



お得なクーポン載ってます!

SEIBIKAI

# せいび界

Published by  
**SEIBIKOHOSYA**  
せいび広報社

# 11

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。

**NOVEMBER.2016 VOL.611**

# ¥0

平成28年11月号(毎月25日発行)平成28年10月25日発行/通巻611号(第47巻・第12号)

2016

自動車業界誌広報協力会

特集

## ペットの旅立ち LINE査定始まる



新刊のお知らせ



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(仮)

著者 **佐藤和彦**

一般財団法人 日本総合研究所 特任研究員

- ★ 電気自動車、自動運転車...大きく変貌する自動車
- ★ 車検制度はもちろん、市場や整備環境を変えていく
- ★ 一方で人口減少、それに伴う保有台数の減少は今後50年続く
- ★ こうした大変革期を生き延び、勝ち残る策を伝授

2016年11月末発行予定



ユビック・秋のお客様セミナー開催



『いま、どんな整備工場が成功しているのか』

日 程: 11月19日(土) 9:30~12:15

場 所: 株式会社 ユビック本社 東京都大田区西蒲田 6-36-11-5F 会議室

連絡先: せいび広報社 03-5713-7603

# 「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。



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 オレンジ  
(オレンジオート)

神奈川県横須賀市



スタッフは本社に17名、钣金センターに3名



季節感の演出に凝っており、当日はハロウインの飾りつけが



車検センターの生命線である検査ライン

会社名：株式会社オレンジ

代表者：千葉泰樹

所在地：神奈川県横須賀市武4-1-9

電話：046-855-6160

FAX：046-855-6167

営業時間：

オレンジ車検センター

平日 8:30~19:30 / 土日 9:00~19:00

オレンジオート・オレンジ钣金センター

9:00~19:00

定休日：祝日、ゴールデンウィーク、年末年始  
(オレンジ钣金センターは日・お盆期間も休業)

URL：http://11car.jp

資格・営業品目：

新車・中古車販売・車検・修理・钣金・保険

横須賀、三浦地区で顧客満足度No.1  
を合言葉に営業

神奈川県南東端、三浦半島のほぼ中心部にあるのが、今回おじゃました(株)オレンジ(千葉泰樹社長)。2拠点3部門体制で営業している。1拠点は钣金部門であるオレンジ钣金センターで、もう1拠点の本社はというと、外観からは、軒先に展示車両5~6台を並べた、ごくごく普通の車販店(オレンジオート)といった佇まいだが、検査ラインも備えたれっきとした民間車検場(オレンジ車検センター)でもあるのだ。限られた敷地でありながらも、年間入庫台数が約3,000台、うち車検も約1,700台をこなすというから驚きである。しかも、売上は創業以来毎年、前年プラスを継続しており、利益もほぼ毎年、前年プラスで来ているという。

その秘訣を尋ねると、「社員のモチベーションをキープすることですね。給与体系に歩合制を採り入れています。たとえばほんの気持ちでも+αを出すことで、社員のやる気は全然違います。他にも社員一人一人の働きぶりをきっちりに見極めて、給与に反映させています。1年に最低1回は各社員と面談をしまして、『こういう理由で給料はこの金額になっている。もうちょっと頑張れるだろう？ だから頑張れ！』などと声をかけています」と千葉泰樹社長は語ってくれた。

こうした積み重ねの結果で上がったのが現在の業務の仕組みで、例えばお客さまが来店されると、一人が挨拶をし、その

間にもう一人がそのお客さまのデータを顧客管理システムで確認し、前回の入庫で小さなことでも修理をしたならば、「前は〇〇を交換しましたが、その後、調子はいかがですか？」といった具合に声をかける。誰もが同じ対応ができるので、そのお客さまの営業担当者が休みでも均一な対応ができる。しかも、当日の接客内容は、システムに入力すると共に、後日、担当者が出社しても分かりやすいよう、担当者の机にメモも置く念の入れようだ。

こうした対応が当たり前のことになっており、お客さまも満足感が得られるし、たとえ自発的でない社員が入社したとしても自然と自発的に動けるようになるという、社風もでき上がっている。

## 同社の根幹を支えるのがMOTORJIM

上記のように顧客管理システムは同社においてなくてはならない存在となっており、それを担っているのがベースシステムのMOTORJIMである。

「創業当初はExcelを使ったごく簡単な自作システムを使っていたんですが、売上に比例して顧客数も順調に伸びてきましたから、すぐに追いつかなくなりMOTORJIMを導入しました。ずっと使っている所以他社製品と比較のしようがありませんが、困ったことがあったらすぐに駆けつけてくれる、営業担当も含めて気に入っています」とMOTORJIMに惚れ込む千葉社長。

オレンジとベースシステム、両者のタッグがあれば、来年の増収増益も間違いなさだろう。



新車市場や100円レンタカーなど、クルマに関するユーザーのお困りごとを解決するべく、様々なサービスメニューを展開する㈱カーベル（伊藤一正社長）。先月号でも紹介したように、創業10周年記念も兼ねた全国大会を開催した同社だが、その全国大会にて新車市場、100円レンタカーに続く第3のブランドとして、「ペットの旅立ち」を発表した。

「ペットの旅立ち」とは、ペットの訪問火葬サービスである。一見すると、なぜ？という疑問が湧くと思うが、中身を紐解いてみれば、様々な意味で実にカーベルらしいサービスメニューであることが分かる。本特集では、先日行われた導入説明会を元に、この全く新しいサービスを紹介する。導入のきっかけになれば幸いである。

### 火葬車で訪問するサービス だから車屋さんが提供すべきサービスである！

導入説明会への反響は予想外に多く、1日だけの予定から3日に拡大して説明会は行われた。3日間合計で100名近い加盟店が参加した。

説明会冒頭ではカーベルの勉強会では恒例の伊藤一正社長によるいわゆる「伊藤タイム」も行われ、ペットの旅立ちの8つのポイント（右）を紹介した。

補足をしておくと、このサービスは火葬車で依頼主の元を訪

れ、セレモニー・火葬を行うサービスであり、クルマが鍵を握ることから車屋さんが展開するべきだと提唱しているのである。

また、車販であれば、「こんなにいいクルマが出ましたよ」と需要を喚起すれば、「そうか、じゃあ買いに行こう!」という流れに（うまくいけば）なる攻めのビジネスであるが、このサービスはペットが亡くなることが大前提なので、あくまで待ちのビジネスであること（→5.）を忘れてはならない。



1. クルマに関するビジネス！
2. 間違いなく注目 & 伸びるビジネス！
3. 大手が参入しない！
4. 儲かるまでに1年かかる！
5. 需要創造が出来ない！
6. ハイテンションな人には向かない！
7. 飲み屋の女性の部屋に入れる！
8. スタッフの心のケアが必要！



# (株)宮田自動車商会 ビジネスフェア 2016 を開催

(北海道札幌市)



## 北海道の老舗自動車部品商

北海道における大手自動車部品商である(株)宮田自動車商会(宮田祐市 代表取締役社長)は今年で創業 95 年を迎える。創業期は中古部品の販売、修理から始まり自動車整備工場を営む傍らで、昭和 30 年代から自動車部品を取り扱うようになった。現在は 20 を超える、営業所、事業所を北海道内に構え、社員数は 135 名を数える。この体制で北海道内の 10% をカバーしている。

## 4 回目を数えるビジネスフェア

同社は去る 9 月 24 日から 25 日に、北海道札幌市にあるイベント会場アクセスサッポロにてビジネスフェア 2016 を開催した。宮田社長が代表取締役役に就任した 2011 年からビジネスフェアは始まり、3 年前からは毎年開催するようになった。来場の対象となるのはもちろん自動車整

備工場であり、来場者は年々増加傾向にある。なお、去年の実績は 750 社 2,052 名の参加を数えた。多くの機械工具やケミカル類など様々な商材が一堂に展示され、出展企業数は 130 社と、オートサービスショーさながらの雰囲気を見せる。来場者の多くは家族連れということもあって、キッズコーナーや飲食コーナーなども豊富であった。

北海道という土地柄、1 年の大半を雪に覆われてしまうこともあって、9 月というシーズンはイベントには打ってつけである。多くの収穫祭やイベントが同時に開催される中、自動車整備工場がレジャーとして活用出来る側面も持っているのだ。

## 宮田祐市社長インタビュー

### — 今回のビジネスフェアの目的を教えてください

**宮田** 北海道内では展示会などの開催が少なく、新しいモノに触れる機会があまりありませんでした。新しいモノをお客さまが実際に見たり触れたりする機会をもっと増やしていきたいと考えたのが始まりです。

縮小する自動車アフターマーケット業界の中でお客さまと共に生き残っていくためには何をしなければならないのかと考え、2015 年の 12 月にお客さまへアンケートを実施しました。その中には「情

報が欲しい」という声が多く挙がり、お客さま自身も危機感を持ち現状に対して「今のままでよいのか」と感じていることが分かりました。

お客さまには、ビジネスフェアを勉強の場として活用して頂きたいと考えております。もちろん我々としても良い気づきがあります。我々はもちろんですが、お客さまとしても変化する業界や自動車そのものにも対応して頂かなくてはなりません。そのために各種セミナーなども開催しますので、お客さまが少しでもヒントを得られればと考えております。

### — 自動車整備工場が今後生き残るためには何が必要だとお考えですか？

**宮田** 多くのことが必要でしょうが、メーカーの出すクルマを整備する以上は逃れられないことですが、ハイブリッドや衝突軽減装置など、クルマが便利になると同時に事故も軽減していきます。もちろん機



械ですから壊れることもありますので、事故がゼロになることは無いでしょう。ですが、そういった事故などによる修理案件が部品ユニットでの交換になってしまっていることに対応しなければなりません。

以前は、ベアリングだけの交換で済んだものがフランジやハブが一体になりユニットでの交換をしなくてはいけなくなりました。壊れている部品だけの修理とは違い、作業自体も簡略化され利益を稼げなくなってしまう。部品点数削減や軽量化を目的としたユニット化による細かな部品で得られる利益も下がってしまいます。時代の流れが便利な方向へ向かっている以上は仕方がないことです。これまで以上に新しい『売上』を模索しなければ生き残ることは難しいと思います。

これからは、自動車整備工場には設備と技術による武装が求められると考えています。そこで、様々な整備の技術を自動車整備工場様に提供するテクニカルセンターを2015年に開設しました。こういった修理が出来る整備工場はお客さまにも喜ばれ、そして選ばれるお店になりますので、そのような生き残る術を得られればと考えております。

#### ——整備工場が生き残る具体策は？

**宮田** 車検については作業時間短縮などによる時間当たりの生産性を上げることが重要なのは皆様承知のことだと思います。一方でカーオーナー様の困り事解決が出来る工場となるためのサービスメニューを豊富に揃えることが必要と考えています。



今回のビジネスフェアにも出展していますが、エアコン洗浄機器や洗車機器、コーティングなど、車検整備以外のサービスをいかにお客さまに実施出来るかだと思います。もちろん単価は上がりますので、お客さまに納得して頂かなければいけません。ですので、自信を持って提案出来るサービスを持っているかどうか、それを提供できる話術や仕組みがあるか、こういったことに対して積極的に動くことが生き残りだと考えています。

#### ——自動車部品商が生き残るにはどのようなにすればよいとお考えですか？

**宮田** 「便利屋として使われている」、こういった付き合い方を変えていく必要があると思います。もちろん人と人との繋がりが商売に繋がるので、一概には否定出来ません。ですが、会社として、企業としてお付き合いをしていく上では互いのメリットを考えて仕事をしていくべきです。

例えば、営業マンは1件のお客さまに1日に4回～6回、訪問します。すると年間で1,000回はお客さまとお会いする機会があります。1,000回も接触頻度があるにも関わらず、部品を渡して帰るだけでは、便利屋としての側面しか持てないのも頷けます。こういった配達して仕事が終わるという考え方を変えていく必要があるのです。

人生の中で家族の次に会う機会の多い私たちだからこそ、良き相談相手になり、共に生き残っていければと思います。

#### ——自動車部品商が自動車整備工場と共に生き残るにはどうするべきだとお考えですか？

**宮田** 今回のイベントのような勉強する場の提供や新しい商材の提案、サービスの紹介などを我々が積極的に行っていくことで、お客さまが生き残る手助けになると信じております。先述の整備工場様が生き残る具体策を我々が積極的に発信していき、お客さまの潜在的なニーズを掘り起こして顕在化することです。一人ひ



とりが提案型の営業マンとなり、そのお客さまに何が必要なのかを真剣に考えて提案していき、お互いにメリットを見つけていくことが出来れば良いと思います。

先ほども申しました通り、部品のユニット化により部品の値段も上がり、工賃で利益を得ることは難しくなっています。我々は部品が売れると単発で見れば儲かりますが、お客さまである自動車整備工場は部品を使えば使うほど工賃利益は下がっていきます。ましてや、次世代自動車になることで経営が難しくなることは言うまでもありません。

だからこそ、こういった部品と共に情報やサービスの提供をしていくことが我々の新しいビジネスモデルの姿であり生き残る道だと考えています。お客さまに儲けて頂く仕組みを新たに創造していくことが今後の最大のテーマです。

アフターマーケット業界の中で、部品の占める売上高は1兆8千億円にも上り、顧客が生き残らなければ自社が生き残れない、顧客を成長させる手助けを真剣に考えていくことが部品商の生き残る道であると宮田自動車は説く。情報を顧客に提供し、共に成長していくことで生き残ることを宮田自動車では提案していく。

会社概要

### 株式会社 宮田自動車商会

北海道札幌市中央区北1条東11丁目22  
TEL: 011-261-3451 FAX: 011-242-1241



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前編

## 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。今回は山梨県にある多角的なりサイクルを行う㈱ MIYABI の小林広美代表取締役役にインタビューを行った。小林代表は以前、旦那様が北海道で創業した廃品回収業を手伝う傍らで、廃プラスチックという品目に注目し、自らの地元である山梨県で2年前に創業した。現在では家族とパート等を含めた5名の従業員と共に廃プラスチックや重機販売、廃品回収などを手がけている。

**三好** 本日はよろしくお願いします。以

前、車体協で名刺交換をさせて頂きましたが、どういった経緯で車体協の賛助会員になったのですか。

**小林** 本当に偶然ですが、鋳金屋様と知り合うことが出来て、そこから賛助会員になりました。

**三好** なるほど、偶然であったとしてもビジネスチャンスを活かすのは素晴らしいですね。ところで、廃プラスチック業というのは具体的にはどのようなお仕事なのですか。

**小林** 基本的にはプラスチック製品を細かく碎いてチップ状にしたものを、海外や国内の業者様に購入して頂くことで収益

を上げる業種になります。自動車ですとバンパーなどの部品が代表的だと思います。

**三好** 仕入先や販路というのはどのように開拓されたのですか。

**小林** 以前は北海道で進めていた廃品回収業でしたが、山梨には販路も仕入先もありませんでした。ひょんなことから千葉県の業者様に廃プラスチックを購入して頂けることになり、取引がスタートしました。仕入先となるのは農家の方や工場、先ほどもお話しした整備工場様なども該当します。

**三好** 仕入れなどは小林社長自らが行っているのですか。

**小林** はい、私がトラックを運転して、ルートで回っています。新規のお客さまも私が開拓しており、工場などでプラスチックが積んであるとついつい目が行ってしまいます。

**三好** なるほど。回収されたプラスチックを機械に入れてチップ化するというのは一見単純そうですが、トラブルなどはあるのですか。

**小林** プラスチック以外のものが付着していたり、取り付いていたりすると外すのが大変です。そのまま気づかずに機械に入れば機械が壊れてしまいます。少ない人手ですので、それを外すとなると効率が悪くなります。

**三好** 確かに捨てるものであっても、分別するのと一緒にそういったモラルがリサイクルには必要ですね。ところで…

《後編へ続く》

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  
F A X 055-242-8228



特集

- page04 ペットの旅立ち特集
- page08 (株)宮田自動車商会 ビジネスフェア2016を開催
- page12 カーコンビニ倶楽部 全国加盟店戦略会議
- page14 価値提供型実践ロープレ研修(バリトレ)とは?
- page18 安心クルマ生活総合研究所セミナー
- page32 LINE査定始まる
- page34 システムジャパンユーザーレポート

自動車整備

- page03 ベースシステムユーザーレポート  
株式会社 オレンジ (神奈川県横須賀市)
- page17 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  
車検のコバック健軍自衛隊前店 (株式会社 C・L・S)

お役立ち情報・コラム

- page10 隣の芝生は何色だ? 特別編
- page16 こんな風景見たことありません Car?
- 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 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

- page24 読者プレゼント

**好評発売中!**

せいび界 増刊号

**経営戦略データ 2016**

数字に強い経営者が勝ち残る時代。  
アフターマーケットのデータをここに凝縮

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

業界人の必携書

■ 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](http://www.seibikai.co.jp) ) **Web 版も全て無料**

## せいび界

2016年11月号

平成28年10月25日発行

(毎月25日発行)

通巻611号(第47巻・第12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](http://www.seibikai.co.jp)EML [info@seibikai.co.jp](mailto: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

株式会社オートリサイクルナカシマ福岡

株式会社カースターミナル

株式会社カーセブンティベロフメント

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

株式会社ナブロアース

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

# カーコンビニ倶楽部 全国加盟店戦略会議



カーコンビニ倶楽部(株) (林成治代表取締役社長) は9月6日(火) から10月26日(水) にかけて、「カーコンビニ倶楽部全国加盟店戦略会議」を開催している。

これまでの『全国オーナー会議』から『全国加盟店戦略会議』と名称や開催時期を変え、2017年の方針と戦略を説明した。これまでの林社長が全編を通して発表するものから各セクションの責任者が発表するスタイルに変更し、全国13会場で実施される。今後は、加盟店ごとに現場アドバイザーが同席し、目標設定や課題解決を加盟店と一緒に進めていく「加盟店戦略会議」を展開する。

## 中長期的戦略を 加盟店一丸となって取り組む

来年度のスローガンを『布石と厚みの実践』とし、全店舗の共通課題として『品質の向上・サービスの向上』と定めた戦略会議。少子高齢化、若者のクルマ離れ、保有台数減少、販売台数減少、ASV搭載車の普及などの市場環境で生き抜くことを中長期的な課題として浮き彫りにした上で、店舗ごとの収益や生産性の成長を促す支援を行っていく方針である。共通戦略にも掲げた品質向上の具体的施策の1つとして、フロント力のアップ、新工法、新商材による技術力アップ(時間短縮)などの研修を中長期的視点で実施する。

## 成長戦略

7月より始まったカーコンカーリースは、軽自動車に特化したカーリースである。月々1万円の『カーコン9』に加え『カーコン7』といった商材をリリースする。『カーコン9』は残価なし、リース満了後は車両の無料譲渡と、加盟店に使いやすい仕組みである。

他の成長戦略として『スーパーショップ』の認定店制度を見直し、新規顧客の開拓促進や既存客の掘り起こしを実施する(スーパーショップとは高い品質管理とサービス提供を行うユーザーの注目度や期待度が高いショップであり、業界初である『キズ・ヘコミ修理保証』を付与するカーコン車検の実施を行っている店舗である)。

## 収益拡大戦略

企業との連携による電気料金削減、通信費削減、ETCコーポレートカードの導入、本体価格0円の複合機の提供などをコスト削減の紹介し、低経費とカーコン工法による生産性向上、また外国人技能実習生制度の活用について説明した。

## 生産性向上戦略

作業者の経験や技術に頼ることの無い無理、無駄を排除した高レベルなカーコン新工法を生産性向上戦略として打ち出す他、様々な新商材を投入し、生産性を上げていく。

## 新市場開拓・カーコンマーケット

来る2020年に向けて加盟店数1,000店舗を目指す、個人間売買のカーコンマーケット。2015年の個人間売買は12万台と言われ、2020年には25万台まで増えると予想される。カーコンビニ倶楽部では個人間売買を行うカーコンマーケットの強化に乗り出す方針である。カーコンマーケット実施店をこれまでの130店舗から250店舗に増やし500店の取次店として登録。またSS250店舗を取次店として、合計1,000店舗とする。

加盟店には年間200台の個人間売買成約目標を掲げ、グループ全体で収益アップを図る方向性を見せた。認知度アップ、査定件数アップ、売買件数アップ、支援強化策を打ち出した。



カーコンビニ倶楽部株式会社 ① 0120-0120-55

東京都港区港南 2-11-19 大滝ビル

カーコンビニ倶楽部

検索

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

GEN UINE 高品質! 高性能!

# Seiken ブレーキパーツ



**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

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

## 価値提供型実践ロープレ研修(バリトレ)とは？



均一な内容で同時開催できるよう、講義はDVDを視聴

## 保険付保率の圧倒的な向上を実現！

価値提供型実践ロープレ研修（通称バリトレ）は、東京海上日動火災保険株式が新たに提供する研修である。その目的は次のようになっている。

- ・ 自動車保険の商談の場を増やすためのコミュニケーションスキル、お客さまの共感を得るための話法を習得することに



現場での実践活動でよかったことを共有するワーク

より、自動車保険の持続的な付保率向上と本業の収益向上を実現する

- ・ 自動車保険の知識・話法の習得に加えて、トークスキルを高める内容となっており、保険販売のみならず、本業におけるお客さまとの接点強化とバリューチェーン構築に繋げる

ロープレ研修というと、ロープレを繰り返し行って体に覚え込ませるといったイメージがあるかもしれない。しかし、本研修は、どうしたらお客さまが話を聞いてくれる態勢になるかと



グループで出し合った「よかったこと」は付箋でまとめる

いった知識に始まり、商談の各ステップを分析し、そこで話す話法の意味までを理解した上で現場で使えるスキルを身に付けられるという特徴を持つ。

しかも、最初から自動車保険の商談スキルを学習するのではなく、Stage1の4回で自社が持つ価値＝自動車に関するサービスをワンストップで提供できる、を伝える話法を学び、Stage2の4回でいよいよ自動車保険の商談に入っていくスタイルとなっている。各研修と研修の間には、研修で学んだ話法を実際に自社の商談において実践することも研修の内容に含まれている。

### 参加者の声

- ・ 保険の勉強会かと思っていたが、違う感じの研修だったので楽しかったです。自社の強みは、中々考えたことがなかったが、今後は考えていきたい。
- ・ 楽しみながら研修を受けられました。時間が経つのを忘れるくらいでした。

### ■ 研修の特徴

- ① 車のことなら何でもご相談いただけるという関係をお客さまと築くことができるので、本業での営業力の向上策としても有効である。
- ② 商品売りではなく、「自社のワンストップサービスの強みを知らせていただく、できることをご案内する」から始まるため、誰でもスムーズな対話を通して、お客さまとの関係作りができる。
- ③ お客さまに受け入れられる話法・分かりやすい話法・伝える話法を学ぶことにより、確実に価値提供することができ、自信に繋がる。
- ④ 商談において必要な話法を学ぶことにより、スムーズにクロージングまで完了し、成果に繋げることができる。
- ⑤ 研修だけではなく、実践・振り返りを繰り返しセットすることにより、自然と身に付くスタイルとしている。

お問い合わせは  
東京海上日動火災  
各営業担当まで



## 経営戦略Data 2016

好評発売中

2,400 円 (税込)

送料100円

## ▶ ポイント1 自動車生産・販売データを細かく分析

従来より掲載していた自動車の生産・販売に関するデータをより細分化。

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

## ▶ ポイント2 継続検査台数（車検台数）も新年度版をいち早く掲載

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

## ▶ ポイント3 アフターマーケット チャネル別データと市場分析

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

## ▶ ポイント4 注目の自動車静脈産業のデータや市場分析も掲載

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

## ▶ ポイント5 全国市区郡別自動車台数・整備工場数を網羅

本誌オリジナル

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

## 申込者情報

申 込 日 年 月 日

|        |                                                            |       |   |
|--------|------------------------------------------------------------|-------|---|
| 会社名    |                                                            | 電 話   |   |
| 部署名    |                                                            | F A X |   |
| 氏 名    |                                                            | 部 数   | 冊 |
| 住 所    | 〒□□□-□□□□                                                  |       |   |
| e-mail | 今後の新製品等のご案内に利用させていただきます。<br>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。 |       |   |

こんな風景

見たことありません

Car?

written by 古川 裕康  
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。

## 「現金で」と言われてからがホントの提案

車種もカラーもオプションも、全てお客さまのご希望通り。会話も弾み、自然な流れでご提案。

「お支払いは、現金で？」

それともクレジットになさいますか？」

このままだと2ヶ月連続で実績はゼロ。祈る気持ちで何うも、お客さまからの答えはいつもの通り。

「ああ、現金で」

「割賦は意識商品だ！しっかり提案していこう！」

ちゃんと提案もしてますよ。商談になれば、全てのお客さまにしっかり声掛けしてますよ。しかし、残念ながら現実、そんなに甘くない。皆様、口を揃えて「現金で」、きっと割賦は嫌いなのだろう。しっかり貯金をしていたのだろう。

「ではクレジットで」と答えてくれるお客さまに出会うまで、一所懸命割賦の提案をしていこう。割賦の提案を変えていこう。しっかりお客さまに聞いてもらおう。お勧めする商品のひとつであり、お客さまが内容やメリットを知っているとは限らない。

今や代替サイクルは8年超。「現金で」とおっしゃるお客さま。きっと前のクルマも現金購入。その時もきっと、クレジットなんて検討もしていない。

下手をすると、10年以上も前の割賦商品しかお客さまは知らない。よりクルマを買い求め易くするために、年々進化するクレジット商品のことを知らないのだ。お客さまの選択肢にも上げさせず、現金払いで決めさせてしまうのは不誠実。しっかり伝えて、考えていただく。その上で、現金払いなのは仕方がない。ひと言工夫して、クレジットでの購入自体を、当たり前ものとして問いかけよう。

「頭金はいくらでお考えですか？」

「月々のお支払額のイメージはありますか？」

他社の借入入れの人も、金額を答えてくれるはず。それでも「現金で」と答えるお客さまはいらっしゃる。慌てることなく、「現金で」の後の言葉を準備しよう。

「現金でお考えなのですね」

「最近では、現金でお考えの方でも」

クレジットに変えられるケースがあるんです」

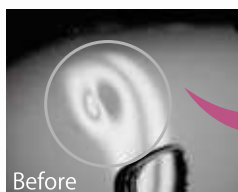
「お話だけでも、させていただきませんか？」

きっかけだけでも作っていこう。お客さまの選択肢に上げて、一度は考えてもらえるように。

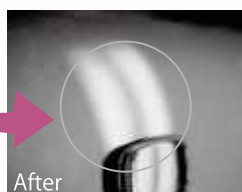
「それでは、現金とクレジットの両方でお見積もりを作成して参りますね！」

車のへこみを塗らずに直す画期的自動車修理法

## デントリペアで独立開業



Before



After

- 職人になりたい！
- 独立開業したい！
- 有効な新メニューを探している！

まずは無料の資料を請求→



お客様に感動を与え続けられる職人を育成する。

日本デントショップネットワーク本部

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



**関谷 秋彦** 中古車店・整備工場専門のホームページ制作会社。代表取締役兼 WEB ディレクター。元ディーラーフロントマン。中古車店・整備工場専門のホームページ制作会社を経営し、顧客は全国に数十社。中古車販売店や整備工場のホームページ制作を行う傍ら、顧客フォローや集客のアドバイスを行っている。

## 整備工場のためのインターネット活用講座

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

### ホームページを作ると 広告手法が劇的に増える

#### HPを見てもらうチラシを配る

整備工場がHPを作ると、様々な広告アプローチが可能になります。たとえば、チラシを配布することができます。なぜ、HPを作るとチラシが配布できるようになるのでしょうか。

チラシは紙面の関係上、多くの情報を伝えることができません。HPの無い整備工場がチラシを作る場合、チラシの内容だけで来店を決断してもらわなければなりません。一方、HPがある整備工場の場合、チラシはHPを見てもらうための集客ツールとなります。チラシからHPへ誘導する目的のためだけに、分かりやすい思い切ったキャッチコピーで積極的に配布できるようになるのです。

たとえば、「私たちは地域密着型の整備工場です。近くなのできっとあなたのお役に立てるはずですよ。当店について、詳しくはHPを見てください」というように「HPを見てもらうだけのチラシ」をポスティングする販促活動ができるようになるのです。

#### チラシからHPという流れを作ろう

チラシを撒いてHPに誘導するためには、チラシでお店の特徴を簡潔に表現してHPに誘導すると共に、HPの内容を充実させなければなりません。優秀なHPを持つことで、チラシやポスティングエリアから興味を持った見込み客を誘導、情報量の多いHP上で、工場を詳しく知っても

らうことが可能となるのです。

今までの整備工場のチラシというと「オイル交換無料!」「車検早期割引〇%オフ!」という、セールスするためだけに使われていましたが、チラシをHPを見てもらうためのツールと位置づけてチラシを作りましょう。

チラシを見て興味を持った方がHPを見てくれれば、情報量は無限大です。いくらでも皆さんの整備工場の特徴や良い点をお伝えすることができます。ポスティングチラシとHP。地域を限定して集中して撒くことで、半径500メートル、半径1キロ相当のお客さまをしっかりと囲い込みことができるようになります。

#### アナログとデジタルを組み合わせる

ホームページを持つということ、すべてインターネット上で完結するものと思いがちですが、このようにアナログとデジタル、オフラインとオンラインを組み合わせる新たな集客活動が可能なのです。

ぜひ皆さんも、集客につながるホームページを構築して、仕事帰りに社員の皆さんとエリアを絞って集中的にポスティングなどを試してみてください。新しいお客さまは、意外と皆さんの近くにいらっしゃることに気づかれると思います。

「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



**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



## 安心クルマ生活総合研究所セミナー



IT マミー部

### 点検整備ではじめよう安心クルマ生活

国土交通省自動車点検整備推進協議会が推進する『安心クルマ生活』の一環として活動している、自動車点検整備推進運動×IT マミー部が去る9月1日付けで、安心クルマ生活総合研究所を発足した。マミー部という名前の通り、一般ユーザーの主婦が主だったメンバーとして活動している。発足と同時に日本全国でセミナーを展開していく予定となっており、9月23日に東京都渋谷区にて1回目となる安心クルマ生活総合研究所セミナーを開催した。

### 自動車点検整備推進運動×IT マミー部

自動車点検整備推進運動×IT マミー部のうち、11名のメンバーから構成されているITマミー部は、(株)マミーゴー（荻野久美子代表取締役）の後援を受けている。同社は働く主婦が活躍する場を提供することを目的に活動している。IT マミー部は今回のセミナーに対して並々ならぬ思いを持っており、事前の準備にも余念が無く、それでいて自動車を安全かつ安心して乗って行く、という明確な啓蒙活動を目的としている。

### 一般女性ユーザーが点検整備を再確認

今回のセミナーに参加した一般ユーザー

は全て女性（連れの小児男児を含む）で、とりわけブログやインターネット、口コミなどを中心に集まった。東京の開催であったものの、栃木や群馬といった遠方からの参加もあった。セミナーの目的は『自動車の日常点検の必要性の認知と実践及び発信』とした。参加した29名の一般女性ユーザー自身がブログなどを開設しており、今回のセミナーはインターネット等を通じて発信していく予定となっている。

セミナーの趣旨を説明した後、各々が自己紹介とクイズを行ったので下記を参照して頂きたい。

※クイズの質問と回答比率

（太字は正解を表す）

図1





図2

**質問1** 車検を受ける際の費用には、点検・整備料金と税金等の諸経費が含まれます。税金等の諸経費には、自動車重量税と自賠責保険料の他に何がありますか？

■ 回答

- ① 点検手数料…0人
- ② 検査手数料…2人
- ③ 技術手数料…27人

**質問2** このステッカー(図1)は何ですか？

■ 回答

- ① 点検済み標章…0人
- ② 整備確認標章…29人
- ③ 検査標章…0人

**質問3** タイヤの溝の深さが十分あるかはスリップサインなどで点検します。〔?〕(図2)を使用すれば残り溝の深さが分かります。

■ 回答

- ① エコゲージ…0人
- ② デブスゲージ…0人
- ③ バーストゲージ…29人

**質問4** 1年点検では、自家用乗用車の点検項目は、全〔?〕項目あります。

■ 回答

- ① 26項目…0人
- ② 28項目…13人
- ③ 30項目…15人

**質問5** 車検と定期点検の大きな違いは、車検は基準への適合性を見るのに対し、定期点検は〔?〕を確保するために行う点検です。



■ 回答

- ① 安全性…21人
- ② 利便性…0人
- ③ 安定性…7人

以上のようなクイズの結果となった。

この結果を見ての通り、車検に掛かる費用の内訳や点検項目数、検査標章など、認識の違いが大きくあることが分かる。この背景にはいかに自動車整備に対して無知であり、意識が向いていないことが見えてくる。

研究員によるクルマのレクチャー

小冊子を使い点検整備に対する知識のレクチャーを行った。ブレーキ液の量や冷却水の量、バッテリーの確認や灯火類の確認、タイヤの空気圧、ウォッシャー液の確認といった日常15項目からなる点検項目の解説を行った。そんな中『この点検整備の中でオススメの整備は何ですか』といった質問が参加者から上がった。当然全てが重要であることは言うまでもなく、どれか一つを挙げることは難しい。『自動車に毎日乗るけど、全部は見られないから一番重要なものだけ見ておこう』という理由からの質問であることが分かる。決して、この質問者を批判するわけではないが、いかに自動車に対して無知であるかが垣間見られた。

グループに分かれてのワーク

冒頭でも説明があった通り、今回のセ

ミナーはインターネット上でブログなどを通じて発信される。ITマミー部のホームページ上でもコンテンツとして配信される予定となっており、参加者の意見を取り込んだコラムを掲載する予定だ。コラムの内容としては

- ・ 車内マナー
- ・ 車内で使える便利グッズ
- ・ 突然のトラブル、どうしている？
- ・ 車好きのこだわり point

これらの内容について、参加者達は思い思いのエピソードを語った。

一般ユーザーの認識の低さをどう見るか

クイズの回答を見ての通り、正確な知識の無いユーザーが多くいることが分かったと思う。自動車整備に対しても意識が低いユーザーが多いことは否めないが、その背景にはいかに自動車整備工場が説明を怠っていたかを表していることに意識を向けて頂きたい。『あのお客さまはウチに全部任せているから大丈夫』と思える関係は確かに良い関係かも知れない。だが、顕在化していないニーズを拾いきれていない可能性を考えると、決して満足度が高いとは言えない。ニューサービスとして現在でも存在感を示している『立会い車検』を見ても分かる通り、確かな説明を求める顧客も少なくはない。クルマに対する全般的な事柄の説明が行えているかどうかは、今後の生き残りのキーワードとして注目すべき点である。



## 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1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



### ガラスリペアセミナー

1月25日 定員8名  
埼玉センター開催  
受講料：12,744円

自動車ガラスリペアにおいて、外注依存されている方が多いのは、正しいガラス成分や特徴を理解できていないことが原因ではないでしょうか。本セミナーは、自動車ガラスのリペア技術を習得するセミナーです。自動車ガラス修理は年間40万件（交換90万件）も施工されており、内製化を検討されている方にオススメです。セミナーでは、まず自動車ガラスの基礎知識を学んでいただき、理論に応じた安全なリペア技術を学んでいただきます。また、フロントガラスの飛び石による損傷を当社独自のリペア技術により、初心者でも簡単に修理できるようになります。

技術を習得することで、自社工場での内製化を目指し、収益向上を図れるのではないのでしょうか。また、研修終了後、実習で使用した専用工具の仕入先も紹介します。

### 《講師から一言》

車検時のガラスリペアというメニューを是非内製化してサービス売上に向上していただきたいと思います。『技術』と『勘・コツ』を必ず掴んで帰っていただきます。



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

1月27日 定員10名  
埼玉センター開催  
受講料：11,254円

入門コース・3級コースを受講済の方を対象に、標準的な見積作成に加えて、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となっております。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、未修理自動車も多く存在するとの分析もあり、これらの潜在需要の掘り起しに関しては、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見積技術が必要です。

《講師から一言》

本セミナー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内容となっており、より実践的な技術を学ぶことができます。



## 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/>

主な著書：『結果を出している上司が密かにやっていること』(KKベストセラーズ 2012)／管理職になる人がしておべきこと (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)

質 QUESTION 問

## 残業命令に必要なものとは？

先日、ある社員に残業してくれと頼んだら、「用事がある」と断られた。これは業務命令違反に当たるだろうか？  
残業手当も適正に支払っているので、この場合は懲戒処分が可能だろうか？

回 ANSWER 答

この問題に入る前に、まずは労働時間について復習をしましょう。労働基準法では労働時間に関する制限があり「1週間に40時間を超えて働かせてはいけない」「1日に8時間を超えて働かせてはいけない」となっています。もし、会社が社員に残業や休日出勤を命令するのであれば、「従業員の過半数で組織する労働組合」「従業員の過半数を代表する者」のいずれかと労使協定を結び、労働基準監督署に提出しなければなりません。

この労使協定は時間外労働、休日出勤に関する労働協定で、労働基準法第36条に定めがあることから、「36（サブロク）協定」とも呼ばれています。36協定の内容は、「1日の残業時間の上限を定める」「1カ月の残業時間の上限を定める」「1年の残業時間の上限を定める」「1カ月の休日出勤の上限を定める」などの項目を定めることとしているのです。

逆に言えば、36協定を提出していなければ、残業や休日出勤をさせてはいけないし、残業命令なども「違法の命令」となってしまうのです。ですから「割増の残業代を支払っている」だけでは法的な要件をクリアしたとは

言えません。しかし、36協定が形骸化している場合が多いのも事実で、次のような不備がよく見受けられます。

- 36 協定を作成していない  
(＝労働基準監督署に提出していない)
- 36 協定の従業員代表の選出方法が不備である
- 残業時間が 36 協定で締結した範囲を超えている

上記のような場合は明らかに法律違反となるのです。

これに関する裁判を紹介します。

最高裁 平成13年6月22日

社員は会社の残業要請に対し体調不良を理由に残業を拒否。会社は話し合いを申し込みましたが社員がこれを拒否。さらに、この社員は他の者と連名で賃金差別、不法残業、有給休暇の権利無視等の内容の手紙を多くの社員に送付。会社は、この社員には協調性がないこと、残業命令に従わないことを理由に解雇を通知しましたが、社員は解雇は無効あるとして訴訟を起こしました。

## 最高裁の判断

争点は「残業命令が有効か？」にあります。これには36協定締結に不備がないことが必要です。この会社の36協定の従業員代表者は親睦団体の代表であり、従業員を代表とする者ではありませんでした。そのため、36協定は無効とされ、36協定に基づく「残業命令」は無効、残業拒否を理由とする解雇も無効という判断となり、会社側の敗訴となりました。

従業員の代表選出についての解説は… [＜Webに続く＞](#)

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

せいび界

検索

[www.seibikai.co.jp](http://www.seibikai.co.jp)

せいび界 検索  
www.seibikai.co.jp

[illegible]

# 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

## 今までになかった、撥水し続ける ボディーコーティング

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。

# 撥水の 継続の 力



撥水道場 TEL 075-681-7868

京都市南区吉祥院稲葉町8

[www.hybridcoat-zero.com](http://www.hybridcoat-zero.com)

ハイブリッドコート  
**ZERO**



# 読者プレゼント

応募締切 2016年11月30日(水) ※当日到着分まで有効

25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/>



登録無料  
期間限定

営業実務  
不要

複数リース会社  
利用OK

## 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

品質に自信のある部品のみ  
販売しております。

安心して選ぶなら  
ユピックのリサイクルパーツ



中古部品

リビルトパーツ

社外新品

即答率82%!  
安心の保証バック付き!



株式会社ユピック  
車の社会環境を考える



[www.yupic.co.jp](http://www.yupic.co.jp)



[info@yupic.co.jp](mailto:info@yupic.co.jp)

☎ 03-3736-0431 FAX 03-3736-1301

ユピックまでお気軽にお問い合わせ下さい!



## 読者アンケート（プレゼント応募用）

締切 2016年11月30日（水）※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

## ◆ 次のうち、どちらか一つだけ導入するとしたらどちらを導入しますか？

- ☐ ペットの旅立ち  
☐ LINE 査定

## ◆ 上記を選んだ理由、またはもう一方を選ばなかった理由をお書きください。

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## ◆ 今月号の中で、興味深かった記事は？（複数回答可）

## ◎ 今月の特集・注目記事

- ☐ ペットの旅立ち特集  
☐ 株宮田自動車商会  
ビジネスフェア2016を開催  
☐ カーコンビニ倶楽部  
全国加盟店戦略会議  
☐ 価値提供型実践ロープレ研修(パトリレ)とは？  
☐ 安心クルマ生活総合研究所セミナー  
☐ 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  
☐ LINE査定始まる  
☐ システムジャパンユーザーレポート

## ◎ 連載記事

- ☐ ベースシステムユーザーレポート  
☐ こんな風景見たことありません Car ?  
☐ 隣の芝生は何色だ？ 特別編  
☐ 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  
☐ コバック導入店レポート  
☐ 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。<br>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。 |     |   |

## インパクトのある看板を導入して一緒に勝ち残りませんか？



110番は日本人に安心感を与える数字です。低投資でインパクトのある看板を導入して車検入庫が増えているお店…増えています！

みるみる新車君®  
ナチュラルソープ 100%  
クリーニング専科

新車から中古車までお任せ下さい!!

**車検・車販の110番**

安全・安心・良心的。見積無料!!

問い合わせ先

株式会社 グッドワン本社 TEL 092-472-9100 (代表) FAX 092-451-9100



## 自動車リサイクルのページ automobile recycle

### お客さまへリサイクルパーツ を勧める

リサイクルパーツの利点は値段であったり、絶版品を購入出来る点であったりと、様々です。新品に比べて利益率が高いのもポイントですが、残念ながら在庫が必ずあるわけでもない、というリスクもあります。それと同時に品質に関しても不安を感じる人も少なくないと思います。

在庫に関しては、在庫を見つけた時が買い時であり、チャンスを逃さないで購入することをオススメしています。品質に関しては先月号にも掲載した通り、信頼出来る取引先を見つけることが重要だと言えます。安易にインターネットなどで購入するのではなく、しっかりとリサイクルパーツ専門店での購入をオススメします。

値段に関してですが、確かに安いに越したことはありませんが、値段で買えないモノが信頼であり、信用だと言えます。

### 車検整備時にこそ リサイクルパーツを！

ところで、リサイクルパーツを使った車検単価アップ方法をご存知でしょうか。以前取材した整備工場（某FC加盟店）では車検時に外装のチェック等をしっかり行い、軽度の交換（ドアミラーやガラスなど）で終了する外装品を提案することで収益を上げていまし



た。これにはフロントならびにメカニクスのトークスキルが重要になると思いますが、「お客さまの車両を考えて提案すれば誰でも思いつくと思います。ドアミラーにキズが有ってタッチペンを無料で実施するのと新品の見積り、そして中古の見積りを出すことでお客さまに寄り添うことが出来る」と同社の社長は語ります。

### お客さまと繋がるチャンスを リサイクルパーツで

車検整備が一番の接触チャンスであり、お客さまと繋がるチャンスでも

あります。ここでポイントなのが、部品で儲けようとしてはいけないことです。3,000円のドアミラーなら3,000円でお客さまに請求します。これは『車検を受けてくれたからこの値段になります』と伝えることで、さらにお客さまとの関係性が強まります。部品というものが必要だから購入するのではなく、積極的に使える場所を見つけて販売していくことが重要なのです。

もちろん車検時ではない場合はしっかりと利益が取れる商材材ですので、上手に使っていくことをオススメします。

# お買い得クーポン

クーポンの有効期限は  
平成 28 年 11 月 30 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、環境安全対策優良店として  
旭川運輸支局長賞を受賞しました！

**株式会社 辻商会**  
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

0120 - 16 - 6969  
FAX 0166 - 49 - 2020  
www.ngp.gr.jp/k101

北海道旭川市永山北2条11丁目30番地2

**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

**株式会社 サンケイ商会**  
リサイクルパーツ・リビルドパーツ・廃車買取

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

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

岩手県胆沢郡金ケ崎町西根中荒巻21-1

**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！！

貴社の販売促進にお役立て下さい

**株式会社 永田プロダクツ**  
リサイクルパーツ販売／廃車買取

顧客満足と環境安全を提供することで社会に貢献します

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

山形県酒田市高砂字官林続10-11

**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**  
http://www.naproearth.co.jp

**株式会社 ナプロアース**  
リサイクルパーツ販売／廃車買取

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

福島県伊達市梁川町やながわ工業団地63-1

**CUPON** 廃車引き取り1台につき心ばかりの粗品プレゼント

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](http://www.f-reparts.co.jp)

リサイクルパーツ販売／廃車買取

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

福島県郡山市安積町笹川字北向72

**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

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

長野県松本市島立1132-21

**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 11 月 30 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



**業界初!! YUPIC**  
保証書発行!  
くるまのパーツを  
あなたにかわって検索!

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



**TODA** 廃車・不要車 買取り  
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!

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台につき農業不使用「天晴桃太郎パパイア茶」進呈



**Master's LTD**  
Dealer Recycled Auto Parts

レンタカー

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-cold.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

好評発売中!

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

<収録内容>

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

※弊社独自調査のデータ

地球にやさしい企業です。

カーズターミナルでは、ELV の適正処理と、リサイクルパーツの有効活用を目指しています。

ELV = END OF LIFE VEHICLE (廃車)



株式会社 **カーズターミナル**



環境マネジメントシステム  
ISO14001 認証取得工場

① 053-444-0002

〒430-0843

静岡県浜松市南区福塚町 325-6

▶ リサイクルパーツ販売 ▶ 廃車買取り

株式会社 **吉田商会**

愛知県豊橋市下地町字新道 29 番地

0532-53-3907

www.yoshida-shoukai.com



愛車を売りたい方  
リサイクルパーツをお求めの方  
吉田商会へご相談下さい

リサイクルパーツ(部品)販売

廃車受入

オリジナルバッテリー

まかせて安心 **“くるまのリサイクル”**



山陰地方 No.1 の解体実績  
年間 14,000 台突破



引き取りも迅速に  
行います



全国 100 万点の  
在庫を瞬時に確認、  
即答します



私たちに  
おまかせください



テクニカルグリーン  
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...



ガラス破碎器具として!



発炎筒として!

有効期限切れの発炎筒を  
見逃していませんか?

期限は **4 年間**

お客様の安心・安全の為に  
必ずチェック!



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

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



# PAPATT 測太郎 ver.2.0

ぱ ぱ っ と そ く た ろ う



面倒な圧縮比測定を PAPATT (ぱぱっと) 解決

誰でも簡単操作で品質向上

お客様の信頼度 UP

実車での測定が可能で効率 UP

エンジンの良否判定に最適

測定結果がプリントアウトできます



## 大型トラック用ディーゼルエンジンや 軽自動車用ガソリンエンジンにも対応!

最短 5 分  
測定時間

誰でも簡単、確実にエンジン圧縮比を測定できます。

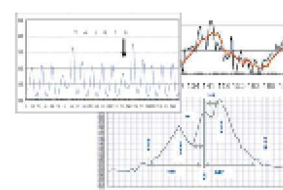
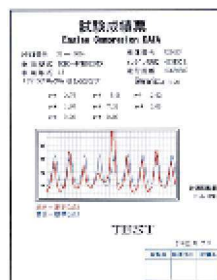
### 主な機能 エンジン圧縮比測定器 PAPATT 測太郎

#### ● パワーと回転円滑度の同時観察

エンジンの性能は、パワー（対燃費）と回転の円滑度と耐久性の3点が重要です。当機は其の内の2点、パワー（パワーの源泉となるコンプレッション）と回転の円滑度を同時に観察する事で、圧縮が測れる測定器です。

#### ● 簡単にコンプレッション測定

独自の技術で従来不可能とされた車載されたエンジンのコンプレッションも簡単に測定する事が可能になりました。陸、海上を問わず全てのエンジンに提案できます。



▲コンプレッションの測定  
◀データの印刷も可能



## 株式会社 C・L・S

### 車検のコバック健軍自衛隊前店

熊本県熊本市東区尾ノ上4丁目20-34

TEL 096-369-0114

FAX 096-367-6736



#### 効率化された仕組みをコバックで！ 再スタートを仕掛ける



記憶にも新しい熊本大震災からの復興が進む熊本県熊本市にある株式会社C・L・S（松尾徹代表取締役社長）は創業67年となる。代表の松尾徹氏は多角的な経営手腕を発揮し、様々な事業を手がけており、コバック導入も実は12年前から検討していたという。「私自身、元々はメカニックでもなければ自動車のことも詳しくはありませんでしたので、マネジメントに関しては現場に任せていました。ですが、今年の

12月に古株の番頭が退職することになり、人材の増強が必要になりました。これを機に古くからのやり方を脱し、新しくゼロからスタートしようと、コバック加盟を決意しました。私自身は車検や整備のマネジメントには口を出すことは無く、保険会社からなどの仕事を創っております。現場でマネジメントを行っていく上で、コバックの仕組みは強みになると感じております」と松尾徹社長。



松尾徹社長

#### 加盟前に困っていたことは改善されましたか？

現場のマネジメントに変化が見られ、改善されたと感じております。新規の顧客獲得率を見ても、伸び悩みを改善出来たと思います。

#### コバックに加盟を決断した最大の理由を教えてください

以前から興味はあったのですが、やはり業界ナンバーワンの知名度、効率

化された仕組みです。仲間の同業者からも評判で参考になりました。

#### 実際にコバックに入られていかがですか

オープンキャンペーンでは300組弱のお客様が来店され、203台の予約を頂きました。オイルキャンペーンを行いました。訴求力の高い商材であると実感しており、車検に繋ぐ仕組みも好評価で、今後の展開も楽しみです。

#### 数値の目標を教えてください

現在の車検台数は1,000台です。2018年度に車検台数2,000台、その後順調に伸ばしていき、2020年には4,000台を目指します。しかも、ただ数字を見るのではなく中身の濃い数字となるように、メカニックも3

名体制で進めていく予定です。今後は多店舗展開、マーケットシェアの拡大を視野にエリアで生き残る整備工場となります。

#### 現場の声（彌富弘敏 店長）

新規顧客の伸び悩みを感じていた中で、コバックに加盟しましたが、その集客力や満足度の高い商品力、仕組みに驚いております。メカニックの人数を変えることなく台数を増やすことに成功している所を見ても、オペレーションが完成されていると感じております。最初は時間に追われ、ただ忙しいだけと感じていましたが、この仕組みであれば問題なく台数の伸びにも対応できます。



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@kobackway.com



# LINE査定始まる



## 車販 FC の JUC が手がける 次世代型買取



20 年以上培ってきたノウハウと顧客の声を活かし、「高品質」で「2 年間の安心保証つき」のクルマを「適正な価格」で提供している(株) JUC (金子 重成代表取締役社長)。

そんな JUC がこのほど、次世代型の買取フォーマットとして、スマートフォンに広く普及したアプリ『LINE』を活用した査定システムをリリースし、破竹の勢いで案件が発生している。

「査定をするだけでも査定料を取っていたのが買取業界の悪習でした。ですが、我々のこれまでの蓄積した情報をより多くのお客さまに活用して頂きたくて、無料で査定を行える LINE 査定を始めました。9 月からスタートし、既に 140 件の査定案件を頂いており、成約件数は 30 件となっております (9 月 27 日取材時)。査定の仕組みも LINE 上でやり取りしますのでスムーズです。現在では友達登録を行っ

て頂く取次店として、整備工場や SS などの JUC 加盟店に展開しております。今後は多くの取次店を集め、価値あるクルマを価値ある価格で買取り、互いにメリットのある商談を行っていく方針です」と金子重成社長。

## LINE 査定の仕組み



さて、LINE 査定の仕組みは右の図を見て頂きたい。流れとしては LINE の友達登録を整備工場が行い、実際の査定案件を JUC に送るだけである。JUC が回答し直接電話でのやり取りを行い、LINE 上の情報と差異が無いか確認を行う。その後、成約となれば陸送し、現車確認をオークション会場で行い、査定金額をお客さまに支払う仕組みである。この査定案件をお客さまから直接頂くケースもあれば、取次店から頂くケースもある。いずれにしても LINE で問い合わせを掛けてから 30 分で査定金額が出るので「スムーズに商談がスタートする」との声がこれまでに寄せられている。逆に成約に至らない場合でもリマインドを行うことが、LINE では容易であるのも魅力である。

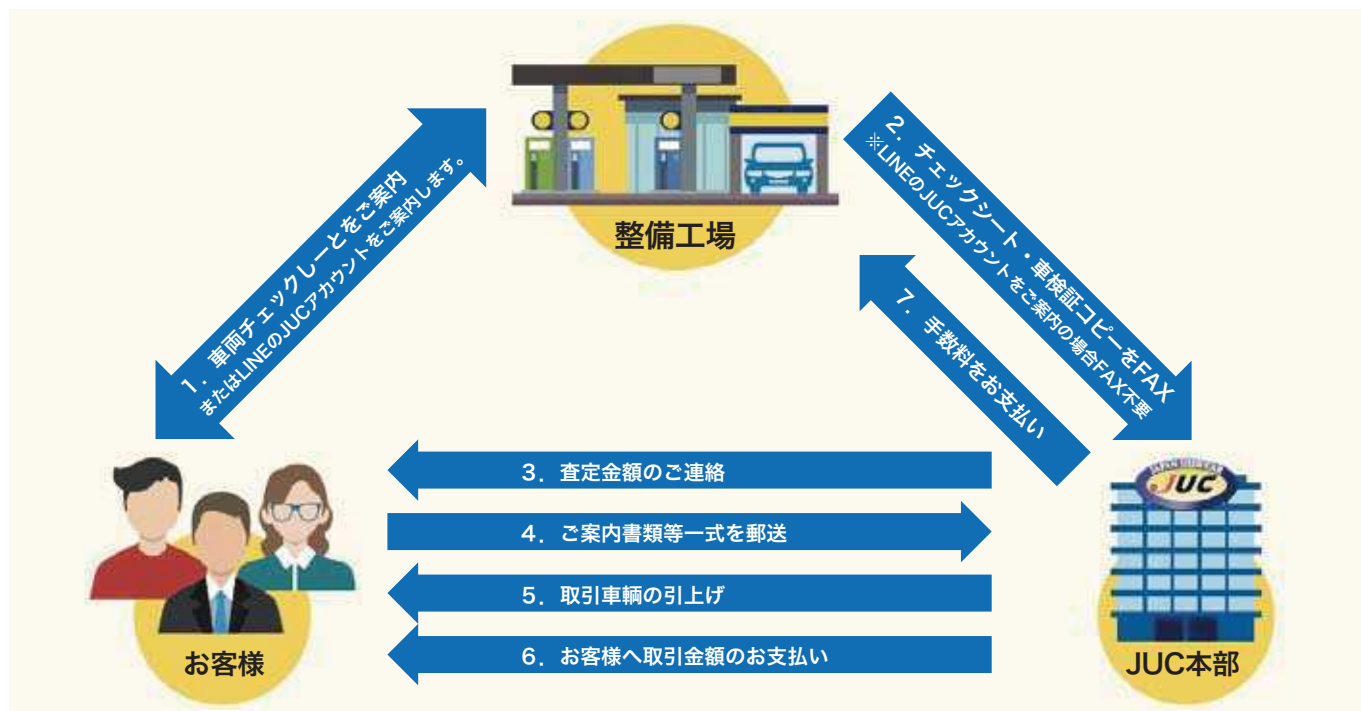
## 整備工場がLINE査定を始めるメリット

では、LINE 査定の取次店を始める上で、自動車整備工場にとってのメリットは

何かというと、査定した車両が成約に至った場合、手数料が入ることである(手数料参照)。デメリットの部分は無いに等しく、お客さまに LINE の友達登録を依頼する程度の手間しかない。始める上で入会金や月の会費が必要かという、そんなことはない。面倒な事務仕事や査定は全て JUC が行うのでスタートするのにリスクは無い。もちろん査定に関しては FAX による依頼も受け付けている。

自動車整備工場にとって査定案件がどれほど入るかは顧客とのコミュニケーション次第である。自社が知らない間に乗り換えているといったケースも経験したことはあるのではないだろうか。そんな水面下の顧客の動きも LINE 査定が発生すれば情報が共有されるので、代替の声掛けも出来る。とにかく LINE 査定の登録を行う上でデメリットもリスクも無いので、今すぐに問い合わせをすべし!

| 車両売買金額      | 手数料      |
|-------------|----------|
| 400万円以上     | 150,000円 |
| 300～400万円未満 | 120,000円 |
| 200～300万円未満 | 100,000円 |
| 100～200万円未満 | 70,000円  |
| 50～100万円未満  | 50,000円  |
| 5万～50万円未満   | 25,000円  |
| 5万円以下       | 10,000円  |



### LINEを使った人なら 分かる便利さ

日本のスマートフォンの普及率は日増しに増えている。携帯電話の普及率以上に早く全国的に普及し、内閣府が発表した消費動向調査では2015年の時点で67.4%という数値が出ており、いわゆるガラケーと呼ばれる携帯電話の普及率を超えた。インターネットへのアクセス、並びに通信手段としてスマートフォンの有用性は非常に高く中でも若者から企業人まで幅広く、使われている通信アプリ、それが『LINE』である。スレッド状のメールのやり取りが出来るLINEは瞬く間に普

及し、なんと普及率はスマートフォンユーザーの8割を超えられている。『LINE』を上手に使った集客は様々な事業形態の企業で展開されている。

### LINE 査定を上手に使った例 某自動車整備工場経営者は語る

「私は買取業者ではない自動車整備工場です。買取りのプロではありません。下取りした車両をオークションに流す際、大体この位かなと高を括って値段をつけていました。何度か泣きを見ることもあったのですが、LINE査定をお願いしたら私の想像よりも安く出してきました。お客さまに提示したところ、満足して成約となり『これまでの

査定金額は高かったのか』と思いました。その後、オークションでは高値が付きましましたので、しっかりと利益も出しました。LINE査定は手間も掛けないで手数料が入り、非常に収益に貢献しています」

### LINE査定を始めるとこんな特典も！

現在、スタートアップキャンペーンということもあり、LINE査定の取次店を増やすJUCでは同社の提携企業であるピークルネクストのネクスト車検保証を加盟金無しで提供している。ネクスト車検保証は本誌でも数回に亘って説明しているが、使い勝手の良い車検保証である。



## 中古車フランチャイズ事業



30余年本部が培ってきたノウハウで  
わたし達だけの競争力の高いサービスと  
加盟店へのサポートを行っています。

全国FC加盟店ランキング  
自動車関連

**第1位**

※2013「ビジネスチャンス」FC加盟点数ランキングTOP150より



株式会社 ジェーユーシー 03-3547-0222

大阪: 06-4950-7331  
柏: 04-7137-5500

自動車販売/車販代理店本部

(東京本部)

〒104-0061 東京都中央区銀座 2-11-8 第22中央ビル10F



JUC

検索



## 株式会社 三友自動車

所在地▶ 三重県四日市市柿町小倉 449-1 電話▶ 059-397-3018 FAX▶ 059-397-3001

営業時間▶ 9:30 ~ 18:00 定休日▶ 月曜日 URL▶ <http://sanyu-car.com>

業務内容▶ 板金・塗装／自動車車検設備／新車・中古車販売／オイル交換／自動車名義変更手続代行  
廃車処分 タイヤ販売 カー用品販売・取付・修理 保険代理店



㊦システムジャパン森田潤氏 ㊦伊藤裕之専務

### 機会損失に気づいたら何をすべきか

現在、日本の自動車整備工場数は9万件を数え、その三分の一がいわゆる個人経営者と言われる街の整備工場だ。家族経営主体の工場が多く、日本のそして地域の自動車産業を支える重要な役割を持っている。だが、未だに手書きの伝票を使っている工場は、この個人経営者に多く、機会損失も少なくない。

三重県四日市市にある三友自動車は創業47年の歴史を持ち、同社も同じように家族経営かつ、地域に根ざした一般的な整備工場である。そんな同社だが、7年前にシステムを導入することで、昨年実績で7年前と比較し車検台数160%と飛躍的に業績を上げることとなった。

「元々、父親であり現社長が創業し、

現在も地域のお客さまが中心の工場で、馴染みのお客さま中心でした。ですが、既存のお客さまの高齢化やライバル店の進出など、確実に入庫台数は減少傾向に入っており、危機感是有りながらも具体策が打っていませんでした。そんな悩んでいる折、業務内容を良く知る知人に相談を行ったところ、(株)システムジャパンさんの提案を聞いてみるように勧められました」と伊藤裕之専務は語る。

システムジャパンさんの提案は、非常に実務的で日常の業務とシステムが見事にリンクしており、自然と顧客対応力も向上し業務効率も上がると確信できる内容で、即導入に至りました。導入後のアフターフォローも素晴らしく、親身に活用の相談等を聞いてくれました。

その相談の中で、ここ最近増えて来たお客さまからの「車検いくらくらい?」への対応方法について相談をしました。昔は車検見積りを依頼されると口頭で、少し高目の金額を伝えて対応していました。しかし、これではお客さまが離れていくと感じ、リフトアップレタイヤを外し1台に数十分から1時間を掛けて車検見積りを行う対応をしていました。ただ、お客さまを非常に長い時間待たせてしま

う事で、待ちきれないお客さまから断られる事もあり、思うような支持が得られませんでした。更に、サービススタッフから入庫するかも分らない車両に対して、見積りの作成のため、車検とほぼ同様のサービスを無償で行うことに不満の声も挙がっていました。

昨年、この「車検いくらくらい?」に対応するシステムとして、同社のシステムを新しいシステムへ入れ替えました。新しいシステムでは、これまで数十分から1時間掛かっていた車検見積りが、僅か5分足らずで出来るようになりました。システムの動きに合わせて、過去の整備履歴を見ながら、簡単な問診を行うだけで概算見積りが出来ます。以前のようにリフトアップして見積りをしている時より、過去の整備履歴を確認しながら行っている概算見積り方が、お客さまが親身になってくれていると感じているようで、評判も良く紹介も増えているとのこと。今では、周囲のスタンドやFC車検と違って、過去の整備履歴に基づいてアドバイスくれる車検として地域に認知されて来ていると、確かな手応えを感じている伊藤専務。全国から集められた成功事例を共有し、システム導入企業を支援するシステムジャパンでは、全国主要都市に営業所を構えている。TOMCAT SMASHシリーズは顧客満足度を向上させる整備工場支援システムとしてその知名度を上げている。

# 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・钣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・钣金業 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](http://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

お問い合わせ・資料請求  
デモ体験のご相談など



0120-106299

**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



## 中古リフト激安販売！ 高価買取！ 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いただきます
- 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

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！



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 > / 動物毒物一般販売第 20 版保主 < 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 ①