛してこと他人も愛せると一緒

自分を全て理解出来ている人は稀だと思います。自分でも気づかない自分の魅力や欠点を客観視することで、自分への理解を高めることが出来ます。では、他人をどれだけ理解出来て

いるでしょうか？

家族、部下、友人多くの自分を取り巻く人がいると思いますが、自分を理解した上で他人の長所や短所を加味し、その人を理解していくことが肝要です。仕事上ですと表面的なことではしか評価出来なかつたりすると思います。ですが、自分の短所を見直してみてください。部下の不出来な所は自分にもありませんか？他人のことを理解する近道は自分を俯瞰して見ることです。経営者の多くが他人を評価する立ち位置にいると思います。今一度自分を内観することをオススメします。

社員に出し合ってみて社内を活性化

社内で、無記名による自分の長所と短所を出し合う、社内の仲間の長所、短所も出し合うことで社内のコミュニケーション向上にも役立つことをお伝えします。自分の知っている自分と自分の知らない自分を見ることが出来ます。主観的に見ることと客観的に見ることが出来るので、新しい魅力を発見出来ます。まずは自分の長所を10個、短所を10個見つけることから始めてみてはいかがでしょうか。

皆様の他人への理解も深まり、実りのある1年となることを祈ります。

リサイクルパーツをお探しなら

全国ネットワークから欲しい部品を素早く検索！

見積り無料 全国発送



社会に貢献するリサイクル業

お気軽にお問い合わせください。

株式会社 福島リパーツ 024-946-1180

取り扱いパーツ

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

廃車買い取りサービス

廃車、事故車買い取ります!!

自動車リパーツ



詳しくはWEBをご覧ください

〒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 傅 賢人
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。

割賦がとれない営業マン

じっくり時間を掛けた新規の商談。車種もグレードも絞られた。色もオプションも選定済み。あとは契約を残すのみ。クレジットのプランを差し込んで、ついでに割賦も頂こう。

「このクレジットのプランですと、
月々のお支払い額がとってもお安く抑えられますよ!」

「そうですか。でもまあ、現金でいいかなあ・・・」

ちょっと欲張り過ぎたかな。でもまあ、OK。これで今月の受注は達成だ。これが何より大事。クルマが売れなきゃ始まらない。

「しっかり割賦提案するんだぞ。」

店長には、いつも口酸っぱく言われている。分かっていますよ。きちんと提案していますよ。見積もりには必ず割賦の支払いプランを入れて。月々の支払額の安さを目一杯アピールして。しかし、お客さまの反応が良くありません。

たまたまそんなお客さまが続いただけ。自分に言い聞かせる。一応、割賦の説明はしているんだから、仕方ない。「お客さまが」現金を選んだのだから。「選ぶのはお客さま」なんだから。

本当に仕方がないですか? 「選ぶのはお客さま、そ

れはごもっとも。しかし、割賦のメリットを伝えられていないのならば、お客さまには選べない。「選ぶのはお客さま」なんてとても言えない。お客さまがちゃんと選べるように、しっかり割賦のメリットを伝えよう。

ついていなかったのは誰ですか? ついていなかったのは、沢山のメリットを知ることなく、車種を絞り、購入を決めてしまったお客さま。

最後の最後での提案は、単なる「支払い方法の選択」に過ぎないもの。最後の最後ではなく、最初の最初で割賦の話を。価格を聞かれた時に、月々の支払い額をお伝えしよう。最初の見積にはいくつかの割賦プランを忘れずに。選択肢を広げてもらおう。

「割賦だったら、月々〇〇円でお乗り頂けます。」

「割賦だったら、この車種も買えますよ。」

これならお客さまも興味を持って提案を聞いてくれる。手元にツキを引き寄せよう。商談の早い段階から割賦提案を始めよう。

「このクレジットのプランなら、
この車種もご購入いただけますよ。」

「へえ! このクルマは高いから、手が届かない
と思ったけど、クレジットなら買えるのね!」

割賦が獲れない営業マンはもう卒業だ。

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



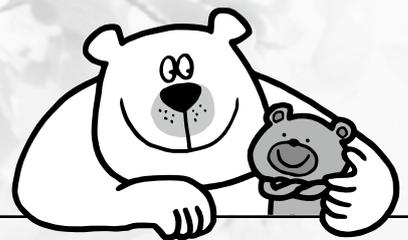
私たちに
おまかせください



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!



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3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



スキャンツール基本セミナー

3月9日～3月10日(2日間)
定員 10名
東富士校開催
申込み締切: 2/23(木)

実車を使用してスキャンツールの活用法や機能等を学ぶことで、ハイブリッドカーの点検整備や次世代自動車

のことを勉強したい方にお勧めのセミナーです。

カリキュラムとしては、スキャンツールの機能解説、スキャンツール車両接続点検等、スキャンツールを使用した作業体験型となっており、スキャンツールが持っている平均的な機能(ダイアグノーシス点検・消去、コンピューターシステムデータモニター、フリーズフレームデータ、アクティブ操作等)について車両に接続し確認することで、スキャンツールを使いこなすための知識を習得出来ます。

また、作業サポート機能を使用した電子制御ブレーキシステムの「ブ

レーキエア抜き作業」やアクティブテスト機能を活用したボデーエレキシステム等の「診断手法」を実体験していただきます。

受講生全員にスキャンツールの機能を体感していただき、スキャンツールの購入を検討している方やイマイチ使いこなせていない方も、「スキャンツールを使いこなす」ことが出来るようになります。

《講師の声》

今後、高機能スキャンツールの活用がより求められます。DST2を使用してスキャンツールの全機能を活用できる知識を習得することで、自社で使用しているスキャンツールも使いこなせるようになります。このセミナーでは、後半に簡単なスキャンツールを活用した車両故障診断練習も実施し、より知識を確実なものにします。



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



見積技術セミナー応用コース

3月10日(1日間)
定員 10名
埼玉センター開催
申込み締切 2/24(金)

入門コース・3級コースを受講済みの方を対象に、標準的な見積作成の他、リサイクル部品を活用するなど、複数の修理メニューをお客様へ提案できる見積技術を習得するコースです。入門コース・3級コースで習得した基礎的な見積技術を更に実務に応用するステップアップコースです。

2016年度発表の「整備白書」に

よれば、事故整備全体の売上が6%減少していると分析されています。しかしながら、未修理自動車も数多く存在するとの分析もあります。これらの潜在需要の掘り起こしに関しては、お客様の要望に沿った修理内容や修理金額に対応できる修理技術と見積技術が必要です。

本コースでは、お客様の要望に沿った見積技術を習得するために見積ソフトを活用し、実車での見積実習を主体とした実践的なセミナーとなっております。



《講師からの一言》

他にも指数の応用を習得し、的確な作業範囲や料金算定などの応用的な知識を習得でき、お客様への説明力・提案力のアップにつながる内容となっています。

あいおいニッセイ同和損保

MS&AD INSURANCE GROUP



タフな安心を、あなたに。

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



本年もよろしくお願ひ申し上げます

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―一三〇
電話 〇三(五五一)二二一一
FAX 〇三(五五一)二二一一

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―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―一―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: ジャム力)

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―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―一―一七
電話 〇三(三五八〇)五二二二
FAX 〇三(三五八〇)五二二二

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―一)
電話 〇三(三八六六)三六二〇
FAX 〇三(五六八七)三三〇三

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

理事長 宮原 郁生

〒224-0053 神奈川県横浜市都筑区池辺町三三六〇番地
電話 〇四五(九三四)二三一―(振興会直通)
電話 〇四五(九三三)七九〇―(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



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―一三五
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

理事長 坪内 協 致

〒466-8558 愛知県名古屋市中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一十九一十
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

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)一一〇〇

BSサミット事業協同組合

理事長 磯部 君男

〒104-0031 東京都中央区京橋三一九一四
新京橋ビル三階
電話 〇三三三五三八一二九〇〇
FAX 〇三三三五三八一二九〇一
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 **ロータス**
株式会社 **ロートピア**
〒105-0014 東京都港区芝一丁目三三番二丁目大内ビルディング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.lotus.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 〇三三三六七三一二五五二
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 大阪市福島区鷺洲二一十五一二十四
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 東京都大田区池上一一二二一三
電話 〇三三三七五一六一二四
FAX 〇三三三七五四一四三四三
URL <http://www.air-asahi.com/>

学校法人 **日栄学園**
専門学校 **日本自動車大学校**

理事長 矢部 明

〒287-0217 千葉県成田市桜田二九六一三八
電話 〇四七六一七三一二五五〇七代
FAX 〇四七六一七三一二五五〇八
<http://www.nats.ac.jp>



本年もよろしくお願ひ申し上げます

BANZAI

株式会社バンザイ

代表取締役社長 柳田 昌宏

〒105-8580 東京都港区芝二丁目三十一番九
電話 〇三―三七六九―六八八〇
FAX 〇三―三四五六―四六六一

ALTA

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丁目二十一番〇
電話 〇三―五六五九―八一六〇
FAX 〇三―五六五九―八二三六

IYASAKI

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二六九
電話 〇三―三八三三―六一一一
FAX 〇三―五六八八―七〇六一

ANZEN

安全自動車株式会社

代表取締役社長 中谷 宗平

〒108-0023 東京都港区芝浦四丁目一六―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

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) 二三三五一
FAX 〇四四(八一) 六六五九

自動車整備業システムモータージウム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丁目三十一番八
ロジェ田中ビル六F
電話 〇三(三二九八) 七〇五一(代)
FAX 〇三(三二九八) 三四九三



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 佐藤 幸雄
代表取締役

〒108-0074 東京都港区高輪三丁目二十五番三十三号
組合事務局 電話 〇三(五四七五) 一一〇八
株式会社NGP 電話 〇三(五四七五) 一一〇〇(代)

本年も

よろしくお願ひ

申し上げます

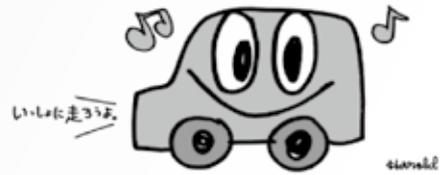


一般社団法人 全国軽自動車協会連合会

<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

軽自動車は、ピョーン。



JAMTA JAPAN AUTOMOTIVE MACHINERY & TOOL MANUFACTURERS 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52社のホームページとリンクしています



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/>

NGP 日本自動車リサイクル事業協同組合
株式会社 NGP



廃車王

検索



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

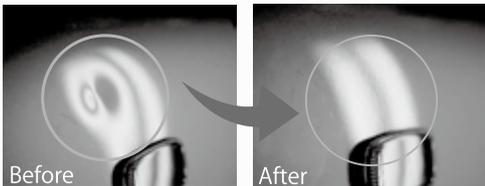
「ハートを持った高機能」
自動車整備支援システム
MOTORJIM Fシリーズ

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定期的自動車修理法

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 ぞくたろう



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

第92回 イヤサカ モデル工場見学・研修会

トータルカーライフサポートで 生涯顧客の創造が出来る工場へ

去る2016年11月17日・18日の2日間、(株)イヤサカ(大山喜佐男社長)主催のモデル工場見学・研修会が首都圏地域で開催された。初日の最後には2日目の見学先(株)アクセスの黒木康男社長による特別講演も行われた。

① **東京スバル 小松川店** ナンバープレート認識ご来店音声案内システムを導入し、スピーディーな対応を実現。

② **ヤナセオートシステムズ BPセンター三郷** 輸入車を中心に年間5万台の修理実績を持つ最新鋭工場である。

③ **アクセス** 一期一会の経営理念で車販を通じて生涯取引を目標に、質の高いトータルサービスを提供する。

④ **センチュリーオート** トータルカーサービスを掲げると共に、検査工程を見学できるクリアー25車検が好評。

⑤ **ヤナセ** 2012年に竣工した新社屋を中心に、MB、Audi、VW、GMの販売から修理に至るまで幅広く展開している。

開会挨拶

大山 喜佐男 氏
株式会社イヤサカ 代表取締役



自動車業界は今年に入り、輸出の円安効果の利益減少、相次ぐ燃費不正やクレーム隠しによるイメージダウン等により車両販売は前年対比マイナスで推移しており、自動運転車等、魅力ある新型車が発売され、活性化が期待されます。し

かしながら今後の消費税増税を踏まえますと、サービスの重要性は今後ますます高まると考えます。

これからも環境・エコに対する関心、ニーズは一段と高まっているのも事実です。このような時代を分析して新たな明日を築くために必要なものは何か、そのヒントが得られることを期して、この見学・研修会でディーラーサービスショップ様と優良専門工場様をご案内させていただく機会にいたしました。

今回は秋晴れの東京・首都圏地域で、整備・ボディの地域有数の創意工夫をされているディーラーサービスショップ様と優良専門工場様を巡り、厳しい時代背景の中でお客さまから支持されるための施策・工夫などを学んでいただきたいと思います。

2日目見学先

1日目見学先



東京スバル 小松川店



ヤナセオートシステムズ BPセンター三郷



株式会社アクセス



株式会社センチュリーオート



株式会社ヤナセ

特別
講演

縮小マーケットでの戦い方

株式会社アクセス 代表取締役 黒木 康男 氏



ご存知の通り、我々の業界というのは人口は減っていますし、保有台数もこれからどんどん減っていきますので、マーケットが拡大していくと思っている方はいらっしゃらないと思います。

当社もそう思っていて、こうした厳しいマーケットの中で、どうやって勝ち残ればいいのかと自分なりに考えまして、キーワードを4つ挙げさせていただきました。

1つが固定化、2つ目が差別化、3つ目が連携、4つ目が理念の共有です。さて、マーケットが縮小するというのは、どういうことかと言いますと、大相撲で例えてみますと、大相撲は皆さんご存知のように15日制です。15日制ということは、8勝すれば1つ勝ち越し、9勝すれば3つ勝ち越し、10勝すれば5つ勝ち越しということです。裏を返すと、7つまでは負けられるわけです。

では、マーケットが縮小するということは、どういうことかと言いますと、大相撲が9日制になるようなものです。9日制になると、7つ負

けると完全に負け越しです。つまり4つしか負けられないわけで、要は縮小するマーケットではいかに負けを防ぐか、固定客の流出を防ぐかなのです。

新規客が大きく拡大できない中で、固定客を流出させないということが縮小マーケットでの戦い方なのではないかと思います。そこで当社は平成23年5月から生涯取引顧客に力を入れるようになりました。新規客も大事ですけれども、それ以上に既存客はもっと大事ということです。

次に差別化というのは何かといいますと、これだけマーケットが縮小してくると、お客さまから選ばれる会社、「あの店『で』いいや」ではなくて、「あの店『が』いい!」とならなければ、たぶん生き残れないのだと思います。

「あの店『が』いい」と言わしめるためには、何か特長がないといけません。他社になくて当社にある、「あそこは『あれ』があるからいいよね」という「あれ」をお客さまに示していかなければ、選ばれる会社にはならないのではないかと感じておまして、この差別化にも力を入れるようにしております。

3つ目の連携とはどういうことかと言いますと、皆さんご存知の通り自動車業界というのは、分業していますよね。これは業務の効率化を図る意味では、非常にいいシステムだと思いますけれども、片やお客さ

まの視点でみると、どうなのでしょう。か?ということ。この分業がどういう風に映っているのか?

本来ならばお客さまって、窓口が1つの方が便利ですよ。黒木さんに頼めば全部分かる、黒木さん黒木さんと言ってれば全部解決する、これはお客さまにとってはとってもコンビニエンスですよ。

しかし私たちは業務の効率化を図るという名の下に、分業をしています。これって実はお客さまの利益と相反するのではないかと思います。そうは言っても、今さら1人のお客さまを全部対応するということではできないわけで、この分業化を崩すというのは一番難しいです。

ではどうしたらいいかという、やはり部門ごとの綿密な連携を図るということです。他部門との連携を図っていくということは、大事なのだらうと思います。これはお客さま視点から見れば、それが一番いいのだらうと思っています。

最後、理念の共有。やはり組織ですから、バラバラに動いていると力が出ないのです。ベクトルを合わせていかないといけません。そうすると、「この方向に進むよ」というこの方向が明確でないと、組織というのは力が出ないと思っておまして、まさしく「ウチの会社はこういう会社だよ」、「ウチの会社はここを目指すよ」という所を全従業員に浸透させる必要があるのだらうと思っています。

<一部抜粋>



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>

整備工場が大切にすべきものは何か

一般的に、整備工場の無い中古車販売店は、気軽に開業して販売事業がスタートできる反面、廃業率の高い業種です。一方、整備工場はというと、技術が必要であることや許認可の関係で、中古車販売店ほど簡単にスタートできるものではありません。整備工場の場合、開廃業率は中古車販売業と比べて低く、比較的長くやっていける業種なのです。なぜ中古車販売店より整備工場の方が廃業率も低く長くやっていけるのでしょうか。答えはカンタンです。「顧客がいるから」です。整備工場は、地域に一定数の固定客さえいれば、事業を継続していけるのです。

売上より顧客数を伸ばす施策を考える

整備工場の場合、毎月新規のお客さまを集める必要は無く、一度利用してくれた方を大切に扱い、ダイレクトメール等を積極的に活用して顧客フォローを続けていけば、友人知人の紹介やその家族の車検整備や車両販売の依頼につながり、十分継続的に事業を行うことができます。その他、顧客数の自然減を補うだけの新規集客のできる整備工場は、顧客数が増え、少しずつ成長できます。たとえ新規集客を他業種ほど頑張らなくても、既存顧客をしっかりサポートしてフォローしていれば良いのです。

新規客より既存客のフォローが先

整備工場経営者は、新規のお客さまを集めることばかりに目を向けることなく、まずは自社の顧客を大切にす

施策を第一優先に考えましょう。車検から車検の2年の間にどれだけ顧客と接触できるか。訪問するのか、電話するのかSNSを活用するのか、これら顧客フォローの手法は既に確立されていますので、自分の顧客層に合った方法で実行するだけです。顧客フォローをしっかりと実行した上で、インターネットやホームページを上手に活用して地域の新規のお客さまを増やし、そのお客さまを顧客化する。この「新規客を顧客化する」という活動をしっかりすることで、あなたの整備工場は、これからも生き残ることができます。今、売上が厳しくなって廃業してしまう整備工場の問題点は、新規集客ができないということではなく、既存客のフォローが出来ていないのが真の原因です。自分の顧客をフォローできないのですから、新規客など集めることが出来るわけがありません。まずは顧客を大切にすること。その上で、新規客を集める方法を考えましょう。

これからの時代は、単に大きいお店やキレイな整備工場より、お客さまのことをよく分かっている整備工場が好まれる時代に逆戻りします。小さいから、古いから、と愚痴を言うことなく、一人ひとりのお客さまをしっかり大切にしていれば、十分ライバルと戦うことができます。整備工場も「ナンバーワンよりオンリーワン」お客さまにとって頼りになる自動車整備工場目指して頑張ってくださいと思います。

「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。



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

■こんな車も全部買い取ります。高価買取



●修復不可の車 ●過走行車 ●事故車 ●不動車・低年式車 ●車検切れ ●水没車



ワクワクくるくるリサイクル

naproearth

The Automobile Parts Cycle Origin Earth Inc.

株式会社ナプロアース

〒960-0719 福島県伊達市梁川町
やながわ工業団地 63-1
Tel.024-573-8091 Fax.024-573-8092

質 QUESTION 問

社員が突然入社しなくなったら・・・

ある社員が突然いなくなり、無断欠勤を続けたまま10日が経ち、携帯電話にも出ないし、自宅のアパートや実家に連絡しても全く所在が分からない。

会社としては、やむを得ず退職扱いにしようと考えているのだが、問題ないだろうか？

回 ANSWER 答

通常、社員が「会社を退職したい」という場合、退職願や退職届を提出し、「会社を辞める」という意思表示をして辞めるのです。ご相談のケースは「突然いなくなった」という状況で、本人の意思表示も上司への挨拶もなく、「本人の意思」を確認することができません。もし、「書き置き」や「退職願」などがあれば、法的にも退職の意思が確認できるかもしれませんが、これでは本人の「法的な」意思表示があったとは言えません。このような場合に備えるために一定の事柄を「懲戒解雇理由」として、定めておくことが重要となります。具体的には就業規則の懲戒規定に以下の記載をすることをお奨めします。

従業員が次の各号のいずれかに該当するときは、諭旨解雇又は懲戒解雇に処する。ただし、情状により減給又は出勤停止とする場合がある。
(1) 正当な理由なく、欠勤が14日以上に及び、出勤の督促に応じない又は連絡が取れないとき
＜以下省略＞

ご相談のケースでは「無断欠勤を続けたまま10日」なので、あと4日を経過しないと上記の規定には該当しませんが、14日以上経過したら、本人の退職の意思表示が無くても「懲戒解雇」が成立するのです。ですから、就業規則に上記のような規定があるかが重要なのです。社員が「突然入社しない」ということは「いきなり」発生することなので、今すぐに加筆するべきです。しかし、就業規則に書いてある条件が成立しただけでは完全ではなく、解雇などの手続きがあることも覚えておかなければなりません。民法97条では「意思表示はその相手方に到達したときに効力が生じる」としていますので、懲戒解雇の通知も本人に到達しない限り、法的な効力は生じないのです。つまり、成立「は」しても、効力「は」生じていない状況なのです。これに関する裁判を紹介します。

＜兵庫県社土木事務所事件＞

大阪高裁 平成8年11月26日 / 最高裁 平成11年7月15日

県職員が多額の借金を抱え失踪。県は約2ヶ月後に無断欠勤を理由に懲戒免職として、職員の妻に処分通知書を渡し、また県公報への掲載を失踪前の住所に郵送した。選任された職員の不在者財産管理人は「本人に通知が届いていないので、懲戒免職は無効、退職金は支払われるべき」として告訴しました。

裁判所の判断

県が公示送達による手続きを取らなかったことから、免職の効力は無効。定年での退職金に相当する額、約2,300万円の支払いを命じました。 [＜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]

www.seibikai.co.jp

MP (株) 辻商会

フリーアクセス 0120-16-6969



修理代を **SALE** 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!

カーベル

新メニュー落とし込み勉強会を開催



新車市場、100円レンタカー、ペットの旅立ちを全国展開する(株)カーベル(伊藤一正社長)は、盛大に開催された全国大会で発表された新メニューをいかに実務に落とし込んでいくかをテーマに、新メニュー落とし込み勉強会を全国7会場に渡って開催した。東京会場の第2回では、冒頭でミニ伊藤タイムも開かれ、さながら、10周年記念大感謝祭(右記事)の壮行会の様相を呈した。



いずれの会場も熱心な加盟店が参加した

カーベル

10周年記念大感謝祭を開催



2016年で創立10周年を迎えた(株)カーベル(伊藤一正社長)は、整備工場でもおなじみの感謝祭に当たる、「ありがとう10周年 カーベル大感謝祭」を去る2016年11月19日、プロレスの聖地である後樂園ホールで開催した。多数のタレントが華を添え、参加者自身がリングに上がったのアトラクションが開かれる中、ラストは伊藤社長がプロレスデビューを果たした。



試合に臨むカーベルマスクこと伊藤社長(見事勝利!)

ステンレスパイプマフラー 高品質なSUS304ステンレス&TIG溶接!

商品ラインアップ

GRX125・マークX
(17410-31440)

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

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

ZNE14G・ウィッシュ
(17420-22081)

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

雪の多い地域でも純正と同じ品質の
錆びないステンレス製のマフラーを制作

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

株式会社 共伸商会

新潟県新潟市北区樋ノ入1389-3

TEL: 025-386-1555

お買い得クーポン

クーポンの有効期限は
平成 29 年 1 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。



SPHERE LED RIZING
クルマ用スフィアLEDライジング

環境 ISO14001 認証取得
品質 ISO9001 認証取得
このたび、環境保全対策推進員として
旭川運輸支局職員を輩出しました!

旭川シンボルキャラクター

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

TEL 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

おかげさまで40周年

40th
リサイクルパーツ・リビルドパーツ・廃車買取

株式会社 サンケイ商会

リサイクルパーツのお問い合わせは
① 0197-44-3531 (本社)
② 019-632-1336 (盛岡)
③ 0178-80-7660 (青森)

リサイクルパーツの新时代へ
引取りは岩手県内に限ります

株式会社 サンケイ商会

▶ 岩手県胆沢郡金ヶ崎町西根中荒巻21-1

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

CUPON 廃車買取1,000円アップ

次世代の輝きLEDライト取扱開始!!

LED

貴社の販売促進にお役立て下さい

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

TEL 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

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

ワクワクくるリサイクル
naproearth

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

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

CUPON 廃車引き取り1台につき心ばかりの粗品プレゼント

リサイクルパーツをお探しなら
全国ネットワークから欲しい部品を素早く検索!
見積り無料 全国発送

社会に貢献するリサイクル業
株式会社 福島リパーツ

サービス・取り扱いパーツの詳細は www.f-reparts.co.jp

リサイクルパーツ販売/廃車買取

社会に貢献するリサイクル業

株式会社 福島リパーツ

▶ 福島県郡山市安積町笹川字北向72

TEL 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

ART PARTS NAGANO

信州から日本全国へ
リユースの素晴らしさを
広めるために!

リサイクルパーツ販売

環境にやさしくすることは、人に優しくすること

株式会社 アートパーツ長野

▶ 長野県松本市島立1132-21

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

CUPON ビスカスカップリング500円引き



お買い得クーポン

クーポンの有効期限は平成 29 年 1 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

優良品・リサイクル品・リビルト品・各種工具・タイヤ

クルマのことでお困りなら☎を下さい

本社 048-571-3135
秩父営業所 0494-24-8761
行田営業所 048-556-1339
本庄営業所 0495-33-3135
東松山営業所 0493-23-3101

リサイクル・リビルトパーツ販売

北埼玉を中心に県内5店舗

株式会社 丸徳商会

▶ 埼玉県深谷市国済寺 500-3

☎ 048 - 570 - 5511
FAX 048 - 572 - 1217
www.marutoku-shokai.co.jp

CUPON リビルトパーツ クオカードプレゼント (せいび界を見たとお伝え下さい)

業界初!! **UPIC** 保証書発行!

くるまのパーツをあなたにかわって検索!

保証書付の安心パック。自信を持って品質の保証を致します。安心して中古自動車部品をご利用ください。

リサイクルパーツ販売

車の社会環境を考慮

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5 6

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

CUPON リビルド商品お買い上げ500円引き ※1社につき1か月1回有効

廃車・不要車 買取リサイクルパーツ販売

株式会社 多田自動車商会

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

リビルドエンジン・軽自動車エンジンを主に多数品揃え

リサイクルパーツ販売/廃車買取

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

欲しい部品・電話・FAX ネット価格をぜひ御社に!

NET部品館

まずは、お電話下さい!

NET 部品館 検索

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)

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イヤ茶進呈

Master's LTD Dealer Recycled Auto Parts

買取いたします 無料!

軽四やワンボックスなどを格安にてお買します!

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

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

地球にやさしい企業です。

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



株式会社 **カーターミナル**

環境マネジメントシステム ISO14001 認証取得工場 ① 053-444-0002 〒430-0843 静岡県浜松市南区福塚町 325-6

▶リサイクルパーツ販売 ▶廃車買取り

株式会社 **吉田商会**

愛知県豊橋市下地町字新道 29 番地

0532-53-3907

www.yoshida-shoukai.com



愛車を売りたい方
リサイクルパーツをお求めの方
吉田商会へご相談下さい

リサイクルパーツ(部品)販売 廃車受入 オリジナルバッテリー

まかせて安心 **“くるまのリサイクル”**



山陰地方 No.1 の解体実績
年間 14,000 台突破



引き取りも迅速に
行います



全国 100 万点の
在庫を瞬時に確認、
即答します



私たちに
おまかせください

テクニカルグリーン
TECHNICAL CLEAN

株式会社テクニカルグリーン

〒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グリーンまで!

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!!!**



株式会社 **ヤツヅカ**

人が集い部品が集う
愛媛県伊予郡松前町徳丸 233-4

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

www.yatsuzuka.jp ▶車買取 ▶リサイクルパーツ販売・買取



亀仙人

私たちは、リサイクル部品で地球にやさしい環境を創造します。

http://nakashima.gr.jp/



オートリサイクル ナカシマ

株式会社オートリサイクルナカシマ

大分県日田市上城内町 1365-3

TEL. 0973-25-6008

TEL. 0973-23-0327 (部品直通)

FAX. 0973-26-0006

有限会社オートリサイクルナカシマ福岡

福岡県筑紫野市山家 4073-32

TEL. 092-926-6008

TEL. 092-926-6298 (部品直通)

FAX. 092-920-3054

でも、有効期限の過ぎた発炎筒は...

火が着かない! 炎が小さい! 雨で火が消える!



なるほど、4年以上経過すると温気っちゃうんだね...

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
必ずチェック!



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

日本カーリット

検索

〒104-0031 東京都中央区京橋 1-17-10

日本カーリット株式会社



今こそ

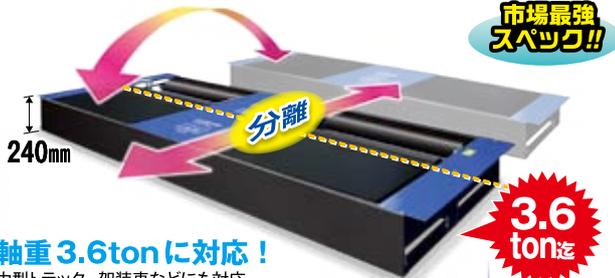
IYASAKA

サービス収益を経営の柱に!



軸重3.6tonの複合テスト!
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
トリニティテスト (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。

市場最強スペック!!

3.6 tonを



最新ヘッドライトテストで
正確な測定を!

ヘッドライトテスト

フォグランプLEDにも対応!

- 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。
- ランプ映像是受光部上面に装備された大型液晶モニターに表示されるので容易に測定作業を行います。
- 業界最大のワイド型液晶モニターを採用し、視認性が向上。(HLT-180)



HLT-125
手動式
画像処理方式



HLT-180
手動式
画像処理目視式

コンプライアンスモード搭載
IYASAKA ONLY ONE

NEW



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 **CAR-O-LINER**
カロライナ PointX (ポイントエックス)



- 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



- セット時間大幅短縮!
 - 診断時間: 約2分!
 - 調整時間大幅短縮!
- 高精度・ハイスピードな
4カメラシステム



静音No.1!
先進機能満載のニューモデル



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

REMIAT **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。



▶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!





株式会社イヤサカが定時株主総会を開催



当期売上高は213億円!



自動車機械工具商社の株式会社イヤサカ（大山喜佐男社長）は、去る2016年12月9日に定時株主総会を開催。その後、恒例となっているプレス懇談会を同社本社ビルにて行い、第75期（平成27年9月21日～平成28年9月20日）事業報告並びに、第76期経営目標、商品戦略、役員人事等を発表した。

第75期は売上高213億円、前年比102.3%を記録

同社の第75期の売上高は213億3,025万4,000円で前年比は102.3%、営業利益は6億1,227万円で前年比は144.0%、経常利益は7億1,973万3,000円で前年比は136.2%、当期純利益は3億8,157万6,000円で前年比は105.1%となった。

好調の要因は、チャンネル別でいうと大型車ディーラー2社（三菱ふそう、日野自動車）に対する売上が引っ張ったことで大型車ディーラー全体の売上が好調だったことと、カー用品店向け

の売上が前年比約150%の実績を記録したことにある。

また、商品別では制度改正に伴うヘッドライトテストの需要が9月で落ち着いたものの結果として大幅に伸びたことと、ディーラーの大口のBP設備需要のおかげで塗装ブースが昨年の倍の実績を見せたこと、またチャンネル別売上に連動して大型機器も前年比150%に近い実績を残した。

今期の業績について大山社長は、「75期の目標は198億円、経常利益を5億6,000万円とさせていただきました。実際には目標以上の売上があったわけですが、着実に少しずつ実績を積み重ねて、社員にも負担をかけずに何とか数字を作ろうということで、1年間頑張ってきた結果、増収増益となりました。

全体的には、ディーラーさんの設備投資に対して、現場で効果的な提案をしたおかげで、わずかですけれども前年オーバーを記録しました。

重点商品別では、全体的には検査

機器を大幅に伸ばしてきました、終盤も何とか落とさずに横ばいで終わることができました」と振り返った。

第76期目標は前々期実績とほぼ同額の208億円（対前年97.5%）

第76期は、74期の実績と同額の208億円（対前年実績97.5%）、経常利益は6億円を目標に掲げた。第76期について大山社長は、「目標以上の結果が出たからといって無理に数字を上げるのは簡単ですけれども、現状を把握し無理をせずに地固めをしながら、翌年、その先その先を見据えて着実に売上を伸ばして利益を出していきたいということです。

2017年はオートサービスショーの開催年ですので、これを機会に何とか新しいお客さまを獲得したいので、それに向けて怠りなく準備を進めてまいります。この準備段階からお客さまにPRしながら、商売に繋がればと思っております」と抱負を語った。

これがすごい!!

修正版

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年だったでしょうか? 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

エアインパクトレンチ 「KW-1600proX」

新製品N型エアインパクトレンチ「KW-1600proX」を発売した空研は2016年で創業50年を迎えた。本製品は、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

お詫びと再掲載

本誌2016年12月号のこれがすごい!! 2016の特集記事におきまして、株式会社空研製のエアインパクトレンチ「KW-1600proX」について、標準小売価格を間違えて掲載いたしました。これは弊社の校正ミスによるもので、出版社としてあるまじき失態であると編集部一同深く反省すると共に深くお詫びを申し上げます。

株式会社空研ならびに本誌の配布にご協力いただきありがとうございます。一部業者の方にも、誤った価格について、その価格で購入できるのかという旨のお問い合わせが寄せられたとのこ

とで、この誌面をお借りしてお詫び申し上げます。

下記のように訂正また上記のように再掲載させていただくと共に、これを機に編集体制を今一度見直し、再発防止に努めてまいります。

せいび界 発行人 入村健二郎
編集長 八木 正純

□「訂正」箇所

誤 6,500円(税別) → 正 65,000円(税別)

該当ページ 2016年12月号7ページ 中段



読者プレゼント

応募締切 2017年1月31日(土) ※当日到着分まで有効

ご希望の商品いずれかにチェックを入れ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

10名様



デンソー「モータースポーツ卓上カレンダー 2017」

デンソーのスパークプラグ並びに、同社がスポンサードしている各種レーシングチームをあしらった卓上カレンダー。10名様にご提供なので、高確率での当選が期待できるアイテム。

▶ 株式会社デンソー TEL:0566-25-5511 www.denso.co.jp

Present 2

10名様



Yahoo ショッピング 週刊売上ランキング 1位

新刊「明日を勝ち取る整備工場」割引購入権

今、静かなブームを巻き起こしている弊社新刊本「明日を勝ち取る整備工場」を500円割引、1,000円で購入できる権利を抽選で10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	<small>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。</small>		



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、在庫しているお客様も
他社リース会社に契約されたら
在庫が無くなってしまいう前に
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。

ビーフルネクスト 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

送付先ファックス番号 ▶ 03-5713-7607

せいび界 vol.613 JANUARY 2017

33

来賓ご挨拶

第12回通常総会・創立30周年記念祝賀会



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させていただきました。

本当に要所所で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さんとは一身体で一緒になって頑張っていきたいという次第でございます。

イベントミニレポート

Event Mini Report

エネルギーと環境の未来展エコプロダクツ2016開催

去る2016年12月8日から10日にかけて東京都港区の国際展示場にてエコプロダクツ2016が開催された。エコプロダクツは環境とエネルギーの未来展として1999年より始まり、今年で19回目となる。来場者は年々増加傾向にあり、今年は16万人を超える来場者が足を運んだ。環境というこれからの時代に欠かせない内容も相まって、小中高と幅広い学生も来場者に見られた。

日本最大の自動車リサイクル団体 NGPは自動車リサイクルの展示

NGP日本自動車リサイクル事業協同組合(佐藤幸雄 理事長)ではエコプロダクツに対し積極的に参加している。自動車業界の最終リサイクル工程

やりリサイクルパーツの展示、リサイクル工程で輩出される自動車のエンブレムのプレゼント(募金をしたら無料で持ち帰れる)を行った。

「自動車のリサイクルはこうに行われるとは知らなかった。中古部品や

鉄に分別するなど大切な仕事だと思いました」と来場者の学生のコメント。NGP日本自動車リサイクル事業協同組合では環境に配慮した取り組みを一般ユーザーに向けて発信していく。



898WMITSP

タイヤチェンジャー

ビードプレス・ローラーマウント使用
ワイドタイヤ対応モデル
エアインフレーター標準装備



通常販売価格 455,238 円

1台 初荷特価 **400,000円**

■ 標準付属品



クランプカバー(4個)



タイヤレバー500mm



ビードクリーム1kg



マウンティングヘッドカバー

■ 本体仕様

適用リム径	内固定	22インチ
	外固定	20インチ
適用リム幅		13インチ
最大タイヤ外径		1025mm
電源		3相200V 0.75kw
使用空気圧		800~1000KPa
機械寸法 (幅×奥行×高さ/最大)		1920×1700×2100 mm
機械寸法 (幅×奥行×高さ/最小)		1055×1395×1960 mm
重量		355kg
インフレーター仕様		標準搭載
サポートアーム		標準搭載

ALT-919

ホイールバランサー

4種類の豊富な測定モード
自己診断・自己校正機能
コンパクトで省スペース



通常販売価格 283,809 円

1台 初荷特価 **255,000円**

■ 標準付属品



ポウル



ポウルエッジ



コーンLL(兼用車用)



バランスハンマー



キャリアー



コーンL



コーンM



コーンS



その他パーツ



クイックナット

■ 本体仕様

適用ホイール	リム幅	1.5~20インチ
	リム径	10~24インチ
電源		200V3相
モーター		0.25kw
回転数		200rpm
使用空気圧		9秒(5J×14"ホイール)
最大ホイール重量		65kg
機体寸法 (幅×奥行×高さ/フード付)		1245×1055×1715 mm
測定時に必要な寸法 (幅×奥行×高さ)		1245×1150×1290 mm
※作業員が入るスペースを除く		※フードを閉じた場合

タイヤチェンジャーのメンテナンスも簡単！ 部品発注も部品価格もインターネットで速く！ 安く！

オルタライフ

検索

本誌掲載の連絡先に間違いがございました。正しくは右記になります。

アポロリテイリング株式会社

【受付窓口】 TEL:048-497-0997

代理店

■ 株式会社 株式会社

■ 株式会社

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 Euro 次世代バッテリー Next ここに現る。

新発売

ACDelco®

Euro-Next バッテリー シリーズ



340LNO
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~
エスクアア 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/>

「せいひ界」 [ISSN 0283-5559]
平成29年1月号 (毎月25日発行) 平成28年12月25日発行/通巻613号 (第48巻 第1号)
発行人/村瀬二郎 ■発行/株式会社せいひ界社 〒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
Published by SEIBIKOHOSYA せいひ界社

¥0 FREE PAPER