

お得なクーポン載ってます! P.27~



せいび界

2

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

FEBRUARY.2017 VOL.614

平成29年2月号(毎月25日発行)平成29年1月25日発行/通巻614号(第48巻・第2号)

2017
自動車業界誌広報協力会

スキャンツールを活用して収益拡大 →8ページ



AUTEL MaxiSys

「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。



TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017



TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017

カスタムカーの祭典!

東京オートサロン 2017

3日間で32万4,400人の来場者!

TOKYO AUTO SALON
2017

東京オートサロン2017が1月13日から15日にかけて開催された。3年連続30万人以上の動員を果たし、今年も出展企業数458社、展示車両数850台となった。東京オートサロンは“カスタムカー文化の確立”を目指し、1983年に「東京エキサイティングカーショー」としてスタート。1987年に名称を「東京オートサロン」と改め、今回は35回目の開催となる。会場を彩ったキャンペーンガールやカスタムカー、メーカーコンセプトカーなど様々な車両が展示された。

▶ 誌面では紹介しきれなかった熱いイベントの写真をWEB上で公開! <http://www.seibikai.co.jp/>

せいび界

検索




TOKYO AUTO SALON
2017



TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017



TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017





TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO SALON 2017



2017 TOKYO AUTO SALON 2017 TOKYO AUTO S



知るナ
軽自動車用



▶ 誌面では紹介しきれなかった熱いイベントの写真をWEB上で公開! <http://www.seibikai.co.jp/>

せいび界 検索



隣の芝生は何色だ？ 特別編

主婦の働く場を創る(株)マミーゴーに 自動車業界の現状を聞く

荻野久美子 × 三好高史

隣の芝生名物ともなった対談シリーズも既に4回目を迎えることとなった。今回は主婦の働く場を創る(株)マミーゴーの荻野久美子代表と対談する運びとなった。実は(株)マミーゴーは安心クルマ生活を後援する組織であり、ITマミー部として活動したことで記憶に新しい(本誌2016年11月号参照)。マミーゴーに所属する女性は主婦で固められ、しかもITに強いことが特徴である。インターネットを活用したプロモーションやクラウドソーシングなどが仕事の中心である。社員数は7名であるが、登録している主婦の数は300名を超える。今回もメディアを通じたプロモーションを行っていたが、その枠を超えたセミナーなどを開催し多くのイベントなどにも参加するなど、クルマの点検について啓蒙を行っていく。

三好 本日はよろしくお願いします。早速ですが、今回の安心クルマ生活総合セミナーではこういった成果が得られましたか？ また、セミナー参加者の募集などは、どのようにされたのですか？

荻野 SNSで声を掛け多くの主婦の方々が参加されました。セミナーではリアルな声が上がリ、中でも日常点検の大切さが分かったという声が多く出ました。アンケートもそうなのですが、

セミナーで体験したことを自身のSNS(フェイスブック等)で発信し、情報の拡散をされたと聞いています。もちろん、自宅で旦那様にも共有されたとのこと。

三好 それは目覚ましい成果ですね。確かに一般の方はクルマの運転は分かっているけれども日常点検までは全て出来ているわけではありませんから、非常に良い傾向だと思います。

荻野 本来、運転免許を取得する際に点検については学ぶと思いますが、運転に集中してしまって皆さん忘れてしまうことが多いと思います。やはり事故を減らすためにも日常点検があるという

荻野久美子

代表取締役

株式会社マミーゴー

東京都港区六本木 7-3-2

ラポール乃木坂 103号

<http://mammy-go.jp/>



重要性に気づけたと思います。

三好 確かにブレーキランプなどが切れていないかどうかの点検は教習所で習いますね。

荻野 参加者の方もそうですが、多くの方が自動車の点検に対して分かるうとしていないと感じました。特に女性であれば難しいと感じてしまうのだと思います。皆様も今回のセミナー等をきっかけに興味を持ち始めました。

三好 男性の私であっても毎日点検するわけではありませんから（※編集部注 ぜひやってください）、女性ならより顕著でしょうね。ところで、活動の中でコラボもされていると伺いましたが？

荻野 はい。ガソリンスタンドの出光リテール販売株式会社 東京カンパニー 青山中央 SS の方に、安心クルマ生活総合研究所の活動に共感して頂きました。本活動のステッカーを貼っている車を見かけたら、日常点検を丁寧に教えて頂くことになりました。特に、SSの方などは身近な存在ですので、良かったと思います。

三好 ところで、自動車整備工場についてどんなイメージをお持ちですか？

荻野 クルマを整備するという素晴らしい仕事をされていると思います。ですが、入りにくさなどは否めないと思います。

三好 荻野さんはどちらにクルマを在庫されていますか？

荻野 ディーラーに出しています。ですが、安心クルマ生活の活動に参加したことで街の整備工場さんに対してイメージが変わりました。ですので、技術や対応面で良い工場さんに任せられればと思います。そしてそのことを多くの人に伝えたいと感じました。

三好 なるほど、知らなかったからこそ、任せていたのが、知ったからこそ、自分で選ぶという選択になったのですね。

荻野 そうなります。セミナーに参加された方も自身で点検を行う大切さを知ったことで、より選択肢が増えたと思います。

三好 話は変わりますが、安心クルマ

生活の活動として今後はどのようなことをお考えですか？

荻野 よりクルマの点検に対して知っていただけるように発信出来ればと考えています。具体的には福祉会館や3世帯家族が来場するようなイベントなどに参加していき、例えば踏み間違えなどの注意喚起などが出来ればと考えております。

三好 なるほど、点検はもちろん運転に対しても働きかけをしていくのは素晴らしいですね。本日はありがとうございました。

安心クルマ生活の活動はマミーゴーの中でも注力している事業の1つとしており、運営スタッフも知識そして意識の向上も目を見張るものがある。

安心クルマ生活の活動は国土交通省や日整連が関わっているが、末端の整備工場も多くの媒体を通じてローカルに活動していくことが点検整備の啓蒙にそして自社顧客の満足度向上に貢献するだろう。

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%!

安心の保証パック付き!

株式会社ユピック
車の社会環境を考える

www.yupic.co.jp

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!



「ファミレス 24 時間営業廃止、携帯が深夜の客足を止めた」

これが現実、時代は日々移り変わる

今、自動車文化は若年層よりもそれ以上の層に支えられている

この現状に目を背けることができない

部品供給は飽和状態

しかしインターネットや SNS が侵略することは難しいカテゴリーが存在する

それは整備という業界、手に職を持つ職人＝整備士が活躍するステージだ！

デジタル世代の億万長者はアナログな高級車（舶来品）をステータスとして好む

事実、日本国内の輸入車の需要はまた伸び始めた

新車需要が伸びた 2016 年から 3 年後、ディーラーを離れるユーザーを獲得せよ

しかし、今一度考えて欲しい 何故、舶来品が好まれるか？ 他にない魅力とは？

売上が伸びないと悩むなら、今こそ競合他社がやらないことに取り組みよう

国産車ではなく、他社が取り組まない輸入車に取り組むことが、勝ち抜く選択肢となる

貴方の工場を支える事を共に考える

そんな力添えが出来る環境を、私たちは提案させていただきます

AUTEL JAPAN グループ



自動車修理の幅広いニーズにお応えする
次世代自動車診断機

MaxiSys



MaxiSysシリーズの
入門モデル

MaxiSys MS906



¥200,000(税別)
こんな方にオススメ

- とにかく導入コストを抑えたい・・・
- 突発的な輸入車の入庫に対応できれば十分

有線接続など、機能を制限することで低価格を実現

診断機導入後の事業拡大に合わせて
別売りキットでPROへアップグレードが可能

MaxiSys STD MS908



¥300,000(税別)
こんな方にオススメ

- 初期の導入費用を抑え、プログラミング/コーディング機能は後から追加したい
- 診断だけで十分だが大画面が嬉しい

上位モデルと同サイズの画面

診断性能は全ての機種で同等 豊富なラインナップと様々な機能で現場のあらゆるニーズにお応えします

プログラミング・コーディング対応機種

プログラミング・コーディングなど
すべての機能を搭載したモデル

MaxiSys PRO MX908P



¥380,000(税別)
こんな方にオススメ

- 電子的な作業も全て対応していきたい
- 外注作業を減らしたい

難しい操作は一切ナシ、プログラミング・コーディングも画面上に手順を表示

Retinaディスプレイや高性能CPU搭載で
抜群の操作性を誇る最上位モデル

MaxiSys ELITE MS908E



¥458,000(税別)
こんな方にオススメ

- 充電を気にすることなく作業に集中したい(長時間使用可能)

クラス最大容量のバッテリーと高性能CPU搭載

高画質・高速処理で
ストレスフリーの作業を実現

Other MaxiSys

車両診断以外にも、様々な整備機能の用意
がございます。

こちらはMaxiSysユーザー以外の方も単体でご使用いただけます。

MP408 MaxiScope

¥98,000(税別)

各種プローブやアダプターが
すべてセットされた、4ch対応
の高機能オシロスコープ



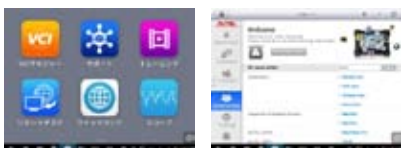
MV105/MV108 マキシカメラ

5.5mm ¥12,800(税別)
8.5mm ¥9,800(税別)

奥まったエンジンルーム
やシリンダー内の観察に
最適なファイバースコープ。
先端にLEDを装備し、
暗闇でも異常を見逃し
しません。



故障診断以外にも様々な機能



- 診断レポート保存・印刷
- 写真・動画の撮影・閲覧
- インターネット閲覧
- Eメール

- ・ Wi-Fiを搭載し、車両診断の途中でもWEBサイト閲覧やEメールが可能。
- ・ 他にもサポートアイコンからワンタッチでAUTELサポートへアクセスでき、アカウント確認やデータロギング確認もできます。
- ・ リモートサポート「TeamViewer」に対応し、インターネット経由で端末の遠隔操作やサポートを行うことができます。

整備サポートセンターへおまかせください!



- 故障コードの意味が分からない・・・
- 基準値はどうなっているのか・・・
- 作業手順が全く分からない・・・
- 請求するため工数を知りたい・・・

専門スタッフが常駐するコールセンターで電話・FAX・メール等に対して「国産の入庫がメインだったが今後輸入車にも対応していきたい」「より専門的な修理にも対応したい」といったニーズに応える体制を整えています。国産車のデータはもちろん、輸入車のデータもおまかせください。(月額5,000円(税別) 詳しくはお問い合わせください。)

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

■ 株式会社ウィズフォーメーション

[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(関東アールズ株式会社)

[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

■ 協和自動車株式会社

[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

■ シナジー株式会社

[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ブ

[本社(埼玉県)] TEL: 048-449-6570

■ 株式会社セキセル販売九州

[本社(福岡県)] TEL: 092-963-3485
[大分 SC] TEL: 0975-53-5053

■ 宮崎 SC

TEL: 0985-51-6255

■ 浅間自動車部品株式会社

[本社(東京)] TEL: 03-3501-0271

■ カレント自動車株式会社

[パーツプライ事業部] TEL: 026-214-9905

■ 辰巳屋興業株式会社

[東京支店] TEL: 03-3696-6101

■ 株式会社山形部品

[Y-PIT 天童] TEL: 023-674-0017

■ 高輪アールズ株式会社

[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式会社

[練馬営業所] TEL: 03-3904-5441

■ ニューエンバイヤ商事株式会社

[本社(東京都)] TEL: 03-5664-3533

■ SPK 株式会社

[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

■ 長坂ハロックス株式会社

[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

■ 福田部品株式会社

[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



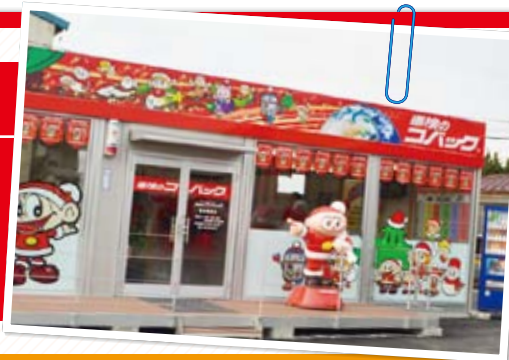
有限会社 マルニ興業

車検のコバック登米豊里店

宮城県登米市豊里町東待井下36-2

TEL 0225 - 98 - 5153

FAX 0225 - 98 - 5154



ホスピタリティを高め 最高のサービスを目指す

コバックをオープンさせるきっかけを 教えてください

元々は運送会社として平成4年に創業しました。2年前に自社工場を作りましたので、整備工場としての暦はまだまだ日が浅いです。震災の特需もあり、運送会社の方も含めて好調だったものの、いつまでも続くとは限りません。自社の車だけでなく、一般のお客様を対象に事業の方向転換をしなければ、今後は生き残るのが難しいと考えたからです。

具体的にはどういった不安ですか？

自社の仕事だけでは限界がありますし、既存客といっても数件程度でした。整備工場として生き残るにはこのままの状態では不可能です。一般のお客様を獲得していかなければいけません。しかし、弊社は後発で、ノウハウも無ければ、サービス業としての質も低



かった点などが不安でした。

その不安はコバックに加盟して払拭 されましたか？

本部に見学へ行き、4月から研修を受けてじっくりと店作りをしました。正直にいいますと、ゼロからのスタートでしたので、不安と期待の両方がありました。オープンキャンペーンで確かな実績が出ましたので、一気に期待が確信に変わりました。

ところで、何故コバックだったのですか？

コバサン太のイメージの良さ、ノウハウの蓄積や日々進化するサービス業としての考え方など、どれを取ってもコバックが1番だと思ったからです。整備工場が車検で成功するために開発された接客対応やチラシの打ち方など素晴らしいと思います。

コバックに加盟して何が一番変わりましたか？

お店の雰囲気明るくなりました。今までと違い社員にもサービス業としての自覚を持たせ、接客対応を心がけるようになりました。その結果として入り易いお店になったと思います。店舗自体のレイアウトなども女性の意見を多く取り入れたのが良かったと思



二階堂豊和取締役

ます。

コバックを他の同業者に紹介する としたらどのように紹介しますか？

これまで地元になかったサービスが展開出来る絶好のチャンスだと紹介したいです。どうしても地方ですと、多くのサービスを受けられるわけではありません。今までの当たり前から進化したサービス業になることが出来ると伝えたいです。

今後の予定を教えてください

半径8キロの商圈の20%を獲得しても年間1,600台と出ておりますが、年間車検台数2,000台を目指してまいります。そのために社員のスキルアップそして、サービス業としての心構え、コバックマインドを持った対応を高めていきます。ゆくゆくは多店舗展開も考えており、現在のオープンスタッフがそれぞれの店舗の店長となることを期待し、更なる発展を目指していきます。(回答者・二階堂豊和取締役)



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





特集

- page03 イベントリポート
東京オートサロン2017 
- page06 隣の芝生は何色だ? 特別編
主婦の働く場を創る株マミーゴーに自動車業界の現状を聞く
- page14 異業種に聞く商売のヒント
自転車修理のサイクルメンテナンス(サイメン)
- page32 個人向けリース 7MAX を導入し基盤顧客の創出を目指す
株式会社リライトガレージ

自動車整備

- page10 コバック導入店レポート
車検のコバック登米豊里店 (有限会社マルニ興業)
- page12 故障診断整備のススメ
診断のキホンは勉強である
- page17 整備工場のためのインターネット活用講座

お役立ち情報・コラム

- page16 こんな風景見たことありませんCar?
- page18 あいおいニッセイ同和自動車研究所
技術セミナーのご案内
- page20 誌上編集部ブログ 
- page24 内海正人先生の労務相談室 
- page26 リサイクルパーツのページ

製品関連他

- page31 読者プレゼント

お詫びと訂正

本誌2017年1月号のオルタライフの広告におきまして、代理店の電話番号に誤りがございました。アポロリテイリング(株)の受付窓口が「TEL:022-267-3125」となっていますが、正しくは「TEL:048-497-0997」です。ここに訂正させていただくと共に、アポロリテイリング並びにオルタライフの関係各位の皆さまにこの場をお借りしてお詫び申し上げます。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。

せいび界編集長 八木 正純

該当ページ 2017年1月号35ページ 右下

誤 TEL:022-267-3125 → 正 TEL:048-497-0997

せいび界

2017年2月号

平成29年1月25日発行

(毎月25日発行)

通巻614号(第48巻・第2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: 榎原 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

株式会社丸徳商会

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

診断のキホンは勉強である

長く「故障診断整備のススメ」を執筆してきましたが、今さらながら今回はスキャンツールの基本について触れてみたいと思います。

スキャンツールはズバリ「故障コードを読み取る道具」です。内包する問題を故障コードという形で明確化することが出来ます。その故障コードは車に搭載されているECUにメモリーされていて、それをスキャンツールで読み出しています。つまり、スキャンツールが故障診断をしているのではなく、クルマに搭載されている「自己診断機能」を使って故障を検出しているということになります。

■ 自己診断機能

自己診断とは、クルマに搭載されているECUがクルマ自体を監視し、不具合が起こると、ECUにメモリーすると共に、メーター内のチェックランプを点灯させてドライバーに知らせる機能のことで、我々はそれを手がかりにして、故障診断を進めてゆくの。ですが、監視しているとは言っても全てのシステムやコンポーネントを見ているわけではありませぬので、個別に診断が必要なケースも

あります。また、最新のクルマほどコンピューター化が進んでいるので、自己診断も進んでいます。そして、スキャンツール側もクルマと通信するためにはメーカーや車種、システムによってコンピューターとやり取りする言語が違ったりするので、バージョンアップが必要です。逆にバージョンアップをしなければクルマと繋がらないという現象が起きるのです。

■ 考える力

故障コードについてもピンポイントで「〇〇センサー不良」と出る場合と「〇〇系統」と出る場合があります。こういった場合はメカニックの考える力が求められます。この考える力というのはシステム全体を理解していて、故障コードから怪しい部位を推測して確認できることを指します。つまり、「勘」というものに道筋を立てることが考える力になります。

■ 具体例 P0171 混合気リーン異常

例えば「P0171 混合気リーン異常」と出た場合、何らかの理由で混合気が薄くなっていることが分かります。この故障コードから幾つかの原因が考えられま

す。

- ① 何処かで2次エアを吸い込んでいる
- ② インジェクターが詰まり気味で適切な噴射量が出ていない
- ③ 何らかの理由で燃圧が下がっている
- ④ エアマスメーターが狂って正確な吸入空気量を計測していない
- ⑤ O₂センサーが狂って噴射時間が短くなっている
- ⑥ 冷却水温センサーの狂い
- ⑦ エンジンの機械的故障

などが考えられます。

以上のことからスキャンツールの使い方のみならず、対象車両の制御システムを勉強する必要があります。そして、現代の車両を修理、メンテナンスするためには必ず勉強が必要です。このことを忘れずにクルマそしてスキャンツールに触れていきましょう。

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
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



異業種に聞く 商売のヒント

機械、工業製品はメンテナンスが必要である。これは自動車アフターマーケットでは常識であり、事実、車検整備やオイル交換など様々なメンテナンスを行っている。しかも、個人、法人など大小合わせ9万軒の整備工場、つまり自動車をメンテナンスすることが出来る場所が日本全国に存在する。では、日常的に庶民の移動手段の1つとして親しまれている自転車はどうだろうか？

サイクルメンテナンス（飯倉清 代表以下、サイメン）は自転車のメンテナンス専門店である。創業（1992年）当



時は自転車のメンテナンスを出張で行っていた経緯を持ち、現在ではスクールやDVD製作などを手がけている。

出張修理からスクール開設へ

「創業時は出張修理を行っており、パンク修理や日常的なブレーキ点検などをメインにしていました。お客さまは1軒で大体3台から5台ほど保有していました。現在と違ってインターネットもまだまだこれからという時代でしたので、タウンページなどに広告を掲載し、口コミなどで広まりました。扱うものは「ママチャリ」と呼ばれる自転車が多かったです。自転車のメンテナンスは特にこれといった資格も無く、誰にでも出来ます。ですが、メンテナンスの専門家は決して多くはありませんでした。で

すので、メンテナンスの技術や知識などは全て独学によるものです。創業後、軌道に乗ってからはビジネスモデルの1つとして多くの人にノウハウを教え、出張修理というビジネスモデルから撤退していきました。その後はというと、ロードバイクの修理や組み方などのスクールを開設しました」と飯倉代表は語る。

現在のサイメンは商圏やターゲットを絞った戦略を打ち出しているという。自動車産業でも商圏、つまりターゲットを絞った専門店や先鋭化した工場（1月号掲載小山自動車参照）などは生き残るべくして生き残る工場とも言える。なぜならば、その工場でなければいけない理由があるからである。サイメンの場合も他社で行っていないことを続けていたからこそ、自転車業界内外に問わず注目されている。また、サイメンの利用者の多くは「最後の駆け込み寺」という言葉を口にする。事実、それに

対して飯倉代表は「ウチで直せなければ他でも直せない」と技術者としての誇りも見せる。

好きが高じて現在の姿に

「元々、自転車が好きでしたので、私自身は知識や技術の習得に苦はありませんでした。ですが、ただ好きなかただけでは人の心には突き刺さりません。記憶に残るようなことをしていかなければならないと思って始めたのが動画の撮影です。定期的に動画をインターネット上にアップしております。この試みがさらに詳しく解説したDVDの販売に繋がるなど、良い材料になっています」と飯倉代表。

DVDの販売は現在のサイメンを支える収入源の一つと言っても過言では無い。しかもこのDVDがファンの間では非常に好評であり、既に数万本の単位で販売されている。動画撮影し、用途別に詳細のメンテナンス方法などをDVD化する、別にこれは自動車でも起こりうることである。出版社が手がけることも多々あるが、〇〇自動車監修などといった注釈が入っていることが多い(実は編集部でもDVD販売を行っており、好調な売上を記録したこともある)。なお、スクールには100人以上のメンバーがおり、不定期に人が出入りするという。

サイメンの魅力

編集部では自転車に対する知識はほとんど無いことを前提に書くが、サイメンは技術屋としての魅力にあふれる店舗である。まず、工具の状態が素晴らしい。整理整頓がされた作業スペースは徹底した効率化が図られているに違いない。



「自分がせっかちだから直ぐに欲しい工具が無いと困るじゃないですか。ケミカルに関してもある程度一定の品質のケミカルを使い続けることは作業のプレを無くせます」と語る飯倉代表は職人の姿そのものである。備え付けられた工具の4割以上が既に絶版の専用工具であるなど、自社でしか直せないという発言も頷ける背景が垣間見られた。

サイメンから学ぶことは

サイメンはメンテナンスをメインに、ロードバイクの組み方をレクチャーするスクール以外にも、専用工具などを使える空間を提供するといったサービスもある。『自転車が好きだが自分の工具もなく、スペースも無い、知識も曖昧である』といったユーザーには最適な空間といえる。ひとたび足を踏み込めば工具や消耗品など、自転車のことを知らない人でも心を躍らせることだろう。自動車と同じようなことをやろうとすると空間の問題、費用対効果の問題、本業から逸脱するなど、簡単にはいかないだろう。だが、工具の整理整

頓や作業場の美化作業などは『魅せる整備』という新しい価値を創造できるのではないだろうか。

その結果、キレイな作業場で日常の整備風景を撮影するのはどうだろうか。実際に多くの自動車整備工場がyoutubeといった動画投稿サイトに個人、法人を問わず動画投稿を行っている。これは自社の信用、信頼を勝ち得る最新の方法の一つであると言える。

自転車は法定点検や車検は無く、自動車業界に比べ単価も決して高くはない(ちなみにサイメンの工賃は1時間9,000円のレバレート)。逆に自動車業界は顧客の絶対数が多いからこそ、その多くの顧客に広く開けた店舗作りをすることも求められるのではないだろうか。

サイクルメンテナンス

東京都新宿区西新宿4-27-4
TEL 070-5012-0167
FAX 03-3378-8305
HP <http://sai-men.com/>
代表者 飯倉 清

こんな風景

見たことありません

Car?

written by 小平 拓実
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。

趣味がなければダメですか？

—いかがでしょうか。かなり広くて、色々載せられると好評なのです。

—ん〜、これってゴルフバッグは3つ積めるかな？

—ええーと、カタログ上では4つ積めることになっています。ただ、ゴルフバッグにも、大きさなどもあるでしょうから、ちょっと……。

—ふ〜ん、そう。

コミュニケーションが難しい。お客さまとの会話を盛り上げられない。せっかく良いきっかけをくれたのにチャンスを活かせず、会話が途切れて、盛り下がる。だってゴルフの話は良く分からないから、話を膨らますことなんてできません。

同じ趣味のお客さまなら大丈夫。サッカーならばちょっと古い話でも、最新の情報でも盛り上がる。しかし、サッカー好きのお客さまはひとにぎり。多趣味でなければダメですか？新聞雑誌、テレビに映画、いったいどこまで調べればお客さまのお話を盛り上げることができますか？

盛り上げたいのは何のため？ゴルフの話をしたかった？ゴルフの話はきっかけのひとつ。ゴルフの話そのものでなく、ゴルフには誰とどこまで出掛けるのか。趣味

を通じて、どのように車を使うのか。そのように話を盛り上げたかったはず。趣味だけで盛り上げるのは大変。それだけの知識が必要だから。

その話は相手の土俵。自分が話さなくても大丈夫。私たちは私たちの土俵の話をしよう。その趣味でどんな風に車を使うのかを聴いて、話を盛り上げよう。

そのためのポイント「復唱質問」で、話を展開していこう。お客さまからいただいたきっかけの話をしっかり復唱し、その言葉を使って質問しよう。無理な転換や無視ではない、自然な流れで車の使い方へ。

—ゴルフですか？結構行かれるんですか？何人くらいで行くことが多いのですか？

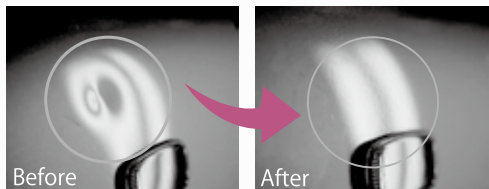
—まあ、月に2回くらいかな。部下を拾って2〜3人で行くことが多いかな。

—そうですか。部下の方と行かれるんですね。すると、やはり運転のし易さとかも大事ですよ。どの辺りのゴルフ場へ行くことが多いのですか？……

ゴルフをしていなければ、スコアやスイングの話をするのも難しい。しかし、車の使い方なら大丈夫。どこへ行くのか、誰と乗るのか、どんな風に使いたいのか、車の使用シーンで盛り上がる。復唱質問で、自然に会話を車の用途へ。会話も商談も盛り上がる。

車のへこみを塗らずに直す画期的自動車修理法

デントリペアで独立開業



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

まずは無料の資料を請求→



お客様に感動を与え続けられる職人を育成する。

日本デントショップネットワーク本部
テックトレーディング株式会社

デントリペア体験入学 随時受付中！

Web <http://www.dent-shop.com>

0120-703-853



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営み、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>

整備工場もクルマを売る時代

今まで、中古車販売店は販売台数の増加を追い求め、整備工場は車検入庫数を競い合ってきました。大手やフランチャイズがシェアを伸ばし、より多くの車販売台数や車検入庫を獲得した会社が強者として君臨してきましたが、これからは「地域密着」が重要です。整備工場は、規模や車検台数を追い求めるのではなく、地域顧客をさらに大切にすることを重要で

顧客の数をいかに増やすか

これからは、毎月の車検台数を目標にするのではなく「顧客数」も目標にすると、今までとは違う世界が見えてきます。これからの整備工場は、顧客をいかに満足させてその総数を増やすか、つまり「顧客の困った」をいかに満足に解決できるかが、顧客満足度を高めることにつながります。

ではどうやって高めるか？ 一番分かりやすいのが、整備工場もクルマを売ることです。信頼できる自動車整備工場が仕入れたクルマや、ベテランメカニックが目利きしたクルマなら、顧客も安心して購入することができます。整備工場も、「顧客の困った」を解決するため、整備工場という信頼の軸を中心に、車両販売では自動車保険も提案する、今まで億劫で後手に回っていたこれらサービスを積極的に取り入れて「自動車のことなら全て〇〇自動車の△△さんに任せている」というお客さまを1人ずつ増やす。

そして、その1人の顧客に次のお客さまを1人ご紹介頂き、そのお客さまを顧客に育てる。これらの顧客を増やすサイクルを地道に続けていけば、お客さまの数はす

ぐに倍になります。一見すると面倒で手間のかかるサービスを提供し続けることで、気づいた時には、あなたの周りには多くのお客さまが居る…という環境を作り上げることができるのです。

整備工場も整備以外のカーライフもサポートできるようにするべきです。これからは「サザエさん」でいうところの三河屋のような会社が好まれる時代になります。サザエさんの三河屋は、顧客の御用聞きに徹底することで地域で安定したビジネスを行っています。高度成長期からバブル時代には目も向けられなかった御用聞きモデルが、これからの時代には有効なのです。

インターネットがあなたの会社を救う！

繰り返しになりますが、整備工場もクルマを売ることです。中古車販売店に整備工場を併設させるのではありません。整備工場がクルマも売っている、というシチュエーションが強いのです。整備工場がクルマを売るのに役に立つのがインターネットです。インターネットを上手に活用することで、大きなコストを掛けずに販売情報を提供することができます。ホームページを制作してお店の情報を正しく伝え、ブログやFacebookを活用してあなたのお店の情報を拡散します。

たったこれだけで、あなたの会社もお客さまに選ばれる会社になるのです。ぜひ今年はインターネットを活用する施策を考えてみてくださいね！

「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

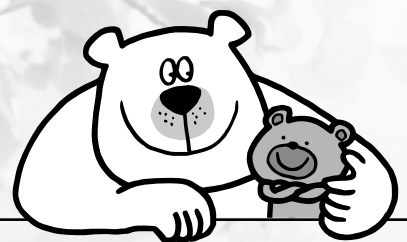


●修復不可の車 ●過走行車 ●事故車 ●不動車・低年式車 ●車検切れ ●水没車



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



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



シンプルパネルリペアセミナー (BP内製化プログラム③)

3月9日～3月10日 (2日間)
定員8名
埼玉センター開催
申込締切日:2/23(木)

10万円程度のすりキズ、凹みキズ、熱歪みの出やすいパネルの修理方法を習得できるセミナーです。

当社セミナーの「BP内製化プログラム①バンパー補修セミナー」「BP内製化プログラム②バンパー補修ステップアップセミナー」の継続研修として鋼板修理技術の習得を目指す方や、钣金塗装時の熱歪みでお悩みの方にオススメのセミナーです。

また、塗装は出来るが小規模の钣金も覚えたいとお考えの方にも、新技法を用いて修理技術を学べるセミナー

としてご利用いただけます。

昨今の外板パネルは薄く、プレスラインも少ないことから歪みが出やすい構造となっています。熱歪みの出やすい外板パネルのスリキズや、線キズ、凹みの修理を当社独自の修理技法で学ぶことができます。

BP内製化プログラム①②③を継続学習していただければ、収益を上げながら技能習得ができ、内製化が可能となります。

《講師の声》

新しい視点から生まれた技法ですので短時間で技術習得ができ、钣金経験者の方の技術の幅が広がります。当社独自の技法を学んでいただき、収益向上、BP内製化に繋がっていただければと思います。



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



外板パネル修正セミナー
レベルアップコース

3月7日～3月9日(3日間)
定員6名
東富士センター開催
申込締切日:2/21(火)

钣金初心者や外板パネル修正セミナー基礎コース修了者を対象にした『パネル端部やプレスラインを含む損傷等、難易度の高い部位の修正作業に必要な知識・技術を習得するセミナー』です。

3日間のスケジュールで、座学と実習を交えながら実施します。実習で

は、基礎を再確認した後に、部位毎の損傷特性や修正の手順を、理論的に分かりやすく解説していきます。初心者の方でもより実践的な技術習得が可能となります。

基礎知識・技術を理解していることが前提ですので、基礎コース終了後に受講していただくと、より理解が深まります。



《講師の声》

外板钣金は「見習い」「勘やコツ」など経験主体で、技術習得に時間がかかると言われていました。当セミナーでは、構造による損傷特性・工程毎の目的・理論などを理解した上で作業していただきます。安心して受講してください。



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/>

誌上編集部ブログ

本コーナーは本誌編集部が日々の活動を通じて感じたことを綴るコーナーです。

絆の強さのありがたみ

雑誌の内容、誰が問い合わせる？

平均すると半年に一度ぐらいだろうか、雑誌の内容についての問い合わせが編集部へ寄せられる。それ自体は何ら珍しいことではない。問題なのは、誰が連絡してくるかなのである。

本誌はフリーペーパーという性格上、個別に販売・発送することはできないため、全国各地の業者と提携して配布していただいている。問い合わせの3件に1件ぐらいは、読者ではなくこの配布協力業者によるものなのである。

しかし、こうした代行問い合わせがある度に、私はどうしても違和感を覚えずにはいられない。というのも、発行しているのはせいび広報社なのだから、中身に関する問い合わせは直接編集部に来るものではないのか？間に立つ業者に連絡したところで、編集した本人ではないのだから解決することはまずないのに、なぜ直接連絡して来ないのだろう？と思うのである。

困った時は頼れる人を頼るのが人間だ

そこでこんな仮説を立ててみた。例えば、店頭で何か商品を購入して、その商品に不具合があった場合、すぐにメーカーに問い合わせるだろうか？交換にせよ、修理にせよ、メーカーに問い合わせれば、どうしても一定の時間がかかってしまう。そもそもコンタクトを取る時点で、商品を購入したのが土日祝日であれば、メーカーの営業時間外だったりして、さらに待たされることすらある。

これに対し、購入した店に相談すれば、その場で交換となるケースがほとんどで、待たされるストレ

スもない。

この場合、表面上、購入者は、せっかく購入した商品が使えないという状態を、一刻も早く解消したいという欲求があり、その最適な対象として購入店に駆け込んだと分析できる。

さらに踏み込めば、実は購入者と店、特に今回取り上げた読者と配布業者には太い信頼関係があり、「あの店で購入した商品なのだから」「あの会社から受け取った雑誌なのだから」という思いを抱いて、自身の困りごとを解消してもらおうと駆け込んだのではないだろうか。信頼の裏づけとも言える。

お客さまからの厚い信頼ありますか？

これを踏まえて、読者の皆さんに自社の状況を考えていただきたい。御社には、自社のことを支持してくれる、頼りにしてくれるお客さま＝ファンがどれだけいらっしゃるだろうか？

釈迦に説法かもしれないが、今後ますます厳しくなっていく自動車アフターマーケットである。人口も、それに連動して保有台数も減少が見込まれる中で、自社が生き残りさらには勝ち残っていくためには、こうした厚い信頼関係で結ばれたお客さまをどれだけ確保できるかがカギを握っている。

また、一方で、「かわいさ余って憎さ百倍」ということわざもあるように、一度信頼を失ってしまえば、自社に向けられた「好き」が「嫌い」に転じてしまい、二度と自社には戻ってこない可能性すらあることも肝に銘じておかなければならない。

自社の力を既存客フォローに割くのか、新規客獲得に割くのか、あるいはどのタイミングで既存客フォローだけに集中するのか決断するのはなかなか難しい。一つの判断材料としては……弊社が毎年5月末に発行する「経営戦略データ」をヒントにしていただきたい（とさりげなくPR）。 (Z)

ステンレスパイプマフラー

高品質なSUS304ステンレス&TIG溶接!

商品ラインアップ

GRX125・マークX
(17410-31440)

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

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

ZNE14G・ウィッシュ
(17420-22081)

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

雪の多い地域でも純正と同じ品質の
錆びないステンレス製のマフラーを制作

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

株式会社 共伸商会

新潟県新潟市北区樋ノ入1389-3

TEL: 025-386-1555

AUTO TENSIONER

リブエース・エコとのセットで快適な走行空間を

地球に優しい エコなアイテム

国内純正品シェアNO.1

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

オートテンショナ
AUTO TENSIONER

BANDO バンドー化学株式会社

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

自動車業界関係者必見! 明日の商売のヒントがココに!

入場料¥1,000が無料!
Webから
来場者
事前登録
受付中!

International Auto Aftermarket EXPO 2017

第15回 国際オートアフターマーケット EXPO 2017

— Portal to the Asian Market —

会期 2017年3月15日(水)～17日(金)
10:00～17:00 (最終日のみ16:00まで)

会場 東京ビッグサイト 西3・4ホール

国際オートアフターマーケットEXPO2017の中から、必聴のセミナーをダイジェストで紹介!

自動車流通

C-31 3/17(水) | 第1部 10:30～11:30▶セミナー会場C | 第2部 11:45～12:45▶セミナー会場C

事前料¥3,000(税込) 当日5,000円

【第3回】自動車流通サミット

未使用車の販売や個人向けリースの台頭など、自動車の流通を取り巻くトレンドは刻一刻と変化しています。中古車の販売・買取からはじまりオークション、輸出など様々なレイヤーで影響が出ており、アフターマーケット事業者は次のビジネスとして注目をしている現状です。流通業界において著名な事業者様からそれぞれの課題と今後の方向性をお話頂きます。



(モデレータ)
一般社団法人日本自動車購入協会 代表理事
株式会社カーセブンディベロップメント 代表取締役社長
井上 貴之 氏

株式会社カービュー
代表取締役社長
兵頭 裕 氏



株式会社エーサードライブスタイル
代表取締役社長
間瀬 文雄 氏



株式会社ネクステージ
営業促進部
執行役員
磯貝 哲也 氏



株式会社フロコポーション
代表取締役
神谷 健司 氏



株式会社ウェクルー
代表取締役社長
藤島 義琢 氏



一般社団法人
日本中古自動車販売協会連合会
理事・事務局長代行
山下 晋 氏



株式会社クレドマーケティングパートナーズ
ネットビジネス部
プロダクトマネージャー 新設課
立花 雄樹 氏



株式会社アプコミュニケーションズ
代表取締役社長
谷口 政人 氏



オートアフターマーケットサミット

C-21 3/16(火) | 10:30～12:15▶セミナー会場C

事前料¥3,000(税込) 当日5,000円

オートアフターマーケットサミット2017

従来の業界の枠組みを超えて、車体整備業界、車両整備業界、小売用品業界よりアフターマーケット業界を見据えて、それぞれの立場で現状の課題を提示頂きます。また、業界全体の活性化をはかるために、今後の方向性などを具体的にお話頂きます。



BSサミット事業協同組合
理事長
オートアフターマーケット連絡協議会
会長
磯部 君男 氏



全日本ロータス同友会
常任相談役
次世代オートアフターマーケット研究会
代表
室谷 眞一 氏



株式会社オートボックス
相談役
オートアフターマーケット活性化連合
代表
住野 公一 氏

自動車補修部品

C-11 3/15(水) | 10:30～12:15▶セミナー会場C

事前料¥3,000(税込) 当日5,000円

自動車補修部品ビジネスフォーラム

自動車補修部品流通における様々なトレンドや課題を、補修部品に関わる有識者に色々な角度から、それぞれの現状と今後の展望などをお話頂きます。

一般社団法人 日本自動車部品工業会
知的財産部 部長
酒井 紀夫 氏



日本自動車部品協会
理事長
青木 乙彦 氏



日本自動車用品・
部品アフターマーケット振興会
副会長
高瀬 嶺生 氏



リビルド工業会全国連合会
会長
深澤 広司 氏



カーティイテリング

B-22 3/16(火) | 11:45～12:30▶セミナー会場B

事前料¥1,000(税込) 当日2,000円

田舎の洗車店が、
なぜ「世界19か国800店舗」の
施工店ネットワークを実現できたのか?

中国、韓国、台湾、香港、タイ、マレーシア、ブルネイ、ベトナム、フィリピン、オーストラリア、インド、パキスタン、UAE、モザン、サウジアラビア、エストニア、イギリス、フランス、ウガンダ にパートナーをもち、現在も月に70～80件の取引希望が殺到する理由を事例を用いてご紹介。
相原 浩 氏



女性集客

C-12 3/15(水) | 13:00～13:45▶セミナー会場C

事前料¥1,000(税込) 当日2,000円

女性客が集まる店づくり

女性客が集まる店づくりについて、女性(経営者、管理職、リーダー等)の視点で取り組んでいる事例をご紹介致します。女性客を集めるためには、女性の活用は不可欠です。好事例を元に女性客が好む様々なポイントと女性の視点で見るアフターマーケットの現状をお伝えします。
野崎 幸恵 氏



株式会社TMコーポレーション
総合管理室 MISセンター長
野崎 幸恵 氏

保険

B-31 3/17(水) | 10:30～11:15▶セミナー会場B

事前料¥1,000(税込) 当日2,000円

お客様に「更改したい」と思わせる代理店の「CS」とは?

自動車保険は契約奪取がゴールではない。事故発生時にこそその真価が問われる。対応がずさんであれば契約者はあつという間に去っていく。顧客の立場に立った親身な対応は未永い信頼関係につながっていく。契約者にとって真のCSとはなにか? 数々の事故処理トラブルや初動対応の甘さによる理不尽な不払いの実例を挙げながら探る。
柳原 三佳 氏



ジャーナリスト
柳原 三佳 氏

日時・タイトル・講師・内容については変更になる場合があります。参加申込・最新情報はWEBサイトよりご確認ください。

IAAE公式WEBサイト

IAAE 検索

http://www.iaae-jp.com



【お問い合わせ先】 国際オートアフターマーケットEXPO 運営事務局
〒104-0045 東京都中央区築地3-3-2 NEWS築地9F (株)ジェイシーレゾナンス内
TEL.03-5565-1642 (受付時間) 月～金 10:00～17:00 FAX.03-5565-6909

WEBサイトから事前登録で入場無料! 今すぐアクセス!

読者アンケート（プレゼント応募用）

締切

2017年2月28日（火）※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

◆ 新車販売をしていますか？（いずれかに○）

している ・ していない

◆ 上記で「している」と答えた方、販売する際、自社で(社外)カーナビを装着する割合は、新車販売台数全体に対して約何%でしょうか？

◆ 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

- イベントレポート 東京オートサロン2017
 異業種に聞く商売のヒント
 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
 個人向けリース7MAXを導入し 基盤顧客の創出を目指す

◎ 連載記事

- 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
 コパック導入店レポート
 誌上編集部ブログ
 リサイクルパーツのページ
 読者プレゼント

◆ 今後、掲載して欲しい記事は？（複数回答可）

- 自動車関連の行政情報
 最新の電子整備情報（スキャンツール等）
 新規顧客開拓について
 整備工場経営全般に関する情報
 車体整備に関する情報
 異業種のコラム
 生活のお役立ち情報
 4コマ・マンガなど
 その他

[]

◆ ご意見、ご感想をお寄せ下さい。

申込者情報

申込日 年 月 日

会社名		電話	
部署名		FAX	
氏名		年齢	歳
住所	〒□□□□-□□□□		
e-mail			

今後の新製品等のご案内等に利用させていただきます。
またメルマガ配信なども企画しております。ぜひご記入ください。

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!**

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	〒□□□-□□□□				



自動車リサイクルのページ automobile recycle

リサイクル業の仕事内容とパーツの重要性

本年もリサイクルパーツを上手に使い売上、粗利アップに貢献して頂ければと思います。さて、リサイクルパーツを生産しているいわゆるリサイクル業ですが、リサイクルパーツを生産する以外にも鉄素材の生産や海外への貿易、車両の販売など幅広くビジネスの輪を広げています。そんなリサイクル業の中で、リサイクルパーツの生産は非常に重視している分野なのです。

リサイクル業の仕事の一部

リサイクル業は皆様やオークションから車両を仕入れてきて部品に生産したり素材としたり、様々なリサイクルを行っております。最終的にはリサイクル率100%を目指すのですが、残念ながら全てのリサイクル業が100%

を達成出来ているわけではありません。とりわけリサイクルパーツとして販売出来る（十分に生産に時間をかけても利益が取れる）ものであれば生産を行います。在庫＝全て部品ではなく、鉄素材などにも分別されます。もちろん、鉄以外の部品も使われておりますので、それぞれを分別するのが重要な仕事であると言えます。その中でもとりわけ利益率が高いのが部品なのです。

パーツの重要性

一番のリサイクルはそのままの状態です。パーツ販売はそのままの状態（実際は洗浄などを行う）で取り付けることとなるので、リサイクルの本懐とも言えます。リサイク

ル業界も社会的責任を果たす上で重要な位置にパーツ販売を置いている背景が見えてくるとと思います。例えば、フロントガラスなどは中に使われている素材が接着剤として利用されるのですが、細かく砕くなど手間が掛かる上に大量に行わなければメリットが出ません。そういった意味でパーツ販売は買い手（整備工場）、売り手（リサイクル業）、使い手（エンドユーザー）全てに喜ばれると言えます。

パーツの金額のつけ方

とは言え、パーツの利益率が高いと言っても1万円で仕入れた軽自動車のドアを1枚1万円で売れたから利益率が高いのかと言えばそれは違います。もちろん売れるパーツであれば強気な値段をつけるお店もあると思いますが、実際には人件費や仕入れ、相場などを加味して値段はつけられます。もちろん、高年式になればなるほど高くなるのは、仕入れが高くなるからです。購入時に何と比較して高いかを考えることも大切です。ガラスやモニターが付けばリアゲートパネル単体であれば、新品よりも高くなるのが相場です。組み換え工賃や時間などと天秤に掛けて提案してみてもいいでしょうか？



お買い得クーポン

クーポンの有効期限は
平成 29 年 2 月 28 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要請しました!

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
SANKEI
自動車パーツ

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
TEL 0197-44-3531 (本社)
TEL 019-632-1336 (盛岡)

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

まかせて!!

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

リサイクルパーツ販売/廃車買取

ワクワクくるリサイクル

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

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 2 月 28 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 ☎ 048 - 570 - 5511

北埼玉を中心に県内5店舗
FAX 048 - 572 - 1217
www.marutoku-shokai.co.jp

株式会社 丸徳商会

▶ 埼玉県深谷市国済寺 500-3

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!

保証書付きの安心パック。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 ☎ 03 - 3736 - 0431

車の社会環境を考慮
FAX 03 - 3736 - 1301
www.yupic.co.jp

▶ 東京都大田区西蒲田6-36-11 西蒲田NSビル5F

株式会社 ユピック

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 ☎ 0739 - 84 - 2222

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

株式会社 紀南パーツ

▶ 和歌山県日高郡みなべ町山内5 6

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

あなたの愛車を、環境に配慮しながらいねいに解体、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 ☎ 0120 - 980 - 557

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!
FAX 0794 - 89 - 2019
www.118-2.com

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

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 ☎ 078 - 920 - 8280

高品質・低価格でピックアップ
FAX 078 - 918 - 1819
net-buhinkan@guitar.ocn.ne.jp

有限会社 上島商会

▶ 兵庫県明石市樽屋町9-2

CUPON 新品フロントガラス 業者・法人向け発送送料無料 (北海道・沖縄・離島除く)

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 ☎ 086 - 241 - 5678

リサイクルパーツ全品保証付で安心。
FAX 086 - 246 - 2322
www.momo-parts.jp

株式会社 桃太郎部品

▶ 岡山県岡山市北区今保577

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 ☎ 089 - 960 - 8382

リサイクル部品で地域社会に貢献
FAX 089 - 960 - 8386
masters-coltd.com

有限会社 マスターズ

▶ 愛媛県松山市中野町甲923番地

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

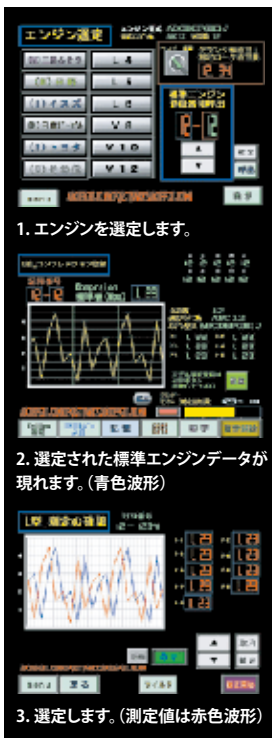


PAPATT 測太郎 ver.2.0

ぱ ぱ っ と そ ぐ 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。

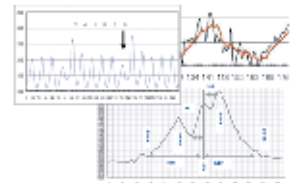
主な機能 エンジン圧縮比測定器 PAPATT 測太郎

● 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



読者プレゼント

応募締切 2017年2月28日(火) ※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!

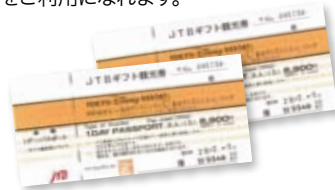
東京ディズニーリゾートのペアチケット引き換え券をプレゼント。本券をお近くのJTB店舗にお持ち頂き来場する日付を指定して1 DAY PASSPORT に交換してください。東京ディズニーランド、東京ディズニーシーどちらか一つのパークをご利用になれます。

※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/>



リサイクルパーツをお探しなら

全国ネットワークから欲しい部品を素早く検索!



見積り無料 全国発送



社会に貢献するリサイクル業

株式会社 福島リパーツ

お気軽にお問い合わせください。

024-946-1180

取り扱いパーツ

- エンジン
- 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
- ラジエーター
- 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
- スポイラー
- 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!!



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



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



個人向けリース 7MAXを導入し 基盤顧客の創出を目指す

株式会社リライトガレージ

個人向けリース7MAXを導入し基盤顧客の創出を目指す

目の前には桜島を眺める、鹿児島市の中央とも言える鹿児島市に(株)リライトガレージは店舗を構える。タイヤショップとして創業し、現在も変わらぬ姿を見せる。タイヤショップという側面以外にも輸入車の整備、販売を手がけ、ディーラーからの外注整備工場として法人向けの仕事もこなす。一般顧客は輸入車の顧客も多く、その技術力の高さに信頼を置いている。



「エンドユーザー様向けのサービスをより強化していこうと考え、以前より加盟していたジョイカルジャパンのいわゆる1万円リースである7MAXを取り扱うようになりました10月後半から販売を始め、11月単月では14台のリース販売に成功しました。これまでも中古車などの販売を行っていましたが、個人向けリースとなると支払い方法はもちろん、仕組みが異なるので、注意を払わなければなりません。そもそも7MAXは若年層に向けて販売するつもりでチラシなどを出したのですが、来店されるお客さまは思いのほか高齢者の方が多く、思わぬ誤算もありました。ですがどの年齢層のお客さまにとっても、良い商品だと私は考えております。事実、仕組みを理解されたお客さまにはやはり『良い商品だ』と好評です」と山田賢太郎営業本部長は語る。

昨今のいわゆるコミコミ1万円リース

商品は顧客の月額支払いが定額（ボーナス払い年2回有り）という点が非常に分かり易く好評だという。また、タウン誌に掲載することで主婦層の目に留まり受注に繋がるケースもあるという。また、チラシ以外にも広告を打つなど、周知活動に余念が無い。

7MAXを売り切る施策を打つ

車検屋で車検を受けることはあっても車は買わない、そんな顧客の心理を理解した店作りをしなければ顧客の心を掴むことは出来ない。

「チラシを見てお電話をされる方は殆どが懐疑的です。『本当に1万円で乗れるの?』と大体の方は聞いてきます。その不安を取り除くことが大切です。お電話では全てを説明仕切れませんので、1度来店されることを促します。そこで役に立つのがホームページなのです。スマホ



で直ぐに検索される方であれば分かると思いますが、ホームページでしっかりと7MAXを紹介してあるので、そこで一旦信用して頂けます。しかし、来店した後も気は抜けません。のぼりでの周知はもちろんですが、店舗が総出で7MAXを販売している雰囲気を作らなければなりません。チラシの内容と違うことをやっていると意味がありませんから。店舗にてきちんと説明を受ければ納得され契約を頂けております」と山田営業本部長。

7MAXに特化した店作りが顧客に信頼感を与える。元来、輸入車の取り扱いもあることで整備技術などにも高い評価を得ており、信用そして信頼も得られることが分かる。その実、ホームページを改装するなど、昨年からの事業変革に於いて新規顧客が増えているという。

JASを活用したリース販売が ジョイカルの強み

「ジョイカルジャパンのシステムであるJASがあります。これは新車の見積りをするのにとても便利なシステムで、このシステムがリース販売にも非常に活用出来るので助かっています。シンプルに作られているので分かりやすく、お客さまにも

説明がし易いのが好印象です。このJASを上手に使うとお客さまにリースの説明が出来ます。これも全国展開しているジョイカルジャパンというブランドがあるからこそ信用、信頼を得られるのだと思います」と山田営業本部長。

ジョイカルジャパンの武器は7MAXやハーフマックスといった販売方法以外にもある。その1つがシステムであるJASだ。本誌（2016年5月号）でも紹介したが、システムは使い切ってこそ意味がある。リライトガレージではジョイカルの仕組みそしてシステムを上手に使いきっている。

ストック収益である以上、 顧客を増やし育てていく

整備工場はストックビジネスである。いかに自社の基盤顧客を創るかが問われると言っても過言ではない。もちろん昨今の顧客囲い込み戦略を展開するディーラーなどを見れば分かる通り、メンテナンスパックなどがある例である。

「リースの場合、7年間という期間、お客さまとお付き合いが出来ます。もちろんその間の保険収益、乗り換え時期の再提案など様々な形が取れます。です

が、それだけでは整備工場は厳しくなってしまう。以前より販売は行っていますが、よりお客さまは減っていくでしょう。そういった際にお客さまと繋がっているかが問われます。今後はより整備主体の工場を目指していきます。整備工場の主たる収入源の1つ、車検ですが、それだけでは最早収益は上がり、だからと言って車販を直ぐに出来るかと言われるとソリューションを組むこと自体が難しいです。ジョイカルジャパンそして7MAXを活用し、車販を1つの入口として更なる顧客獲得を目指してまいります」と山田営業本部長。

リライトガレージでは7MAXでの年間販売120台を目標として設定しており、今後は車検拡大を検討しているなど、更なる事業発展を目指していく。生き残る整備工場から勝ち残る整備工場へと進化していくその背景には勝ち残る明確な意思が必要だ。リライトガレージはそのビジョンを見出し更なる発展を目指す。



株式会社リライトガレージ

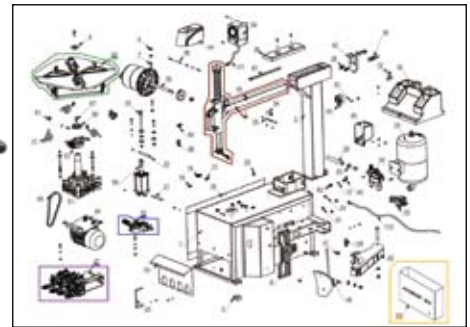
鹿児島県鹿児島市住吉町 12-20
TEL : 099-219-3380

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



部品発注も詳細にできる安心設計



通常販売価格 455,238 円

1台 初荷特価 **400,000円**

最大 **22** インチ 対応

■ 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

ホームページで簡単部品注文

オルタライフ

検索

■ 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

ITEM	部品番号	部 品 名	QT.Y	価 格
1	CT-Y-5210000	ターンテーブル	1	45,000
2	CT-Y-5220000	プリングプレート	4	3,400
3	CT-Y-5230000	ブラケット	2	4,400
4	CT-Y-5240000	シリンドア ASSEMBLY	2	27,750
5	CT-Y-0200001	プレスプレート	2	2,600
6	CT-Y-0320000	サイドカバー	4	7,000
7	CT-Y-0150000	スクエアプレート	1	6,700
9	CT-Y-5200001	ターンテーブルインチゲージ	2	1,470
10	CT-Y-4100001	クランプスペーサー	4	2,400
11	CT-Y-0100002	クランプ	4	7,700
12	GB894.1-65	リング	1	2,500
20	double-union	ダブルユニオン	1	2,800
21	single-union	シングルユニオン	1	2,000

代理店

■ 株式会社北海道

■ 中村オートパーツ株式会社

【本社】 TEL:03-3904-5441

■ 株式会社宮田自動車商会

【営業支援部工具課】 TEL:011-210-6221

■ 株式会社

【本社】 TEL:028-658-1230

■ 株式会社アクアプラス

【本社】 TEL:079-287-8020

■ 株式会社シーエス

【本社】 TEL:084-982-5566

■ 株式会社前田 AURTRY 仕様

【東北支店】 TEL:022-258-6891

【東京支店】 TEL:03-3298-4612

【名古屋支店】 TEL:052-871-1801

【大阪支店】 TEL:06-6748-9440

【広島支店】 TEL:082-277-9411

【九州支店】 TEL:092-471-1191

■ 株式会社大塚刷毛製造

【仙台支店】 TEL:022-390-0711

【東京支店】 TEL:03-3357-4316

【名古屋支店】 TEL:052-909-5255

【大阪支店】 TEL:06-6462-8011

【九州支店】 TEL:092-473-6511

■ 株式会社アポロリテリング

【受付窓口】 TEL:048-497-0997

・北海道営業所

・南関東営業所

・東海北陸営業所

・中四国営業所

・東北営業所

・北関東営業所

・関西営業所

・九州営業所



株式会社オルタライフ

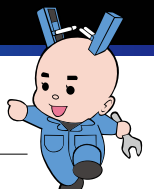
〒335-0034 埼玉県戸田市笹目 8-15-1 TEL 048-449-6570 (代表) FAX 048-421-3266

古物商 < 第 30555080781 号 > / 動物商標一般販売第 20 届保登 < 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 < 匡史 第 708 号 >

Website: <http://altlife.jp>

オルタライフ

検索



おるちゃん®

FOR AUTOSHOP AND REPAIRSHOP

事業者様の様々な課題の
解決をめざして。

熟練技術がつまってる。

整備業・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

〒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

環境配慮型製品シリーズ

RETAN PG ECO series

レタンPGエコ シリーズ



環境対応

両立



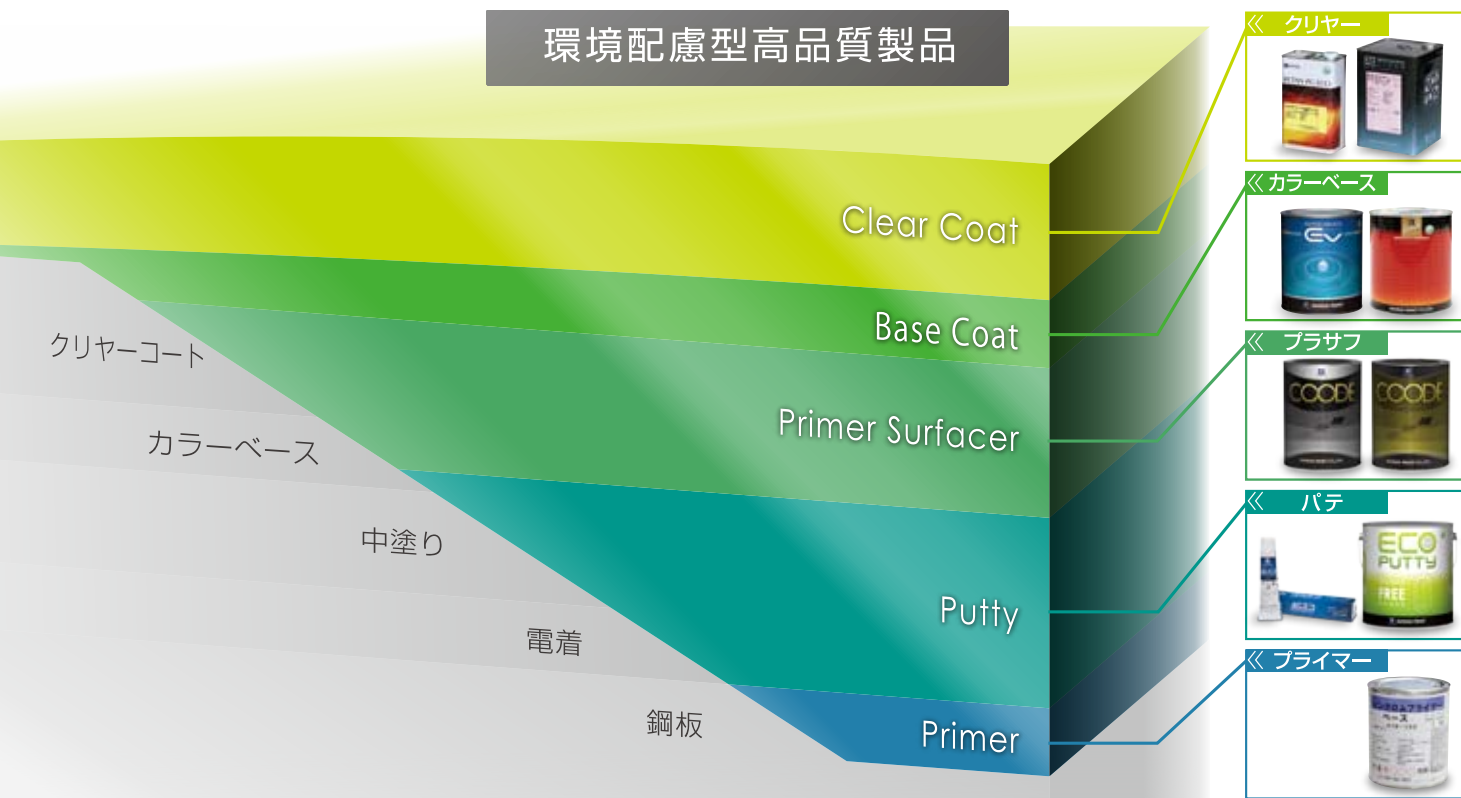
作業効率向上

世界的な地球環境保全への関心の高まりから、自動車補修用塗料も環境配慮型塗料への対応が必要になってきています。

関西ペイントは、こうした動向を踏まえいち早くニーズに対応し、地球環境にやさしい製品の開発とシステムの提供に努めています。

環境配慮型製品「レタンPGエコシリーズ」は、「環境対応」と「作業効率向上」を両立させた塗装システムです。

環境配慮型高品質製品



「レタンPGエコシリーズ」は、PRTR制度と、特化則に対応しています。