

お得なケーポン載ってます! P.27~

# せんび具

10

業界初!フリーペーパー

|FREE PAPER |ご自由にお持ち帰りください。

¥0

**OCTOBER.2017 VOL.623** 

平成29年10月号(毎月25日発行)平成29年9月25日発行/通巻623号(第48巻·第11号)

2017 自動車業界誌広報協力会

> MAC TOOLSを 選ぶには理由がある

精度の高い仕事は、いい工具でさらに 磨きがかかる。それがプロのこだわり。

MAL.
TOOLS

**GREAT TO WORK WITH™** 



### 高品質

クローバーターボの ターボチャージャーは、 IHIの純正部品を 使用しています。

クローバーターボの ターボチャージャーは、 IHIの厳格な品質基準に 基づいた独自基準で 製造しています。

### ズナブル プライス

クローバーターボの ターボチャージャーは、 IHIグループ企業だから、 高品質でもリーズナブルな 価格を実現します。

### サポート

クローバーターボはターボ チャージャーのプロフェッショナル。 技術的・専門的なアドバイスも 可能です。是非お気軽に ご相談下さい。

# ターボチャージャーのプロフェッショナル

# HIグループの「クローバータ



### BLUE LABEL

リーズナブルな価格設定の 自社設計新品ターボチャージャー。 ブルーラベル。

高品質なオリジナル新品ターボチャージャー。 新品でも購入しやすい価格を実現しました。

ニーズに **3つのグレード** 合わせた



### GREEN LABEL

品質と価格を高次元でバランスさせた リマニターボチャージャー。 グリーンラベル。

ターボチャージャーの心臓部である回転体(セ ンターセクション)に新品部品を使用。タービン ハウジングやコンプレッサーハウジング等には 再生部品を使用し製造された、リマニターボ チャージャー。IHIの厳格な品質基準と同等の 独自基準に基づいて製造されたグリーンラベ ル製品は、新品同等の性能を発揮します。



### SILVER LABEL

コストパフォーマンス重視の リマニターボチャージャー。 シルバーラベル。

消耗品以外の部品に再生部品を使用し、徹底し たコストダウンを実現したリマニターボチャー ジャー。再生部品には、IHIの厳格な品質基準と 同等の独自基準に基づき厳しい検査に合格し た物だけを使用。品質面に関しても安心してご 使用いただけます。





### 特徴的な販売方法を取るマックツールズ

今を遡ること80年、1938年に、7人の男性 により世界最高のツールを製造するという共通の 目標を掲げ、アメリカのオハイオ州で産声を上げ た。その後、1963年にMAC TOOLS社に正式 名称を変更し、現在の営業スタイルに落とし込ま れていった。現在、MAC TOOLSは42,000品 目を超える製品ラインを有しており、ディストリビ ューター販売担当者による直接販売アプローチ (MAC-VAN) を採用している。 いわゆるマックバ ンと呼ばれる車両で、整備工場に訪問し工具か ら消耗品などの販売を行うスタイルをとっている。

### ハイエンドな思考の基作られたツール

1938年から培ったMAC TOOLSの優れた品 質、価格、サービスの哲学は今も変わらず、その 企業精神は、今日の自動車用工具や機器ビジネ スのリーダーと言っても過言ではない。その後 1980年にSTANLEYグループの一員となり、 2010年に現在の「Stanley Black & Decker」 と変化を遂げ、MAC TOOLSは、アメリカ・カ ナダ・ヨーロッパ・日本で80年間継続している プレミアムツールとなっている。

















### "TECHNOIL GROUP VAN"次に独立するのはあなたです。 テクノイル・グループ・バンで、世界の逸品をユーザーに届けてください。

世界の逸品を搭載したバンで、ユーザーを定期訪問する事で信頼関係を構築し、地域に 根差した自由なライフスタイルをその手に、80年に亘り世界中のプロメカニックにこよ なく愛され続けるマックツールズ。現在、日本の商流では、モチュール・ファコム・デウ ォルト・オートグリムといった充実の商材を加え、テクノイル・グループ・バンとして安 定した経営をサポートしています。ご質問などはお気軽に下記までご連絡ください。



お問合せ: 0120-371-660 agency@mactools.jp www.mactools.jp

マックメカニクスツールズ株式会社 〒251-0861神奈川県藤沢市大庭5224-6 TEL:0466-89-0372





### 第94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9月7・8日の2日間、㈱イヤサカ(大山喜佐男社長)主催のモデル工場見学・研修会が北海道地区で開催された。2日で合計5軒のサービスショップを見学すると共に、初日の最後には2日目の見学先でもある日免オートシステム㈱の安部雅夫社長による特別講演も行われた。



大山 喜佐男 社長

### 開会挨拶

大山 喜佐男 氏株式会社イヤサカ 代表取締役

ディーラーサービスショップ様と優良 専業工場様のご支援、ご協力、そして勤 勉なるご参加者様のおかげをもちまし て、この度も弊社定例の催し「イヤサカ モデル工場見学・研修会」第94回開催 できることを深く感謝いたしております。

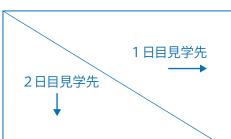
自動車業界は三菱自動車が日産の傘下に入り、トヨタがダイハツを完全子会社化、スバル、マツダとも一部業務提携し、スズキもハイブリッド技術をトヨタと提携するなど、業界再編の兆しが見え隠れしていますが、全体的には営業成績も良く、利益を上げています。

また、ディーラーは各社とも併売車が

主流となり、保有ビジネスに磨きをかけ、 ユーザーの囲い込みに拍車を掛けています。合わせて新車以外の経費カバー率向 上の重要性を認識し、サービス体制の 構築に一段と力が注がれています。

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ショップ様と優良専業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9月、秋晴れの北海道地域のディーラーショップ様と優良専業工場様をご案内いたします。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業工場様を巡り、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。







北海道マツダ販売株式会社 岩見沢店



日免オートシステム株式会社 ボデーリペアセンター札幌砂



札幌トヨペット株式会社 本社・月寒店



株式会社スズキレピオースズキアリーナ札幌美しがE

### 社内改革は社員の意見に真剣に向き合うこと

日免オートシステム株式会社 代表取締役 安部雅夫 氏

当社は 1964 年に私の父がレンタカーの会社として創業いたしまして、私は 2 代目の経営者として 36 歳の時に会社を引き継いでいます。

主な社内の行事についてお話しさせていただきます。1年間に10回以上の社内行事を開催しておりまして、私が関わることで様々な社員との垣根を取り外そう、そして色々な意見が出しやすい環境を作ろうということで進めております。

代表的なものとしては全体会議が あります。社員に無記名で、会社の 諸問題を出してくれということで、約 14年前からスタートしております。

ここでは色々な意見が出てきます。 例えば、この設備をいつ交換してくれるのか?とあれば、「○年○月までには交換する」と明確な回答をしたり、できないのであれば、できない理由を明確に回答します。明確に回答しないと、何のためのアンケートなのか?と逆に社員の不満になるからです。

すべて会社の悪いことばかりでは なくて、良いこともたくさん上がって きます。それもこの場で発表するの で、会社にはこんな良い所があるの



だと認識できる場所でもあります。

これが非常に効果的で、やはり会社を変えていこうとするためには良いことだと思います。ただし、これをやれるかどうかは経営者の経営判断です。始めの時にだいたい書かれるのが、給料がどうだとか休みがどうだとかでして、自分の耳も非常に熱くなります。

ただし、やはりこれを乗り越えなければ改革ってできないのではないかと真剣に取り組んでおります。

### <sup>見学先 ①</sup> 北海道マツダ 本社・札幌店

創業は昭和28 (1953) 年で、創業当時からストックビジネスを基本理念に掲げ、昭和40年代から「ユーザー管理システム」、「BP工場の設立」、「コンピューターエンジン診断機の導入」など、先進的にサービス入庫のための施策を続けている。

本社工場は今年3月に完成したばかりで、ブラックを基調としたマツダの新CIを取り入れたデザインとなっている。周囲を住宅に囲まれているため、洗車機は静音タイプを導入すると同時に防音壁も併用する念の入れようで、他銘柄車及び商用車ユーザーが多いことを考慮して、それに対応できるように工場設備も充実させている。



多くの展示車をゆったりと閲覧できる



住宅のショールームのようなショールーム



取材時にもしっかり他銘柄車が入庫していた



静音タイプの洗車機と防音壁を組み合わせる

### 見学先② 北海道マツダ 岩見沢店

道内45店舗中、21店舗が板金塗装 工場を併設している中核的な工場で、そ のうちの1店舗がこの岩見沢店である。 この併設された板金塗装工場は、全工場 にてフレーム修正機(カロライナ)、塗装 ブース、集中集塵システム、近赤外線乾 燥機、高張力鋼板対応スポット溶接機を 完備しており、高品質の修理が可能な体

また、整備工場においても、画像処理 式ヘッドライトテスタ、中型トラック対応 ツインリフト、カメラ式アライメントテス タ、門型洗車機、集中給油システム、廃 油処理システムを完備するなど、コンプ ライアンス対応も万全である。

制を構築している。



本社と異なりショールームは従来のデザインを踏襲



煩雑になりがちな預かりタイヤも整然と管理



各種計測機器を完備しコンプライアンス対応も万全



乾燥機や溶接機など充実の BP 機器が揃っている

### 見学先 ③

### 日免オートシステム ボデーリペアセンター札幌西

札幌を代表する有力整備事業者である日免オートシステム㈱が、板金塗装の集約化を目的に今年1月に開設したBP内製化工場。BPの年間入庫台数が2,400台に達する中、高効率塗装システムと電子計測機付き修正機を3台並べ、小破から大破までのすべての修理に対応できる。

さらに高効率のアライメントテスターも 導入し、迅速で確実な修理・アフター サービスにより、直需ユーザーの入庫拡 大と顧客の固定化が図られている。

また、設備だけでなく技術力も折り紙付きで、TÜV プラチナ認証も取得するなど、躍進が著しい。



入口のグレーチングで雪下ろしを行う



塗装部門はイタリア風(板金部門はドイツ風)



北海道では必需品の塗料を温めるヒーター



大幅に乾燥時間の短縮に繋がった大型乾燥機

#### 札幌トヨペット 本社・月寒店 見学先 ④

札幌ドーム近郊にある札幌トヨペット の本社・月寒店。昨年1月に全面建て替 えを行い、敷地面積10.644㎡の敷地の 下層部分が月寒店、上層部分が本社と なっており、レクサス店も隣接している。 月寒店は自然光を取り入れた開放感溢 れるアトリウムや、無料開放されている ドッグランを完備した店舗で、多彩な催 しを開催する他、基本方針「5つの大切」 のうちの1つに「地域のみなさまが大切」 を掲げ、地域住民の利用スペースとして も開放している。また、整備工場の床材 にドイツ製のゴムタイルを採用し、足腰 への負担軽減、冬季の断熱効果等、働き やすい作業環境が実現されている。



ヨガ教室としても開放された「ホワイエ」



充実のキッズスペースで子供たちも大満足



土地柄を活かしかなりの広さを誇るドッグラン



充実した福利厚生の1つ社員食堂

### 見学先 ⑤

### スズキレピオ スズキアリーナ札幌美しが丘

一歩先を見据えた業態で新時代に即 応したカーディーラーを目指す、スズキレ ピオの旗艦店舗(本社は茨城県土浦 市)。敷地面積約7,000坪の広大な敷地 に、東京以北最大級、約4,000坪の屋 内展示場に自社在庫300台(新車50 台、中古車250台)+他社在庫200台 を展示すると共に、BP工場併設の整備 工場及びセルフSS、屋内セルフ門型洗 車場を同一敷地内に有し、お客さまの トータルカーライフをサポートしている。

展示場を屋内にした理由は、冬季の雪 対策で、これが屋外展示場だった場合、 雪下ろしだけで午前中が潰れてしまうほ どだからである。



目の当たりにすれば圧倒される展示場





展示場の対向にある整備工場及び BP 工場





キッズスペースもデパートの屋上遊園地レベル



その隣にあるセルフ SS

フォグランプ

LEDにも対応!





軸重3.6tonの複合テスタ! 分離式・一体型で、自由レイアウトが可能

▶サイドスリップ・ブレーキ・速度計複合試験器





最新ヘッドライトテスタで 正確な測定を!

### ヘッドライトテスタ

●CCDカメラによる画像処理で照射方向を測定。

ランプ取り付け高さ25~120cmの測定に対応。

●ランプ映像は受光部上面に装備された大型液晶モニタに表示されるので 容易に測定作業を行えます。

●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)





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!

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。

▶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



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

### ノミルト サーパス





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





静音 No.1!

先進機能満載のニューモデル

▶全自動洗車機シリーズ

スパイル2





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!



システムジャパンのシステム、トムキャット。 工夫と改善を重ねて3数年。 整備業・鈑金業経営システムの



整備業・鈑金業 経営戦略システム

Strategic Management System

札幌·仙台·東京·名古屋·大阪·福岡





様

様





### 有限会社 永野自動車

### コバック霧島牧園店

鹿児島県霧島市牧園町宿窪田2201 0995 - 76 - 0681 0995 - 76 - 1754 FAX





### 何故コバックに加盟しようと思ったの ですか?

既存の工場が老朽化していて、建 て替えを計画していました。ですが、 器は変わっても中身が変わらなければ 大きな結果が出ないと考えました。中 身を変えるには大きな変革が必要と 考え、コバック加盟を決意しました。

### 他のFCもありましたが、何故コバッ クだったのですか?

コバックの理念が私の考えとマッチ していたことが1番の理由です。コバ ックの推奨している倫理法人会やSM

Iプログラムなどの取り組みもきっか けの1つになりました。

### 加盟する上で不安だったことはあり ましたか?

創業者である父と母の理解や十分 な資金の調達など、現実的な部分が 大部分を占めていました。

### 加盟する前に問題だったことを教え て下さい

車検台数、売上は毎年上がってい たものの、忙しいわりに収益が悪かっ た点そして社員への教育が出来てい なかった点などが挙げられます。

### それらの不安は払拭されましたか?

はい、やはり本部のサポート、教育 制度などがしっかりしており、私自身



もそうですが、社員も素直に受け容れ てくれて自信に繋がりました。

#### コバックの良い所を教えて下さい

とにかくシステムが良いと思いま す。実践的でよく考えられて作られて いますし、本部のサポートがとても良 いと感じております。

### コバックを勧めるとしたらどのような 言葉で伝えますか?

原因を変えなければ結果は同じで すので、現実現打という考え方を出来 るのならばオススメです。

#### 今後の予定、目標を教えて下さい

具体的な数字で言えばオープンキ ャンペーンで277台の車検予約を獲 得出来ました。以前までは年間車検 台数が400台だったことを考えれば 驚異的な予約台数だと思います。や はり3年後には1,500台以上を目標 に、車検台数地域 No. 1 を目指してま いります。





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

コバック フランチャイズ事業部 (資料請求は ▶ 0120-589-555 まで

〒471-0064 愛知県豊田市梅坪町 8-4-11 FAX: 0565-35-2559 EMAIL: info@kobacway.com



### **CONTENTS**



OCTOBER.2017 VOL.623

#### せいび界

2017年10月号 平成29年9月25日発行 (毎月25日発行) 通巻623号 (第48巻・第11号)

### ■発 行 株式会社せいび広報社

〒144-0051 東京都大田区西蒲田 6-36-11 西蒲田NSビル5F

TEL 03-5713-7603

FAX 03-5713-7607

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

**発行人**:入村健二郎 編集長:八木正純 編 集:石川竜平 WEB担当: 榊原 慎

制 作:有限会社ダイキ 印 刷:有限会社ダイキ

#### ■ 配布協力

### [整備振興会・団体]

一般社団法人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

#### [部品商社]

明治産業株式会社

#### [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

#### [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 株式会社エービーシー商会

株式会社オートリサイクルナカシマ福岡 株式会社カーズターミナル

株式会社カーセブンディベロプメント

株式会社カーベル

株式会社川島商会

株式会社紀南パーツ

株式会社久保田オートパーツ

株式会社コバック

株式会社サンケイ商会

株式会社多田自動車商会 株式会社辻商会

株式会社テクニカルクリーン

株式会社永田プロダクツ

株式会社ナプロアース

株式会社福島リパーツ ベースシステム株式会社

株式会社ホリデー

株式会社桃太郎部品

株式会社ヤツヅカ 株式会社ユピック

株式会社吉田商会 有限会社和気商店

マックツールズ

page 03 ハイエンドな思考の基に作られたツール

第94回 イヤサカバス見学・研修会特集 page 04

北海道地区のディーラー・専業工場を見学

MSC経営戦略会議 第114回 研究会 page 17

自動車整備

特集

コバック導入店レポート

page 10 車検のコバック霧島牧園店(有限会社永野自動車)

整備工場のためのインターネット活用講座 page 15

自動車販売

page 20 カーベル伊藤 参戦in両国大会

お役立ち情報・コラム

page 14 隣の芝生は何色だ?

誌上編集部ブログ page 16

内海正人先生の労務相談室 page 24

page 26 自動車リサイクルのページ

製品関連他

注目の商品・サービス page 32

page 34 読者プレゼント

# 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

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 佐藤和彦

-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



### ■ 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







# 現行制度開始から3年が経過そろそろ許可期間が満了します!

### 3年前、何があったか覚えてますか?

平成29 (2017) 年度が始まって、早くも6ヶ月が経とうとしている。ここで思い出していただきたいのは、3年前に何があったか? である。

大きなところでは消費税が8%に引き上げになった。自動車整備業界に限っていえば、車検対象台数が大きく目減りするいわゆる車検の2014年問題が騒がれたのも3年前のことである。

多くの方は、ここまで思い出すのが精一杯かもしれないが、自動車整備業界でいえばもう1つ、いわゆる有償運送許可制度の新制度がスタートしたのも3年前、平成26年4月からなのである。

### 有償運送許可制度とは?

「車積載車による事故車等の排除業務 に係る有償運送許可制度」は、それまで はいわゆる緑ナンバーの積載車(を持つ 事業者)にしか許可されていなかった事 故車等の排除業務が、自家用ナンバー の積載車であっても研修を受講するなどの条件を満たせば許可される制度であり、平成23年度にスタートし、3年後の平成26年度から許可要件などの見直しが行われた新制度がスタートした。

### 大きな変更点は許可期間が3年に!

大小様々な変更が加えられた現行制度だが、一番大きな変更点は有償で事故車等の排除業務に当たってよいとされる許可期間が、それまでの1年間から3年間に大きく延長されたことである。許可の継続を申請するために、毎年研修を受講する必要があったことを考えれば、許可業者の負担は大きく減ったことになる。

さて、問題はここからである。「3年前から許可期間が3年になった」ということは、「3年後の今年に許可期間が満了する事業者が続出する」ということを意味している。つまり、早い人では既に許

可期間が切れているケースもあるということである。

さらに経験則からいえば、「運転免許証のように許可期間満了のお知らせ(継続案内)が届く」と思い込んでいる許可業者が実に多いということである。残念ながら、許可を下ろした地元の運輸支局から案内が届くということは決してない。よほど面倒見のいい研修実施団体が、(継続申請のための研修受講を期待して)連絡をよこすということが、あればいい方という程度なのだ。

ということで、有償運送許可証をお持ちの皆さんには、一度手持ちの許可証の許可期間を確認することをおすすめする。そして、許可の継続を希望するのであれば、一刻も早く研修の再受講をご検討いただきたい。研修の日程は各研修実施団体にお問い合わせいただくか、弊社では毎月第二土曜日に研修を行っている(下記参照)ので、ぜひお申込を!

国交省関連サイト ▶ http://www.mlit.go.jp/jidosha/jidosha\_tk4\_000018.html

#### 株式会社せいび広報社主催

### 事故車等の排除業務に係る**「有償運送許可研修」**開催のお知らせ

出張開催もいたします



□開催日

平成29年10月14日 ① [申込み締切:9月30日]

平成29年11月11日 ① [申込み締切:10月28日]

平成29年12月16日 ① [申込み締切:12月2日] □講師

八木正純・石川竜平 株式会社せいび広報社 せいび界 編集部

□ 定 員

各回20名まで 定員になり次第、日程変更を お願いすることがあります。

### □受講料

参加者1名あたり15,000円(消費税込み、当日、ご持参ください)

#### □特 曲

- ① 書籍「経営戦略データ2017」(最新版) プレゼント ※自動車の販売台数や車検台数など、自動車関連業者必携の書です(定価2,400円)
- ② 自動車整備早わかり DVD シリーズ プレゼント
- ③ 昼食 (お弁当) ※研修は13:00からですが、12:30までにお越しください



場所株式会社せいひ

株式会社せいび広報社 会議室 [所在地] 東京都大田区西蒲田6-36-11 西蒲田NSビル5F お問い合わせ 月刊せいび界 編集部 TEL: 03-5713-7603

# 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/

●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 1 2 2 0 〒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 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?



(株)ビジネス诵信丁業 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 45 歳。座右の銘「一期一会」

### 会議ってどう思いますか?

会議は色々な会社で実施されてい ると思います。 私自身も会議の司会進 行はもちろん、積極的に参画しており ます。さて、会議と一口に言っても人 によっては面倒なもの、偉い人が話す だけの場というイメージを持っている 若者も多いようです。

会議が有意義なものになるか、無 意味なものになるかは会議の内容次 第ではありますが、それは会議に対し て自分のスタンスが参画なのか参加 なのかでも変わってくると思います。

会議において発言をしない方、会 議に出て発言はおろか、最初から最 後まで自分の意見だけ話してしまう方 など、様々な方がいらっしゃると思い ます。ですが、そもそも会議というの は話を聞くだけの場所でもなく、発言 するだけの場所でもなく、コミュニケ ーションを取る場所であるということ をお伝えしようと思います。

### 会議ほどコミュニケーション を取ろう

例えば部署内の会議であれば部署 がどのように動くかを決めることが多 いでしょう。そんな時にこそ意見をぶ



つけ合うことも必要だと思います。コ ミュニケーションとは意見交換をして こそ意味を成します。会議とはそうい った場であるべきです。

自動車整備工場の場合、車販や整 備、総務など多くの部署を持っている 工場もあるでしょう。そういった全体 の社員が揃うような会議の場を作り 全体で会社の方向性を言い合う場所 として会議を使うべきであると考えて おります。1時間でも30分でもいい ので皆で意見を言い合い、そして良い 方向へ会社を持っていくことこそが会 議の真髄であると言えます。

### 会議は何かを決める場所だけ でなく、意見を言い合い

社員みなが揃う場所としては会議 が適していますが、やはり朝礼などが 最も適した場所でしょう。朝礼につい ては来月に紹介したい事例がありま すので、そちらを楽しみにして下さい。

### リサイクルパーツをお探しなら

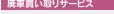
全国ネットワークから欲しい部品を素早く検索!

見積り無料 全国発送

株式会社 福島リパーツ 👂 024-946-1180

ACコンプレッサ ■ コンデンサ ■ バンパー

■ グリル







〒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



### メールアドレスがあなたの資産になる

あなたの手元には、どのような顧客リストがありますか? お客さまの氏名住所や電話番号はリスト化されていると思 います。車両情報や車検満了日も知っているはずです。今 後は、それらに加えて「メールアドレス」も取得するように してください。メールアドレスは、将来あなたのお店の資産 となるはずです。

#### メールマガジンを配信しよう!

あなたに1,000人のお客さまがいたとして、全メールア ドレスに「メルマガ」を配信できるとしたら、どんなことが起 こると思いますか?メルマガは、微々たるコストで配信する ことができます。配信の手間は1人も1,000人も変わりま せん。しかし、一度に多くの人に情報提供できるのがメル マガなのです。

メルマガは、お店の情報提供や、新商品やキャンペーン などの案内を1,000人のお客さまに、いつでも情報提供を することができます。これは、あなただけの「自社メディア」 を持っているようなものなのです。この情報提供ができるよ うになると、集客をコントロールできるようになります。

#### メールはお客さまの懐に飛び込む訪問営業マン

インターネットの情報提供といえば、ホームページやブ ログで情報発信することを考える人が多いのですが、これ らとメールマガジンとでは、決定的な違いがあります。一般 的に、インターネットの営業方法には「プル型」と「プッシ ュ型」の、2通りの営業方法があります。ホームページやブ 口グは「待ちの営業」と言われ、顧客自ら見にいかなけれ ば、あなたの書いた記事にたどり着きません。「プル型」に 分類されるツールなのです。

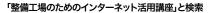
一方メールは、「プッシュ型」の営業ツールです。訪問販 売の営業マンのように、あなたに代わって1,000人のパソ コンのメールボックスの中へ飛び込み、情報を提供してく れます。実は、インターネットで成功している会社のほとん どが、例外なくメールマガジンを活用しています。1日に 1.000件もの顧客の元に訪問することはできませんが、メ ールは全てのお客さまへ同時に訪問してくれるのです。

#### メールアドレスを集めよう!

今は、ブログやFacebookなどのSNSが人気です。あ なたのお店も、Facebookを一生懸命更新しているかもし れません。ところが、売れているお店は使っているツールが 違います。インターネットを活用しているお店は、例外なく メルマガを活用しています。表向きは、ブログや Facebookを活用しているだけのように見えますが、実は、 あなたの知らない所で、顧客にメルマガを配信して顧客へ タイムリーに情報提供しています。

メールアドレスを集めるのには時間がかかります。車検 入庫のたびにお客さまにご記入いただく必要があります。 しかし、コツコツ2年間続けると、あなただけのデジタル資 産が手に入るのです。この自分だけのメディアに、ワンクリ ックでいつでも無料で情報発信できると思うと、ワクワクし ませんか?

ぜひあなたの顧客リストの中に、メールアドレスを加えて みてください。2年後、その価値にあなたはきっと驚くはず です。





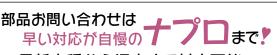
中古車店・整備工場専門のホームページ制作会社 有限会社 デジタル・コンバージェンス

O3#,....



ワクワクくるくるリサイクル

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。



最新車種から旧車まで対応可能













やながわ工業団地63-1 Tel.024-573-8091 Fax.024-573-8092

### 誌上編集部ブログ

本コーナーは本誌編集部員が日々の活動を通じて感じたことを綴るコーナーです。

### なんだ この気持ちって

### NHKの「2355」という番組をご存知だろうか?

毎朝、朝食から出勤までの時間帯は、5歳の息子に テレビのチャンネルを占拠されている。彼のチョイスは NHKの教育テレビなので、選択の余地なく同じ番組を 観ることになるのだが、その中に「0655」なる5分番 組がある。大人向けとも取れる番組だが、基本構成は その日が何月何日何曜日なのかを知らせるショートアニ メと視聴者投稿によるイヌorネコ自慢、それとオリジ ナルソングを流すというもの。

この姉妹番組として、夜中の12時前に放映しているのが「2355」である。こちらは観たことはないのだが、たまに視聴を促進するために一方でしか流していないコンテンツをもう片方で流すという試みをお互いに行っている。

この試みの一環で、主に「2355」で流していたオリジナルソング「変な気持ち」、歌詞は3パターンあるのだが、そのうちの1つが妙に心に残っている。内容は、ポリバケツにセットするゴミ袋の、最後の1枚をセットする時の心境を歌っており、最後の1枚をセットすると今までゴミ袋を入れていた外袋は空になり、今まで自分が中に入れていたゴミ袋の中に今度は外袋がゴミとして捨てられる時に、何とも言えない気持ちになるというものである。この気持ちを「なんだこの気持ちって」という歌詞に込めている。

### せいび広報社で起こる、なんだこの気持ちって

実は弊社でもたまーに、こういう気持ちにさせられる 電話がかかってくる。先月もこのコーナーで紹介した が、弊社ではロードサービス関係の研修である「有償 運送許可研修」を行っている。この研修に関して、す んなり何も言わずに受講申込をしてくる人もいれば、 「まだ席に空きがありますか?」とか「自分は他県だけど 受けられますか?」といった質問をした上で申込をして くる人もいる。

これがエスカレートして、「許可申請のやり方は?」とか「申請に必要な書類は?」などと聞かれて、しまいには「○○(研修で話す内容)って聞いたんですけど、本当ですか?」と、研修を受講する前に研修で話す内容を電話でほぼ話してしまって、もう研修で話すことないじゃんという状態に陥ることが、たまーにある。まさに、「なんだ」この気持ちって」である。

これで研修に来なかったら商売上がったりになってしまうところだが、許可申請をするためには研修を受けた証である受講証明書が必要になるので、申請をしたい人は絶対に受けに来てくれるのが、せめてもの救いである。しかし、気持ちのもやもやは収まらないという...

さて、整備工場で「なんだこの気持ちって」となることがあるだろうか? 例えば、こんなケース。インターネットが使えない、高齢ドライバーから車検に関しての問い合わせの電話があった。現車を見れば一発なのだが、どうしても電話で概算の見積も教えて欲しいというので、車検証を引っ張り出し、オイルはいつ交換したか聞くと、「オイルって何?」と聞かれて始まるオイルの説明…さんざんっぱらやり取りした挙句、結局自社には入庫しなかった…。なんだこの気持ちって(ちょっと違うかな?)。この事例は単なる想像でしかないが、募集したら色々な「なんだこの気持ちって」な事例が集まるかも。募集してみるかな。

### MSC経営戦略会議

第114回 研究会

協賛

㈱バンザイ、あいおいニッセイ同和損害保険㈱

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9月 13・14日に、第114回研究会を開催した。今回は、メンバーでもあ るダイハツ東部の代表取締役 丸山立紘氏及び同社の井上研作店長 が新店舗開設の事例発表を行うと共に、同社の新店舗を見学した。翌 日は多くの二輪車や農機具などの汎用製品の製造を行う本田技研工 業の熊本製作所を見学した。



山崎 太議長挨拶

実は今回、当社におきまして経営計 画発表会を初めて開催しました。何年 か前にMSCでダイハツ明石西の織田 社長にご講演いただいた中で、具体的 な経営計画書を見せていただいて、当 社でも経営計画書を作りました。

就業規則はどの会社もあると思いま す。当社も5年前に作り変えました。 それも含めて、従業員に「こうして欲 しい」と口で言ってもどうしても伝わら ない部分も多いので、その中身、私の 思いを経営計画書に盛り込みました。

例えばここに書いてあることに関し て、私自身が違う方向を向いていれば、 従業員からも「社長、方向が違ってい ませんか?」と指摘できる指標として 使えますし、もちろん逆もそうです。

経営計画発表会については、私の 中では大変満足したのですけれども、 2年、3年と続けて行く中で、みんな の意識が変わってくれればという思い で開催しました。

### 講演



### ダイハツ東部

◆代表取締役会長 丸川 立紘 氏 ダイハツ東部店長 井上研作氏・



所在地は健軍にある自社のセルフスタンドの斜め前にございます。こ こで丸山自動車工業を立ち上げた、その発祥の地にまた戻ってきた形 です。商圏としましては近隣に大きなスズキさんがありまして、熊本日 産さん、ネッツトヨタさん、ホンダカーズさんがすべて同じ地区になり ます。すべてのクルマがデモカーとして置いていますので、いつでも自 由に乗ってくださいという形で準備しております。1,200坪というのは、 この敷地の裏に駐車場があるのですが、そちらも含めての面積となっ ております。人員体制としましては、営業スタッフは元々は2名しかい なかったのですが、4月までに合計4名の新人スタッフを入れました。 前職がレストランの子、バスの運転手、警備会社、あと1人が車買取 業界の合計4名です。サービス技術スタッフも4名しかいないというこ とで、新たに整備士を2名を入れました。受付スタッフは全くいません でしたので、新規に1名、あとは事務スタッフ1名と新人1名の合計で 3名の女性スタッフで事務所を動かしている状況です。

今回新たにオープンするということで、ホンダカーズ伊賀北さんとダ イハツ明石西さんを見学させていただきました。そこで色々学んだこと を持ち帰りまして、オープンまでに何をしなければいけないかを議論 し、まずそこで営業から出たのが、商談ストリーム=商談のルール化が 出まして、ダイハツ明石西さんは誰がしゃべってもきちんと同じ内容を しゃべっている。クルマをお見せする場合もルールに基づいてきちんと 説明しています。それならば、我々も商談ストリームを作って、お客さ まを案内できるルールを決めましょうということで作りました。





### ダイハツ東部 (熊本市東区)

### 半数を新人スタッフが占めるフレッシュな店舗!

今年3月にオープンしたダイハツ東部 (丸山立紘会長)は、代表である丸山会 長が丸山自動車工業を立ち上げた土地 に数十年ぶりに新しくオープンしたダイ ハツのサブディーラーである。

オープンに際してはスタッフ全16名中、実に半数に当たる8名を新規に採用するなど、店舗共々フレッシュな陣容でスタートした店舗なのである。

これだけの新人スタッフで店舗を運営していくには、しっかりとした組織の仕組みが必要不可欠であるため、同じMSC経営戦略会議のメンバーであるホンダカーズ伊賀北や、このMSC経営戦略会議でも見学したダイハツ明石西を改めて見学し、両社の良い所を積極的に取り入れている。

### お出迎えの仕組みはホンダカーズ 伊賀北をヒントに構築

まずホンダカーズ伊賀北からは、お客さまをお出迎えする仕組みを取り入れた。ホテルで言えばベルボーイに当たるスタッフをショールーム入口の脇に常駐させ(休憩時以外は1日同じスタッフが役を務める)、お客さまがご来店された際にはすかさず車両のナンバーをチェックし、顧客管理システムと照合することでどなたがご来店されたのかを把握し、インカムで他のスタッフに伝達する。

本来であればナンバー認証カメラと 連動させて・・・としたかったところだが、 自社の顧客管理システムと連動するカ メラが見つからず、だからといってそこ で諦めるのではなく、人手で補える部分 は補って、同店ならではのお出迎えの仕 組みがここに完成したのである。

### 商談の話法とお客さまのお茶出し 管理はダイハツ明石西を参考に確立

通常であれば、営業マンが100人い れば100通りの商談の仕方があるのが 普通ではないだろうか?中途採用者、 しかも経験者ばかりが集うのであれば、 それでも何とか営業活動を回すことも 可能だろうが、何せ同店の場合、半数 が新人スタッフである。ましてや営業に 至っては6名中4名が新人スタッフと、 部門だけで見ればそれ以上の新人比率 である。こうした状況で、先輩社員2名 がそれぞれ違った営業スタイルを持って いたとして、例えばAさんにとっては当 たり前なことがBさんにとっては当たり 前でなかった場合、両者の話を聞いた 新人スタッフが混乱を来たすのは明白 である。

そこで取り入れたのが、ダイハツ明石



ショールーム入口脇に立つ営業スタッフ

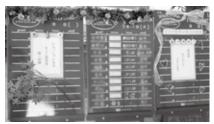


商談がゆったりと行える各テーブル

西の営業スタイル・商談話法なのである。ダイハツ明石西では自動車保険の商談において、スタッフの誰が話しても同じ内容が話せるように、予め話す内容が決められている(同社の織田社長の経験に基づいて編み出された)上に、毎日ロープレを実施することによって、社員全員に定着しているのだ。

これが発展して、クルマの商談においても、お客さまにいかにムダな動きをさせないかを追求し、しかも伝えたい内容を漏れなく伝えられるか?という、話す場所、話す内容が決められた、商談ストリームと呼ばれるルールが存在し、ダイハツ東部でも同じ仕組みを取り入れている。話法に至っては、全部で11の話法及び話す場所(タイミング)が決められているという。

また、商談、特にクルマの商談は自ずと長くなるものであり、意外と見落としがちながらも重要なのがお茶出しのタイミングである。それも2杯目のお茶出しのタイミングの方である。1杯目についてはまあ、お客さまのご来店直後にお出しするのは、どこも同じだろう。



入口から入るとウェルカムボードがお出迎え



新人女性スタッフによる凝った展示方法

しかし、2杯目のお茶を出すタイミングについては、一定している店舗は少ないのではないだろうか。そこにもメスを入れるのがダイハツ明石西流で、ここでの取り組みを参考に今回、ダイハツ東部ではお客さまの来店時間や座ったテーブル、話した内容や接客した担当者といったことを事細かに記入する「来場顧客管理ログシート」を用意し、来店時間から一定の時間が経過したタイミングで「お茶のお代わりはいかがですか?」とお客さまにお伺いを立てるルールも確立した。

### ルール化の結果、

### 新人スタッフが順調に成長!

今回、おじゃましたのはオープンからほぼ半年、ルール化と新人教育の結果はというと、前職がレストラン勤務という営業スタッフでも、3月の2台に始まり、4月は3台、5月以降はコンスタントに4台の新車を販売しているという。「伝えたい内容は取りあえず話す、決めるのはお客さまだ」と捉えて、臆することなくチャレンジする姿勢が身に付いているのは頼もしい。



カウンターでは新人の女性スタッフがお出迎え



保険専用の商談コーナーも完備



整備ストールが一望できる待合スペース



清潔に保たれている整備ストール

### 会社名: ダイハツ東部

所 在 地:熊本県熊本市東区健軍3丁目24-1

電 話: 096-368-5171 F A X: 096-368-4821 営業時間: 8:30~18:00

定休日: 年末年始・GW・夏期休暇

業務内容

新車取扱店・中古車取扱店 サービス工場・法人対応

COPEN SITE・フレンドシップショップ

### カーベル伊藤 参戦 in 両国

世界ヘビー級選手権バトルロイヤルに挑戦者としてカーベル伊藤が出場!!



去る8月27日、両国国技館で開催 さ れ た、「2017 SUMMER EXPLOSION [最終戦] 全日本プロレ ス45周年記念両国大会〜新たなる決 意~」に、昨年11月に日本国内でもプ ロレスラーとしてデビューしたカーベル 伊藤こと、新車市場・100円レンタカ 一・ペットの旅立ちでおなじみの(株) カーベルの伊藤一下社長が出場し、再 びリングに上がった。

前回の戦いは自社の10周年記念感 謝祭という、どちらかというとお祭りの 側面が強い大会だったが、今回は世界 ヘビー級選手権のしかもバトルロイヤ ルということで、そのチャレンジング・ スピリットには、ただただ頭が下がっ た。

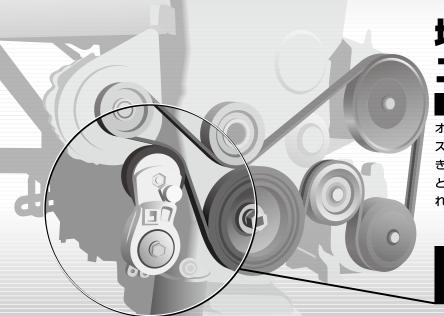






## AUTO TENSIONER

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

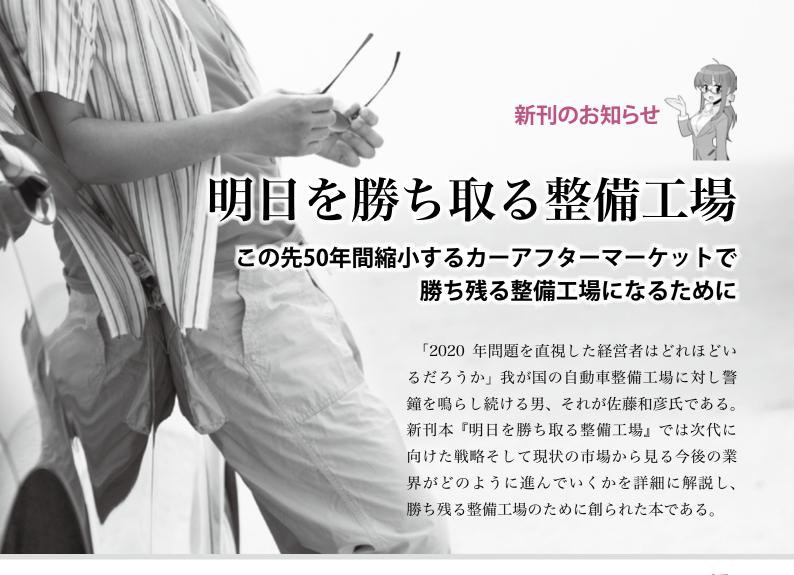
### 国内純正品シェアNO.1

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



### ■収録 (一部抜粋)

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

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

### 著 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	<b>⊞</b>	年 齢				歳
住 所						



定価 1,500 円

B6判/100ページ/税抜き価格1,388円

Ⅲ章

IV章

<収録内容>

県別継続検査台数実績

ユーザー車検件数と伸び率

自動車のストック<保有台数>

自動車のフロー<生産・販売台数>

VII章 メンテナンス・マーケット VIII章 メンテナンス・事業者の推移 IX章 分解整備事業者の経営実態

X章 全国市区郡別自動車台数・整備工場数

株式会社せいび広報社/〒144-0051 東京都大田区西蒲田 6-36-11 西蒲田 NS ビル 5F TEL ▶03-5713-7603 EML ▶info@seibikai.co.jp URL ▶www.seibikai.co.jp



# 経営戦略 Data 2017 2,400 P(稅込)

本体 2,222円/132ページ/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、鈑金塗装工場、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、鈑金塗装、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、破砕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、自社の商圏分析をはじめ、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		FAX				
氏 名		部 数				₩
住 所	<b>=</b>					
e-mail			今後の新製品等のご案 またメルマガ配信など			

労務のご相談は ▶ 🆳 www.roumu55.com 🖔

#### 質 QUESTION 間

### 社員に対する損害賠償について

お預かりした車両の車検整備が完了したので、納車方々 お貸しした代車を引き取りに社員を行かせたところ、帰り 道で事故を起こしてしまった。社員も無事で、修理も自社 でできるものの、その車両はすぐに貸す予定があり、別の 車両を用立てることになってしまった。修理代を含めて、余 分にかかった費用を社員に請求することは可能だろうか?

#### ANSWER 🍣

例えば、社員による横領が発生した場合、会社は横領さ れた金額の回収を行わないといけません (損害賠償請求)。 しかし、横領のような社員の故意ではなく、仕事上での「う っかりミス」という過失の場合、「社員に損害賠償を請求し ていいのかが分からない」というご質問もあります。

例えば、「仕事で運転していて、会社の車をぶつけてしま った」などのケースです。大手の会社では「保険等で対応 し、社員個人に請求することは無い」という所も多いです が、中小企業となるとそうもいきません。

社員の過失等で会社が損害を受けた場合、会社にはど の程度の損害賠償請求が認められるのでしょうか? ちなみ に、社員に対する損害賠償は法的にも認められています が、あらかじめ、損害賠償の額を定めておくことは労働基 準法で禁止されています。

古い判例ですが、後の基準となった、社員の損害賠償責 任とその制限についての判例を紹介します。

### <茨石事件> 最高裁 昭和51年7月8日

石油等の輸送、販売を業とする会社の社員は、タンクロ ーリーで重油を輸送中に、前方不注意で前の車に突っ込 み、事故を起こしました。会社は、車の修理費用等を約 33万円を支払い、また、被害者に対し、損害賠償として 約8万円を支払いました。会社は、これらの合計額約41 万円の社員に支払いを求めて裁判を起こしました。なお、 事故当時の社員の給料は月額約4万5千円であり、勤務 成績は普通以上でした。

#### 裁判所の判断

第一審、第二審ともに金額の4分の1を限度として、請 求を認容しましたが、会社は判決に納得できず上告。しか し、最高裁でも損害賠償の限度額は4分の1を限度とすべ きであるとの判断を下しました。

判断にあたり、社員の加害行為は業務に関連したもの であり、損害保険に未加入であった点など会社側がリスク を分散させる方法が取られていなかったことが指摘されま した。また社員の給与額、勤務成績も考慮されました。

業務上の過失で損害が発生した場合は損害額の満額を 請求することは不可能なのです。古い判例ですが、これが 後の基準となり、この最高裁の判決が基準となった裁判も あります。 <Webに続く>

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

















vol.623 OCTOBER 2017



### FAX. 03-5713-7607

株式会社せいび広報社/〒144-0051 東京都大田区西蒲田 6-36-11 西蒲田 NS ビル 5F TEL ▶03-5713-7603 EML ▶info@seibikai.co.jp URL ▶www.seibikai.co.jp

<b>読者アンケート</b> (プレゼント応募用) 締 切 2017年10月31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	◆ 今月号の中で、興味深かった記事は? (複数回答可)		<ul><li>今後、掲載して欲しい記事は? (複数回答可)</li></ul>			
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。	○ 今月の特集・注目記事		□ 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)			
◆ プレゼントする商品	□ マックツールズ特集	- >	□ 新規顧客開拓について			
	第94回 イヤサカ バス見学・研修会特集					
ディズニーリゾート ペアチケット 1 組 2 名様	<ul><li>☐ MSC経営戦略会議 第114回 研究会</li></ul>					
1 祖 2 白塚	□ カーベル伊藤 参戦in両国大会		異業種のコラム			
◆ 9 月号で好評だったモニタープレゼントを再び考えていますが、こんなモニタープレゼン	◎ 連載記事		<ul><li>□ 生活のお役立ち情報</li><li>□ 4コマ・マンガなど</li></ul>			
トがあったら・・・と思う商品とその理由を書 いてください。(自由記述)	□ コバック導入店レポート		□ その他			
いていたさい。(日田記述)	□ 隣の芝生は何色だ?		]			
	□ 誌上編集部ブログ		L			
	整備工場のためのインタ	◆ ご意見、ご感想をお寄せ下さい。 インターネット活用講座				
	□ 内海正人先生の労務相談室		IS IN FACE.			
	自動車リサイクルのペー					
	□ 注目の商品					
	□ 佐日の同間   □ 読者プレゼント					
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 〒   -	<b>=</b>					
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。			
中古部品 リビルトパーツ 社外新品						



即答率82% // ウェング (1) 中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

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!





### 自動車リサイクルのページ automobile recycle

### 二代目社長を迎え益々成長過程に JPAが先進企業見学に和氣商店訪問

=ウェイクパーツ和氣商店=

日本パーツ協会(早川一二会長)では、9月4日(月)、会の主要事業である先進企業見学会を挙行した。前日より宿泊していた岡山駅前のホテルグランヴィア岡山よりチャーターバスに15名で乗車、午前9時過ぎに同本社を訪問した。正門前には、和氣達夫会長、和氣大輔社長(写真)が一行を出迎え、3か所に分かれた工場の案内と会議室にて質疑応答に応じてくれた。

38年前の創業時に整備工場開業を考えていた和氣会長は、整備士資格取得を目指していた。その過程で自動車整備業は既に飽和状態に入っていることを知り、昭和55年、現社長が誕生した年に、自動車解体業に切り替え創業している。その柔軟な思考と行動力は、その後の同社発展の原動力となり、わずか38年目にして年商20億円、総社員数54名、土地面積6,500坪を有する優良企業に成長

させた。

同社の主力事業は、NGPグループに加盟している自動車解体部門。同部門だけで売り上げの75%、15億円を占めている。月間の解体台数だけで550台、国内部品販売は4,000万円、資源、輸出その他を加えて月に1億2千万から3千万円。平均的な整備工場の1年分の売上げを、僅か0.5ヵ月で稼ぐまでに拡大している。

その後、本業を強化するために始めたレンタカー事業(150台)、レッカー事業(8台)が、同社の利益を生み出す稼ぎ頭に成長、今後の事業拡大計画を確実なものとしている。そうした経営のゆとりが経営陣、社員の無駄のない動き、生き生きした動作、雰囲気づくりに作用しているのか、見学したJPA一行から「何かのんびりしているように見えて、実は極めて効率の良い仕事ぶりが生産性の高さに出ている」と感嘆の声が漏れるほどであっ



た。この6月1日には、トップが長男の大輔社長に承継された。創業者の達夫会長にとっては、経営者として成長する子息達の成長を実感、「今が次代に渡す時」の思いがあったと想像されるが、託された新社長の動向、そして新たな展開が注目されている。また、整備事業は、次男の良太氏を19歳時に責任者に据えたことが効を奏し、今では整備・中古車販売をグループの中核事業にまで成長させ、達夫会長の当初の夢を形にしている。

# お買い得クーポン

クーポンの有効期限は 平成 29 年 10 月 31 日までとなります。 1 社様 1 回限りの利用になります。













リビルドコンプレッサー1,000円引き





リサイクルパーツ販売/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

① 029 - 224 - 1721 FAX 029 - 222 - 3061

www.asahi-parts.com

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



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

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)



株式会社 ユピック

FAX 03 - 3736 - 1301

▶ 東京都大田区西蒲田6-36-11西蒲田NSビル5F 🖳 www.yupic.co.jp

リビルトオルタネーター、セルモーター500円引き





株式会社多田自動車商会

廃車・不要車 買取り

リサイクルバーツ販売

あなたの要素を、関項に配慮しながらていないに解体 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 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!

**0120 - 980 - 557** 

株式会社 多田自動車商会

FAX 0794 - 89 - 2019

兵庫県神戸市西区神出町田井266-1

www.118-2.com

棄車引き取り1台につき心ばかりの粗品プレゼント



廃車1台につき農薬不使用|天晴桃太郎パパイヤ茶|進呈



J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

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















「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もう

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頂きます

AUTEL JAPAN グループ

### 最上位機種

# MaxiSys ELITEに限定パック登場!

・ソフトウェアアップデート 3年 ・整備サポートセンター3年

通常は1年のソフトウェアアップデートを3年に延長。

さらに、通常別途加入が必要な整備サポートセンターのサービスを3年間利用可能。



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(稅別)

各種プロープやアダプターが 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

### 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おります。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。)

#### ・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、

- ・他にもサポートアイコンからソンダッチでAUTELサポートペアクセスでき 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。

### 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)ウィズフォーメイション

[本社(福岡県)] TEL: 092-504-0124 [広島営業所] TEL: 082-545-0124

■ (株小田オート(大阪府)

TEL: 06-6998-8550 ■ アウトハーフェン (関東ヂーゼル㈱)

■ アウドハーフェン (関東デー ビル(杯) [部品事業部] TEL: 043-208-5775 [水戸営業所] TEL: 029-241-8671

■ ICIN ㈱

[Dr. 輸入車] TEL: 044-978-0911

■ 協和自動車㈱

 [ 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)新生商会

[本社 営業部 ] TEL: 03-3433-7236

■ (株)オルタライフ

[本社(埼玉県)] TEL: 048-449-6570

■ (株)ゼクセル販売カ.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㈱ [本社(東京)] TEL: 03-3501-0271

[本社(東京)] TEL: 03-3501-02 ■ カレント自動車㈱

[パーツサプライ事業部] TEL: 026-214-9905

■ 辰巳屋興業株)

■ 辰巳屋興業㈱ 東京支店 1 TEL: 03-3696-6101

[東京支店] ■ (株山形部品

[Y-PIT 天童] TEL: 023-674-0017

#### ■ 高輪ヂーゼル㈱

[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

■ ニューエンパイヤ商事(株)

[本社(東京都)] TEL: 03-5664-3533

■ SPK (株)

[商品部] TEL: 06-6454-2580

#### ■ (株)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 ■ ㈱宮田自動車商会

「外車パーツ課 1 TEL: 011-876-2301

注目の商品 Pick-Up Product

### 撥水道場

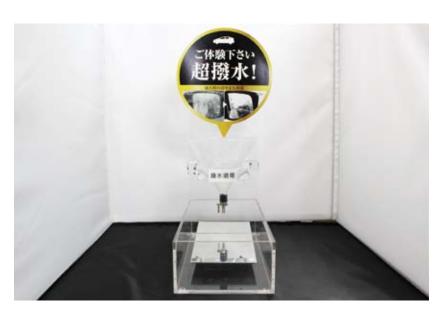
新商品

### お客さまとの会話を生み、売上UPに貢献するツール「撥水ボックス」

水滴がまったく付かない「超撥水」効果を常時体感できる装置。撥水コーティングをアピールしているが、実際のコンセプトは、「お客さまとのコミュニケーションを生む」である。

店頭や待合室に設置し、水滴を常時落とし、水の転がる様子を見てもらうことで、お客さまの関心を引き、会話のきっかけとなることが期待できる。

話しかけにくいお客さまや接客に不慣れな従業員でも、無理なくお客さまとのコミュニケーションが取れ、コーティングの会話をきっかけに、自社の得意分野をおすすめして売上 UP に繋げてもらう狙いがある。



撥水道場 京都市南区吉祥院稲葉町8 TEL:075-681-7868 http://www.hybridcoat-zero.com

# 車検の集客にお困りの経営者様!

# 楽天車検を使って新規の 11 盟 店募集中

□ 楽天車検ご参画のメリット — 楽天車検はインターネットの車検予約サイトです

### 楽天ポイントを 使って、顧客獲得!

ユーザから圧倒的な支持を得ている 楽天ポイントを使って、 新規ユーザーを獲得します。 さらに、ポイントを通じて、 様々な楽天のサービスからの 高い送客効果も期待できます。

### 楽天会員<sup>®</sup>約8,950万人へ アプローチ可能

認知度・信頼度の高い楽天グループ だからこそ!楽天の強みを 生かした集客が可能です。 新規のユーザーを獲得 したい整備工場様に ぴったりのサービスです。

### 楽天だからこそできる 様々なプロモーション

ユーザーの車検時期情報を取得し、 アプローチすることで新規のお客様を 獲得します。また、年に数回 行われる楽天スーパーセールや お買い物マラソンと連動した キャンペーンも実施しています。

❸ まずはお気軽にお問い合わせください! 楽天車検 ☎ 050-5817-5729

**®**Rakuten 車検

楽天株式会社

### 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





### 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 互 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。

#### 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

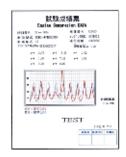
エンジンの性能は、パワー(対燃費)と回転の円 滑度と耐久性の3点が重要です。 当機は其の 内の2点、パワー (パワーの源泉となるコンプ レッション)と回転の円滑度を同時に観察する 事で、圧縮が測れる測定器です。

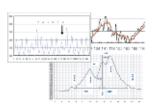
#### ● 簡単にコンプレッション測定

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** 



応募締切 2017年10月31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。

抽選で1組2名様



### 「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。

※本券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/







### 業務を続けながら床を改修!

傷みが目立つ床を 店を閉めずに改修したい。 そんな悩みを スピード改修で解決! 短期間で耐久性の高い 見違えるような床へ!

無償で現地調査をご提案)



超速硬タイプの塗り床材 ケミクリートMS



化成品事業部 **111**03-3507-7216

**EXX** 03-3507-7420 MAIL info-05@abc-t.co.jp

http://www.abc-t.co.jp

### 選ばれる車検になる

※保証対象項目のみ





① 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 9 階 ビークルネクスト



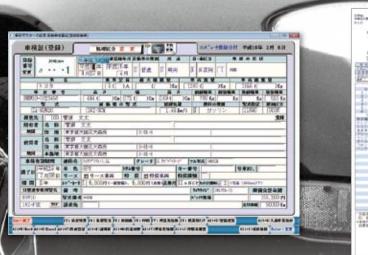


# 操作は簡単! シンプルさと 速さが売りです!

It is progress and inspire to tomorro A high-performance system for automobile and your

|モータージム スピア|

THE PERSON NAMED IN



BASEMOTORSWIEST TIO-NO EXECUTIONS EARAN THE EAR Mary II was been seen and THE PERSON NAMED IN COLUMN TOTAL PROPERTY OF THE PARTY OF

iPAD連携で効率UP

車検証QRコードからの 車両登録もラクラク

業務スピードアップ!

フロント作業の効率のUP!

コスト削減!

安心のサポート体制!

新車、中古車ご予算、好み

車両販売 •

車検

車検入庫ありがとうございます。 その後車の調子はどうですか?

に合わせて探しますよ。

### 一般整備 •

Birthdav月でオイル 交換がお得ですよ。

定期点検

### Approach Cycle

日常業務の中でお客様とコミュニ ケーションの機会を多く得る事で、 顧客接点を増加させ、車検を軸と した生涯取引による入庫回数、売 上げアップを目指しましょう。

### 自動車保険

保険満期ですよ。引き続 きよろしくお願いします。

● 事故車修理・板金塗装

協定終わりました。修理完 了は××日後です。

■コールセンターでの電話・インターネットオンライン サポート、および専任サポート訪問。

■故障時の代替マシン貸出サービス有。

※現在お使いの整備フロントシステムより、大切な「顧客」「車両」 「整備履歴」データの移行も可能です!安心してご利用いただけます。

### 基本機能(一例)

- ●得意先管理 ●車両管理 ●各種請求書作成
- ●車検案内管理 ●各種法定帳票印刷 ●車両販売管理
- ●集計業務 ●BP見積もり(別途OP)

当社WEBより「ネットdeデモ」にてデモンストレーションを ご覧いただけます。

http://www.basesystem.co.jp/



季節の変わり目です。故障 しやすい所を点検しますよ。

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



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。



豊富在庫



### **Ultrasonic Wheel Cleaner**

# ホイール洗浄

自社仕入れ

自社生産

超音波・植物性洗浄液・熱の力で強力洗浄します。



シンナー、酸性洗剤、塩素系溶剤に変わる 安全な植物性洗浄液

### バイオテクノロジー洗剤

- 植物性で高い洗浄・剥離力
- 有機則·PRTR法·消防法非該当
- 低VOC、高生分解性
- トータルコスト低減
- 超音波の強力キャビテーション効果が ホイールの汚れを短時間で洗浄
- ホイール洗浄時間はわずか3分~
  - デジタルタイマー&ヒーター機能で簡単操作!
- フットペダルでワンタッチホイール固定
- ホイールは持ち上げないで、 エアリフトで洗浄層に楽々投入!
- コストパフォーマンス抜群!



ブレーキダストがこびりついた 超音波洗浄する前のホイール



洗浄3分後に水で流しただけで この状態に!



ホイールの固定はエアで ペダルを踏むだけ!



ホイールは洗浄層に入ると 自動回転で撹拌洗浄!

#### 代 理 店

■ 中村オートパーツ(株)

TEL:03-3904-5441

■ ㈱宮田自動車商会

[営業支援部工具課] TEL:011-210-6221

(株)カト-社]

■ (株)アクアプラス

[本 社] TEL:079-287-8020

TEL:028-658-1230

TEL:084-982-5566

■ (株)イチネン前田 AURTRY仕様

[東北支店] [東京支店] [名古屋支店]

[大阪支店] [広島支店] [九州支店] TEL:022-258-6891 TEL:03-3298-4612 TEL:052-871-1801 TEL:06-6748-9440

TEL:082-277-9411 TEL:092-471-1191 ■ 大塚刷毛製造㈱

[仙台支店] [東京支店] [名古屋支店] [大阪支店]

TEL:022-390-0711 TEL:03-3357-4316 TEL:052-909-5255 TEL:06-6462-8011 TEL:092-473-6511 [九州支店]

■アポロリテイリング㈱

[受付窓口] TEL:048-497-0997

·北海道営業所 ·東北営業所 ・南関東営業所 ・北関東営業所

·東海北陸営業所 · 関西営業所 ·中四国営業所 · 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



