お得なクーポン載ってます！P.30～

せいび界

Published by SEIBIKOHOSYA せいび広報社

5

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

MAY.2018 VOL.630

平成30年5月号（毎月25日発行）平成30年4月25日発行／通巻630号（第49巻・第5号）

ガラスコーティングを戦略的に展開する

カーリス 長谷川夕希子代表

始まった市場縮小

原因は人口減少と技術の進展

陰りが見えてきた自動車整備業界

将来に対する布石を打った整備工場事例

デジタルコンバージェンスが「わ」ナンバーの会を開催

帰ってきた有償運送許可情報

申請者＝所有者に注意！

九州エリア 優良企業のご紹介！

感動夢工場

第17回定時総会・第38回研究会

これからの車両整備～ASVへの対応～

エイミング

IAAEピックアップ

これが大正解！

宮田自動車商会

カトー

山形部品

中村オートパーツ

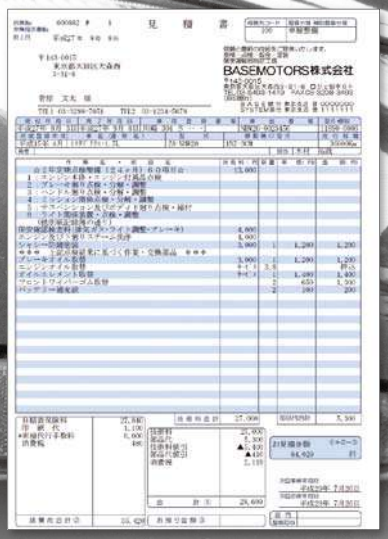
自動車整備業向けフロントシステム 業界No.1の実績！

MOTOR JIM SPIA

Service to succeed.
It is progress and inspire to tomorrow.
A high-performance system for automobile and your business.

［モータージム スピア］

操作は簡単！
シンプルさと
速さが売りです！



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！

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。

車両販売
新車、中古車ご予算、好みに合わせて探しますよ。

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？

一般整備
Birthday月でオイル交換がお得ですよ。

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。

定期点検
季節の変わり目です。故障しやすい所を点検しますよ。

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/

30 お陰様で30周年

BASE SYSTEM ベースシステム株式会社

〒143-0015　東京都大田区大森西3-31-8 ロジェ田中ビル6F
TEL：03-3298-7051（代）　FAX：03-3298-3493

札幌営業所／盛岡営業所／関東営業所／東京第1営業所／東京第2営業所／大阪営業所／福岡営業所

サポートコールセンター　営業時間 9:00～18:00
0120-437-460

専任のサポートが訪問、電話、インターネットを利用したオンラインサポート（遠隔操作）にて対応致します。また、故障時には代替マシン貸出サービスにて対応致します。　※一部対応できない場合もあります。

BASE SYSTEM user report 70
ベースシステム ユーザーリポート

有限会社ナヤモータース
兵庫県西宮市

納谷治朗専務

店内はアットホームな雰囲気

担当営業とは良い関係を保っている

会 社 名： 有限会社ナヤモータース
所 在 地： 兵庫県西宮市東町１丁目 10-30
代 表 者： 納谷 肇三
電　　話： 0798-22-1384
F A X： 0798-26-6212

お車のことなら何でも御相談下さい！地元で愛される街の整備工場

有限会社ナヤモータース（納谷肇三代表取締役社長）は創業56年の歴史を持つ整備工場だ。ロータスグループの看板を掲げ、新車販売、一般整備から車検、鈑金塗装の受付など、街の整備工場としての機能は万全と言える。法人リースや個人客、特に地元の顧客を大切にしているとのことだ。

「創業者である父が大阪で創業し、西宮市に移り、現在中古車の展示場の２拠点で運営しています。社員は７名、地元のお客さまを中心にチラシなども撒きながら集客している何処にでもあるような一般的な整備工場だと思います。大きな特徴はありませんが、地域密着、地元のお客さまに対して親身になって対応することを心がけています。こちらに移ってきた時は周りに何も無かったのですが、年月が経つにつれお店や住宅なども増えてきました。また、ライバル店も増えてきたのも事実です。並み居るライバル達を跳ね除けて新規顧客を獲得し値段競争をする、こういった経営判断をするには勇気が要りますし、それよりも地道にお客さまに選ばれるような対応をしようと、一件のお客さまを大事に扱っています。その甲斐あってか、父からのお客さま、その家族の方などからの入庫も獲得出来ております」と納屋治朗専務取締役。

地域密着は整備工場にとって重要な要素である。ナヤモータースも創業時から地元に愛され、それが現代にも根付いている。

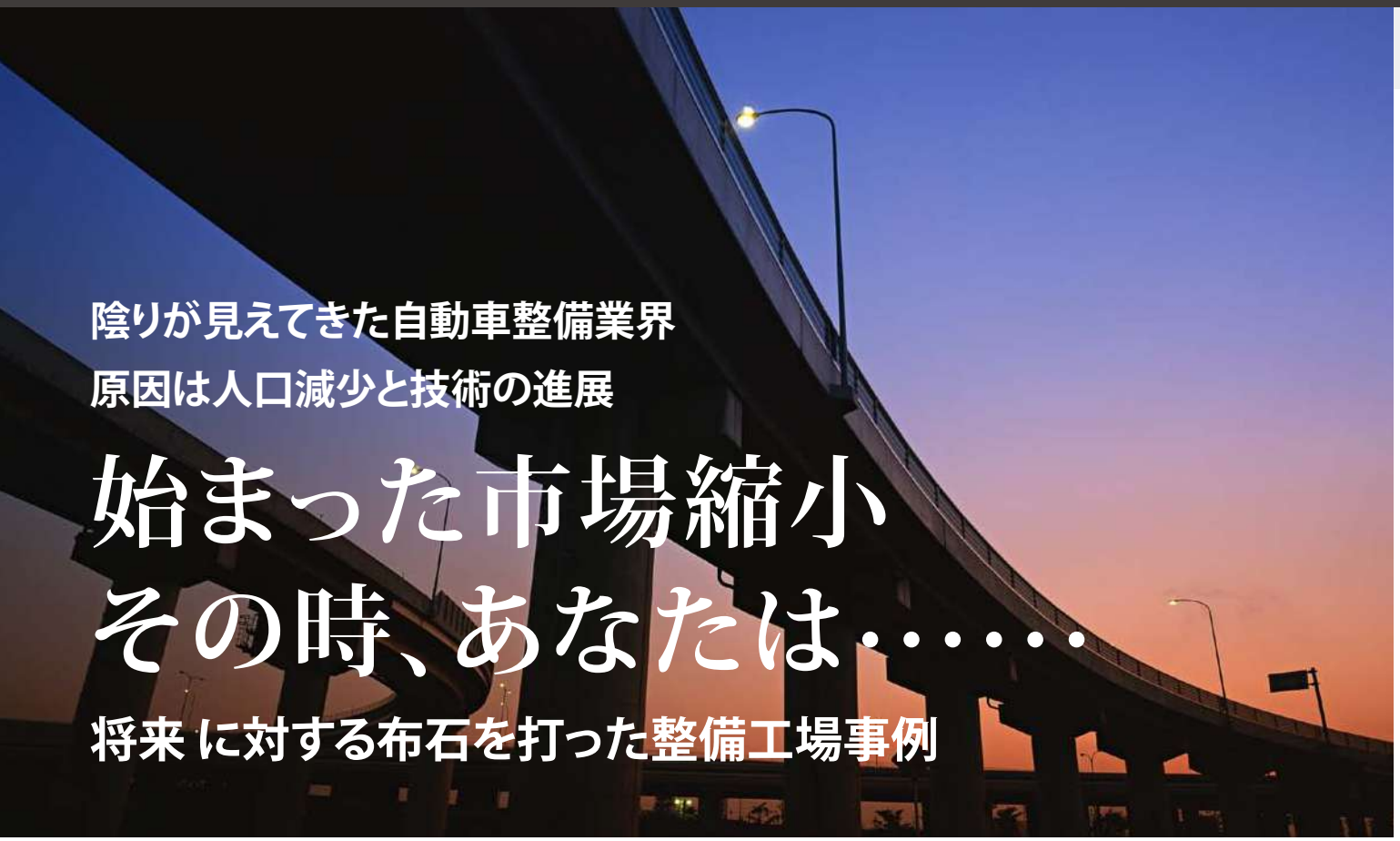
困った時に助けてくれる存在

そんなナヤモータースを影から支えると言っても過言ではないのがベースシステムの存在である。見積、管理システムとして導入したのは17年前からと、付き合いは長い。

「ベースシステムさんとは長い付き合いになりますね。元々は私の仲間が使っていて使い易く、私自身もその現場で使っていたので、その流れでシステムを使い続けています。システムの優劣という意味では機能の豊富さなどもあると思いますが、恥ずかしい話ですが、全てを使いきれているとは言えない状態です。ですが、使いたい機能、使うべき機能が兼ね備えており、それでいて使い易いのがベースシステムのソフトには多いと思います。

ただ使い易いだけ、というのであれば他にもシステムはあると思います。ですが、ベースシステムには心温まる対応があります。例えば、長年使っていればトラブルもありますし、ベースシステムさんとは関係の無いパソコンのトラブルも起きます。そういった「困った」時にいつも助けてくれる存在なのがベースシステムさんでした。担当営業マンがしっかりと働いてくれ、これまでに数回営業マンは変わっていますが、どの営業マンも本当にかゆいところに手が届くような対応で助かっています」と納屋専務。

システムだけの付き合いではなく、人対人、担当営業マンの対応力に惚れ込み使い続けているとのことだ。



陰りが見えてきた自動車整備業界
原因は人口減少と技術の進展

始まった市場縮小 その時、あなたは……

将来 に対する布石を打った整備工場事例

黙っていてもモータリゼーションの進展と共にあった自動車整備業界

起業する際、あるいは法人化する際、ゴーイングコンサーン、企業は永続的に存在するものだという考えが根底にあるのは自動車整備業界とて例外ではない。

そもそも保有台数が右肩上がりで増加する状況を背景に発展してきた自動車整備業界は、否が応でも永続する状況にあった。その結果が現在の9万工場に繋がっていると言える。

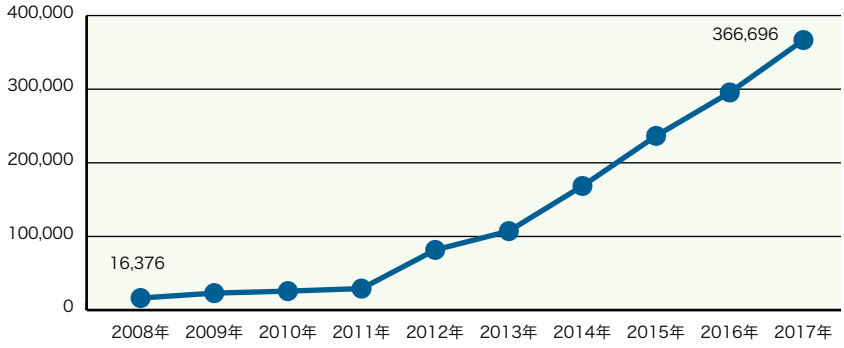
陰りが見えてきた自動車整備業界 原因は人口減少と技術の進展

しかし、自動車整備業界にもここへ来て市場縮小の兆しが見えてきた。

1つは皆さんもよくご存知の通り、少子高齢化に伴う人口減少である。限りなく増えていく人口ならびにそれに伴う保有台数、この大前提が崩れるとなれば、何もせずとも業績が伸びる→企業が永続する図式も崩れるわけである。

またもう1つの側面として、高齢者が増えている現実があり、それに伴う運転免許の返納も2008年と2017年で比較しても約22倍に増加している（運転免許統計による運転経歴証明書交付件数）。その人たちが単独保有していた車も市場から退出した可能性が大きい。

加えてもう1つ脅かす要因として、急激に注目度が増している自動運転車やカーシェアリング、ライドシェアといった技術の進展に伴う、車の所有という概念をなくし車の利用・使用へと転換するサービスの登場がある。



免許返納数

出典：警視庁「運転免許統計」（平成29年版）

まだまだ先の話と思うことなかれ 市場縮小は既に始まっている！

この手の話は正直、耳タコなのではないだろうか。加えて、「そんなものどうせ5年先、10年先の話だろ?」との認識の方も多いだろう。たしかに、先ほど取り上げた技術の進展、中でも自動運転車が完成することと、普及することは別次元の話で、ある程度普及して初めて市場に影響を及ぼすだろうし、それはまだ先の話であろう。

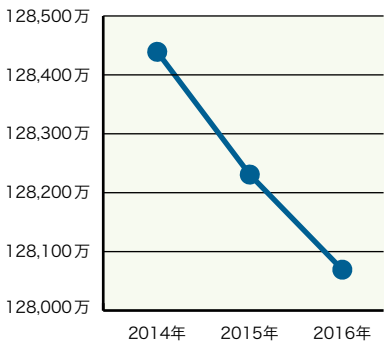
しかし、人口減少は既に始まっている。住民基本台帳人口の直近３年のデータで総人口を比較すると、2014年3月末は１億2,843万8,348人、翌年の同時点では１億2,822万6,483人、翌々年の同時点は１億2,807万307人と、着実に減少してきている。

既に対策を打った整備工場 データからその取り組みを実証する

こうした数字を見せられて、素直に「こうしてはおれん。何か対策を立てなければ」と考える人もいれば、「いやいや、しょせん全国規模の話＝全体の傾向ということでしょ。我々は地域密着で営業しているのだから、地元が潤っていれば関係ない」と取り合わない人もいるだろう。

ではここで実際のサンプルを紹介しよう。本誌3月号で、石川県七尾市の整備工場６社が共同工場を竣工した事例を紹介した（ロータスTMパートナーズ）。火のない所には煙は立たないわけで、この６社は必要に迫られたからこそ共同工場を竣工したのである。

それを検証すべく、石川県七尾市の直近３年のデータを比較すると右上の表の通りである。これによると、指定工場数こそ変化はなく、軽自動車の保有台数のみ増加しているものの、他は減少している。特に登録車の保有台数は3年で約140台減少しており、整備工場数が70前後で推移していることを考えると、１工場当たりでは２台を失った計算になる。微々たる減少かもしれないが、それ以上に人口は約2,000人も減少しており、遅かれ早かれこの影響は出てくるものと思われる。



総人口の推移

	指定工場	認証工場	軽自動車	登 録 車	人　口
2017年（前年比）	40（±0）	69（−2）	20,040（+115）	23,800（−48）	55,382（−813）
2016年（前年比）	40（±0）	71（±0）	19,925（+250）	23,848（−91）	56,195（−887）
2015年	40	71	19,675	23,939	57,082

直近3年の石川県七尾市の状況

出典：弊社刊「経営戦略データ2015〜2017」

地元の状況をデータで知る 入手先はここ！

ということで、全体が減少傾向にあるということは、各地域単位で見ても規模の大小こそあれ、減少傾向にあることがお分かりになったかと思う。このまま何も手を打たなければ、縮小する市場と共に自社も縮小→解散となってしまうことは想像に難くない。

冒頭でも触れたが、企業として生まれた以上、可能な限り永続する道を模索しなければならない。ただし、その永続するための対策を打とうにも、まずは現状把握から始めることが先決である。それも国内市場全体よりもむしろ、自社の属する地元地域でどういう状況かを把握すべきなのである。

各種データの入手先は以下の通りである。ただし、ご確認いただければお分かりかと思うが、人口を除いて自動車関連の情報はすべて都道府県単位のものばかりである。

しかし、先ほども触れた通り、我々は全国を相手に商売をしているわけでもなく、所属する都道府県全体を相手に商売をしているわけでもない。

できれば人口と同じく市区郡別、可能であれば町内単位までの細かいデータがあれば、これほど現状分析に役立つものはない。そのためのデータが、「経営戦略データ」に掲載されている。新たに商圏分析サービスも開始。ぜひご活用いただきたい。近日2018年度版が発行！予約受付中！（→22ページ）

市町村別人口
https://www.e-stat.go.jp/stat-search/file-download?statInfId=000031598538&fileKind=0

都道府県別登録車保有台数
https://www.airia.or.jp/publish/statistics/number.html
※毎月10日更新→自検協の統計情報

運輸支局（支所）別軽自動車保有台数
https://www.keikenkyo.or.jp/information/attached/0000017591.pdf
※毎月10日更新→軽検協の軽自動車を知る

都道府県別認証工場数・指定工場数
https://www.jaspa.or.jp/member/data/number.html

ガラスコーティングを戦略的に展開する長谷川夕希子代表に聞く コーティングビジネスの可能性！

長谷川夕希子 × 三好高史 対談

株式会社カーリス 代表取締役

株式会社 カーリス 東京都渋谷区神宮前6-28-9
TEL 03-6892-4133 FAX 03-6800-3463
http://www.carris.co.jp/

今回の対談相手は創業２年という、コーティング全般を手がける新進気鋭の会社、カーリスの長谷川夕希子社長。熱く本気で会社を経営する熱意を感じる方です。

三好 本日はよろしくお願いします。早速ですが事業内容を教えて下さい。

長谷川 ガラスコーティングを自動車はもちろんスマホ、革製品などにも施工しているのが事業の基盤です。

三好 最初から自動車のコーティングをやるつもりで創業されたのですか?

長谷川 はい、自動車のコーティングを獲得することが最終的な目的で、スマホや革製品などはそのための足がかりに過ぎません。

自動車のコーティング自体は自動車業界を見渡したときにチャンスがあるからと思い始めました。

三好 チャンスがあるというのは?

長谷川 自動車で見ればガラスコーティングは認知されていますが、まだまだ浸透しているとは言えません。そこで、プロモーションを上手にやればきちんと集客も出来ますし、利幅もしっかりと取れる商材だからです。また、ターゲットをしっかりと見定め戦略的に

営業活動もしています。

三好 なるほど、何事も目的があって戦略的に動くことは重要ですからね。やはりターゲットは富裕層になるのですか？

長谷川 はい、その通りです。また、会社の場所も富裕層というターゲットを獲得するためにこだわっています。

三好 ターゲットを絞るというのはどんなビジネスでも言えることですね。企業向けであれば企業が導入し易く見せるべきですし、消費者向けであれば簡潔でありながら押さえるべきポイントをしっかりと押さえてみせなければいけませんからね。

長谷川 その通りです。ですのでSNSで富裕層の方が喜ぶ投稿を続け、そこから仕事に繋がるように誘導しています。

三好 具体的にはどのようなことですか？

長谷川 自分自身をブランディングして興味を持っていただくことです。私は前職で不動産関係の仕事をしていて、相手の印象に残ることで結果に繋がっていると実感しました。そのベースとして、富裕層が興味を持つもの、情報、トレンドなどをしっかりと発信し、自身のブランディングに繋げています。

また、不動産関係の仕事では物件のリノベーションに携わってきましたので、床にガラスコーティングを施工することでキズを防止したり、劣化を抑える効果があることに興味と発展性を感じました。

三好 確かに、富裕層の方が見るHPやSNSの投稿をリサーチし、どの商材、見せ方が刺さるのかを考えるのは重要なことです。自動車業界を見渡すとそういったものが得意とは言えませんから、コーティングという商材に絞って展開していく理由も頷けます。

長谷川 どんな人が私のSNSに来るのか、どういった投稿が喜ばれて、見せ方はどうするか？ 徹底的に研究して戦略を練っていくことで、お客さまから選ばれるようになります。

三好 私も戦略的に営業を仕掛けますが、全く自分の開拓したことの無い世界であれば、尚更どのように進めるかが重要になりますね。

長谷川 ですからコーティングに的を絞ったのも良かったと思います。ガラスコーティング自体は誰でも施工するようなことではありません。誰がやるか？ どこでやるか？ どのように見せるか？ 全て戦略的に動いております。

三好 自動車整備業で言えばどのような顧客に来てもらいたいか、その家族構成までも理解した上で戦略を打つことが重要になってきますね。

長谷川 そうですね。施工する人自体が少なく、しかも高額なコーティングですので、偏った見せ方になりますが、それも戦略です。

三好 戦略という言葉を多用されますが、そういった思考に行き着いたのにはどういった背景があったのですか？

長谷川 最初はデザイナー会社に就職し、おもてなしの心や対応を学び、その後、色々な仕事、子育て等を経て不動産の仕事を経験し、自身の見せ方を研究しました。相手に感動を与え覚えていただく、これは相手が誰であれ大切なことです。現在に至り私の全ての経験や知識を注ぎ込んでいます。

三好 ターゲットや目的に沿って結果を逆算していく思考を養っていった結果が今に活きているのですね。

長谷川 はい。以前、とあるテレビ番組に出演した際に、「全ての結果には理由がある」という言葉を番組で残しました。例えば、あるお店にお客さまが集まらないとした場合、それは集まらないようなことをしているからそうなるのです。失敗するように動いてしまっているからそうなるのです。

ですが私は、人間関係は全く計算などしないで直感的に動くようにしています。人間関係は計算するとしらけてしまいますから。

後編に続く

第16回 国際オートアフターマーケット EXPO2018 ピックアップ

先月号では3月中旬に開催された、第16回　国際オートアフターマーケットEXPO2018の模様を紹介した。会場を幕張メッセから東京ビッグサイトに移して以来、過去最大規模の出展者・コマ数で開催された同展示会。それに呼応するかのように、3日間合計で約15,000人（登録実数）が来場し、こちらもまた前回、前々回を上回った。

それだけの規模を誇っただけに、1日だけでは回りきれなかった来場者もあったのではないだろうか？ 事実、編集部でも同様で、単純にすべてのブースを網羅するだけでもただでさえ時間を要するのに加えて、今回は各種セミナーや出展者プレゼンも充実しており、両者をフォローするだけでも手分けをしたにも関わらず会期中の3日間を要した。

さらに、会期終了を待たずして先月号の締切が来てしまい、上述のように締切後になってようやく取材できた出展者も何社か存在する。ここではその中から、そのまま埋もれさせてしまうには惜しい商品を厳選して紹介する。合わせて、各社が今後予定しているフェアについても案内する。

■ 株式会社宮田自動車商会

オイル添加剤などケミカル類をメイン展示

二度目の出展となった今回は、プライベートブランド商品の中から、「エンジンを元気にするオイル添加剤　MC-A01」、「エンジンの傷薬であるオイルシーリング剤　MC-S01」、「接着性パッキン・シール充填補修剤ミラクルパッキン」を展示した。

ビジネスフェア 2018（仮）：9 月 22・23 日 @ アクセスサッポロ

■ 株式会社山形部品

1 人でも移動可能な移動式シザーリフト

「カーアゲアームくん」

能力は余裕の最大2,500kg。車両の大きさに合わせてジャッキポイントを調節可能。写真右手前が上下動を司るコントローラーで、移動の際にはこれを本体に引っ掛け、下部に付いている車輪を転がして移動できる。

カービジネスフェア 2018：秋田会場 → 6 月 8・9 日 @ 秋田テルサ
山形会場 → 10 月 12・13 日 @ 山形ビッグウイング

■ 株式会社カトー

使いやすさと仕上がりの良さを追求した

「カトーケミカルシリーズ」

長年現場と向き合ってきた経験を基に、現場に求められる使いやすさと仕上がりの良さを求めたカーケア商品。ヘッドライトクリーナーやヘッドライトコーティングなどの液剤のみならず、鈑金・塗装に必要な資材も含めた12種類をラインナップ。

第９回 2018カトーサンクスフェア：9 月 22・23 日 @ マロニエプラザ

■ 中村オートパーツ株式会社

低燃費タイヤが加わり充実のラインナップ

「LUCCINI タイヤ」

2010年発効の欧州環境規制にも適合し、基本性能を維持しながら、経済性や快適性、環境面にも優れている。スタンダードタイヤ、スポーティタイヤ、CUV 専用タイヤに加えて低燃費タイヤの「エコパス」がラインナップに仲間入り。

機械工具フェア 2018：5 月 26・27 日 @ 川越水上公園

エスエスオート株式会社

車検のコバック三島川之江インター店

愛媛県四国中央市下柏町８６２−１
TEL：0896-28-8589

コバックを上手に使い社内を活性化

何故コバックに加盟しようと思ったのですか？ きっかけはなんですか？

車検台数の増加にあたり、サービス工場が手狭になっていた時、車検のコバックのことを加盟店から紹介いただきました。自社の顧客だけでなく、新規のお客様にアピールできるコバックシステムは、非常に魅力的でした。また同じ商圏内に他の会社が車検のコバックに加盟することになれば、非常に脅威だとも感じました。

他のFCもありましたが、何故コバックだったのですか？

コバック直営店を見学させていただき、システムを拝見し、メカニックが不具合箇所を直接お客様に説明をするシステムがいいと思っていましたので、他を検討しませんでした。

加盟する上で不安だったこと（社員は納得してくれるか、車検台数の伸び悩み、先行きの不安など）はありましたか？

コバックのシステムを当社がどこまでのレベルで実践できるかという不安がありました。

その問題は解決されましたか？ またどのように解決しましたか？

時間も経ち次第にレベルが上がってきました。また、コバック本部の支援もあってスムーズに成長できていると思います。

コバックに加盟して車検実績が上がり続けている要因や取り組みは？

お客様からも認知され、車検実施による満足度も上がってきています。やはり社員の成長が支えになっており、コバック加盟の効果が現れていると思います。また、毎月開催しているオイル交換キャンペーンも認知され実績も伸びています。

フロントスタッフがコバック全国車検甲子園の四国ブロック代表になったそうですが、取り組みなどは？

店長を中心に出場するスタッフも出場しない社員も一緒になって大会に向けてロープレができたことだと思います。

篠原延明社長

同じくフロントスタッフが保険会社のロープレ大会の四国ブロック代表になったそうですが、取り組みなどは？

コバック甲子園の時と同様に、皆で大会に向けて取り組めたことだと思います。こういった大会に対して店全体で取り組むことが成果に繋がり、モチベーションアップにも繋がります。

コバックを勧めるとしたらどのような言葉で仲間（同業者）に伝えますか？

当社はコバックを始めた後に、コバックのような整備工場をお客様が求めていたと気づきました。同業者にもそのことを伝えたいと思います。

今後の予定、目標を教えて下さい

加盟時（当時車検台数300台、2011年加盟）から目標にしていた車検台数3,000台を年内に達成させます。

コバック

無料【１地域１整備工場限定】
１年以内にあなたの整備工場に新規客の行列を作る
10社分の集客成功事例集をプレゼント！
申し込みは簡単！ 右に記入してFAXするだけ。
コバック フランチャイズ事業部
FAX：0565-35-2559

社名：
住所：

Strong Light LED

目視検査用 LED ライト（調光つまみ付き）

高演色 演色数 Ra95 高指向性 埃、傷がよく見える

調光可能 調光範囲 15% ～ 100%

SL-LED20D-FL-Ra 20WLED

AC100V・全長 293mm・重量 1.1kg

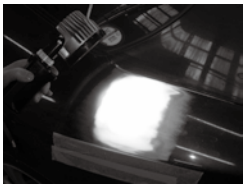
塗装や磨きの各種チェック作業に最適です。

■ 補修前の塗装面の研磨傷のチェック

■ 塗装後の染まり・透けのチェック

■ 磨き後のオーロラマークのチェックや補修用光源に

■ 下地処理後のクラック、ピンホール、傷のチェック



嵯峨電機工業株式会社

http://www.sagaden.co.jp/ http://www.stronglight.jp/

本社営業所 東京都大田区田園調布南 10-5 TEL 03-3759-8261 / FAX 03-3756-2131

名古屋営業所 名古屋市守山区大永寺町 41 TEL 052-796-1511 / FAX 052-796-2151

大阪営業所 大阪市浪速区塩草 3-4-4 TEL 06-6561-4571 / FAX 06-6562-4694

CONTENTS

特集

page03 ベースシステムユーザーリポート
有限会社ナヤモータース（兵庫県西宮市）

page04 **陰りが見えてきた自動車整備業界 始まった市場縮小 その時あなたは・・・**

page06 隣の芝生は何色だ？ 特別編
長谷川夕希子代表に聞くコーティングビジネスの可能性！

page08 **IAAE ピックアップ**

page10 コバック導入店レポート
車検のコバック三島川之江インター店（エスエスオート株式会社）

page15 帰ってきた有償運送許可情報
申請者≠使用者に注意！ 支局によってはトラブルの事例も

page16 **デジタルコンバージェンスが「わ」ナンバーの会を開催**

page18 感動夢工場
第 17 回定時総会・第 38 回研究会

page20 **注目の商品・キャンペーン・サービス**

page23 **九州エリア 優良企業のご紹介！ 長崎県・佐賀県・福岡県**

連載記事

page14 **自動運転革命 自動運転が業界を変える**

page17 **整備工場のためのインターネット活用講座**

page24 **内海正人先生の労務相談室**

page26 **自動車リサイクル**

page27 **読者プレゼント**

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

0 円で新規入庫を獲得!?

掲載料・紹介料・成約料 Meets More ミツモア

「ミツモア」は無料登録だけであなたの工場に案件が届くインターネット広告サービスです

掲載事業者様の声

Aさん（岐阜県・整備工場経営）

ミツモアではこれまでにないような案件やお客さまとの出会いがありますね。そこが一番の魅力だと思います。

まずはお気軽にお問い合わせください !! （平日 9:30～17:30）

050-1746-9231

info@meetsmore.biz ミツモア 登録 検索

Meets More ― ミツモアで新しい顧客とつながろう

せいび界 SEIBIKAI

MAY.2018
VOL.630

せいび界

2018年5月号

平成30年4月25日発行

（毎月25日発行）

通巻630号（第49巻・第5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

有限会社名古屋解体

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

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。

楽しく仕事してますか？

してやったり！ほど気持ちいいものはない

小学生になった我が息子は、登校班を組んで小学校に通っているが、入学前の2月、町内の登校班全員を集めての新入生歓迎会が開かれた。保護者は参加・不参加自由だったのだが、そこはやはり新入生だし、心配な私は同席し遠くから息子を見守っていた。

プログラムが進むに連れ、後半のレクリエーションタイムに入り、バラエティ番組でよく見られる「辛子入りシュークリームを食べたのは誰だ？」当てゲームが始まった。「町内会レベルでよくやるなあ」と感心して見ていたら、同じ種目で参加メンバーを何回か変えて行っていて、気づけば町内会役員と･･･せっかくだから保護者の方にも･･･となって、見事参加することになった（まあ予感はあったが）。

経緯はどうあれ、参加するとなれば腹を括れるのが私の良い所。どうせやるなら、子供たちをだましてやれと、シュークリームを手に取り、がぶり･･･よし！（？）はずれだ、細工なし普通の甘いシュークリームだ。そこから始まる名演技。そこへ司会の声、「この人だと思う人―」、50～60人いる子供たちのうち、半分ぐらいが手を挙げた。まさにしてやったりの瞬間だった。

思い通りにいけば何でも楽しい

考えてみれば、してやったりの気持ちになるのは、自分ではどうにもならないことを、自分の思い通りの結果に導けた時の気持ちである。世の中、自分の思い通りになることは少ない。それだけに、実際にしてやったりの瞬間を迎えた時の喜びは格別である。

さてさて、社会といえば、社会の人のためになるのが仕事である。仕事も社会の一部であり、やはり仕事の中で自分の思い通りにならないことは意外とたくさんある。それだけに、仕事において、してやったりの瞬間を迎えるのはまた格別である。

それこそ、好きなことを仕事にしている人は、その仕事に就けた時点が最大の喜びであり、そのこと自体が続けて行くモチベーションにもなっているのだろうが、そうでない人にとっては上記のように仕事の中にたまに訪れる、してやったりの瞬間に喜びを見出すことが仕事を続けて行くモチベーションにもなるのではないだろうか。よく言う、「たまにこういうことがあるから、この仕事辞められないんですよ」である。

皆さんの仕事にも、こうした、してやったりの瞬間はあるだろうか？ 記者・編集者の仕事にも、それはある。私の場合、記事原稿を書く時は、あらかじめ「ここには写真を入れて、ここには○文字×○行で文章を入れて･･･」とレイアウトを組んでから書き始める。どれくらいの文章量が必要なのか、おおよその目安が欲しいからである。

そこから先はケースバイケース。きっちり、「これとこれを盛り込もう」と考えてから書くこともあるし、とりあえず思いつくままに書き始めることもある。どちらのルートを通ったにしてもたどり着く、してやったりの瞬間は、「とりあえず書き終えた段階で、あらかじめ自分で決めた文章量にぴったりな状態」である。

本来であれば、想定よりも多く書き過ぎてしまったり、その逆もあるため、レイアウトに収まるように文章を足したり、削ったりという作業が待ち構えているのだ。本人からすると、一旦は「書き終えた」という安堵感に包まれながらも、文章量調整という作業が控えているのはなかなかにストレスである。それがない状態は「してやったり」というわけである。（MASAZUMI）

GENUINE

Seiken ブレーキパーツ フルード

高品質！ 高性能！

GENUINE

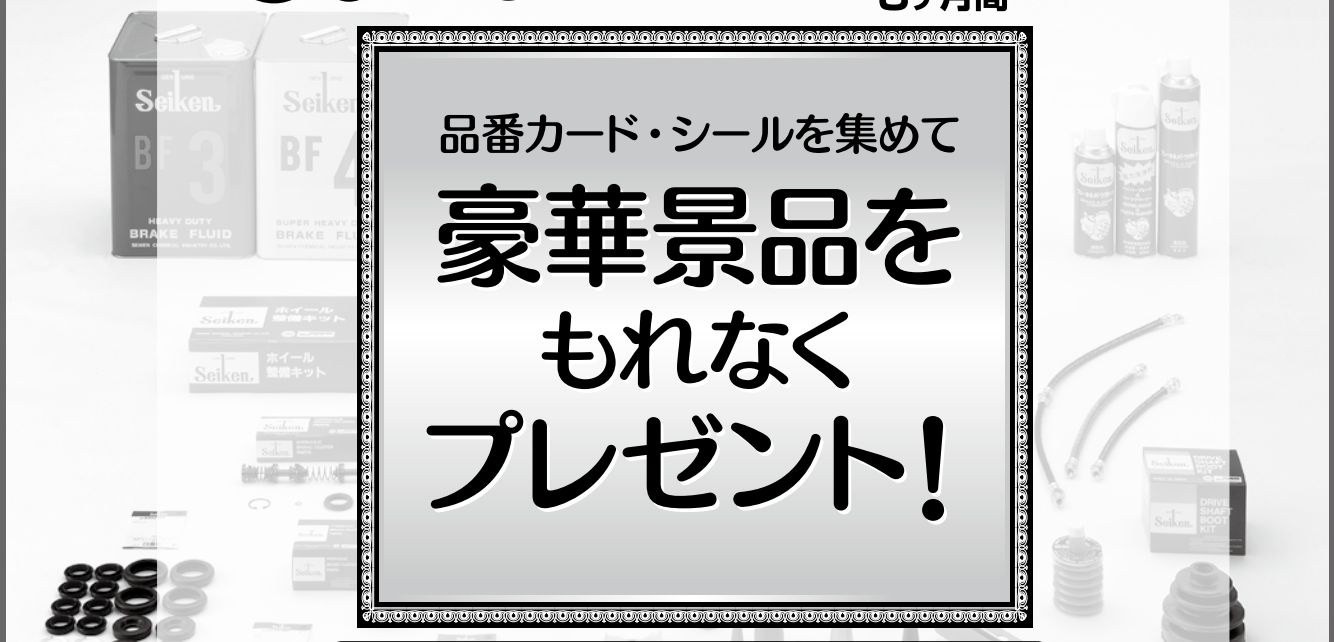
Seiken

セール2018

セール期間

2/21~5/20

3ヶ月間



品番カード・シールを集めて

豪華景品を もれなく プレゼント！

対象製品

- Seiken カップキット
- Seiken シールキット
- Seiken リペアキット
- Seiken ブレーキホース
- Seiken クーラント
- Seiken オイルシールキット
- Seiken キャリパーピストン
- Seiken シリンダーアッセンブリー
- Seiken ドライブシャフトブーツ
- Seiken ブレーキフルード
- Seiken クーラント リ・パワープレミアム
- Seiken 各種パーツクリーナー

対象製品に入っている**品番カード・品番シール**を集めてご応募ください。
枚数に応じた景品をプレゼントいたします。詳しくはSeiken取扱い販売店にお問合せください。

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

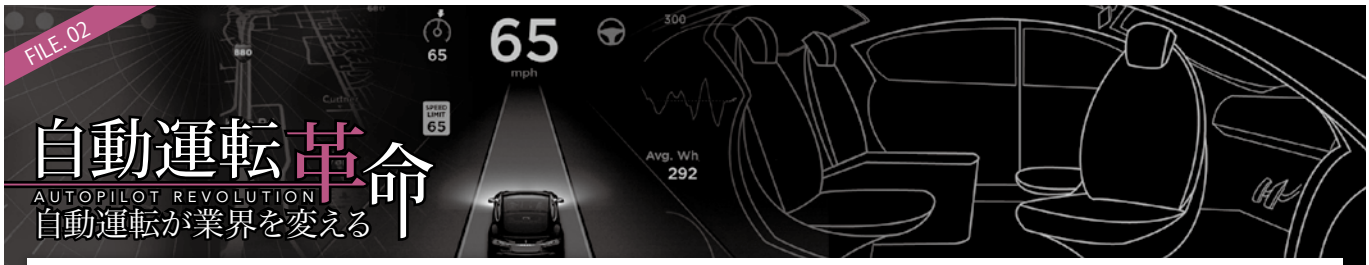
札幌	011(822)0155	横浜	03(5574)7860	四国	087(804)7011
仙台	022(235)1551	名古屋	052(331)8621	福岡	092(411)0836
宇都宮	03(5574)7860	大阪	06(6458)7451	鹿児島	099(257)5052
大宮	03(5574)7860	広島	082(292)8511	沖縄	098(856)6880
東京	03(5574)7860				

●製造元 ISO9001・ISO14001認証取得 JIS認定工場

GENUINE Seiken 制研化学工業株式会社

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

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



2つの自動運転システム

ここ最近になって、自動運転の実用化について、本格的に議論されるようになった。もし、自動運転が実現したらどのようなことが起こるのだろうか。今回は、自動運転の可能性について、考えてみようと思う。

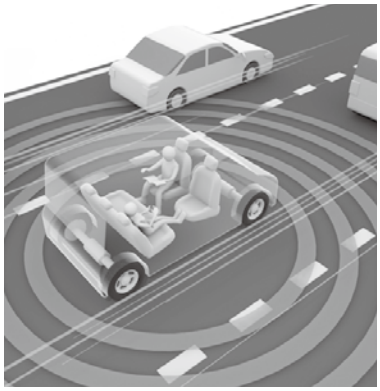
まず、自動運転について整理すると、運転支援型自動運転と完全自動運転に分けられる。運転支援型自動運転とは、これまでに市販されている乗用車にも搭載されている運転支援システムの延長線上にある自動運転の形である。クルーズコントロールや衝突軽減ブレーキなど、運転手の負荷軽減や安全性の向上といった目的を持ったシステムは、既に多くの車に搭載されている。これらのシステムは、あくまで運転手がいることを前提としていることが特徴である。運転支援型自動運転も、あくまで運転手がいることを前提に、運転手のさらなる負荷軽減や安全性の向上に指向している。

一方、完全自動運転とは、いわば運転手を必要としない自動運転を指す。乗車する人は全員が乗客であり、出発地から目的地まで運転に対して意識する必要はない。今までの運転手が行っていた役割は、システムがすべてを担う。

ここで、自動運転を二種類に大別したのは、以降の議論において、重要な意味を持つ。二つの自動運転は抱えている課題も、得られる効果も全く違うのである。

運転支援型自動運転は人間主体

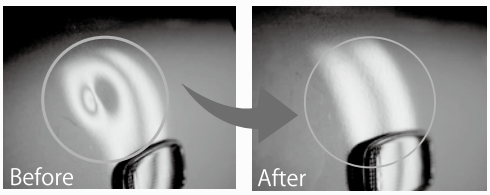
運転支援型自動運転は、今までの自動車の形を大きく変えることはない。今までの自動車というのは、人間による運転のしやすさを最優先とした上で、目的に応じて設計されている。乗り心地を重視したセダン型、運転を楽しめるスポーツ型、荷物を載せることに特化したバン型、そして大量輸送を目的としたバス型やトラック型。いずれの車種も利用される目的は異なるが、いずれも人間による運転のしやすさを無視して設計されることはない。



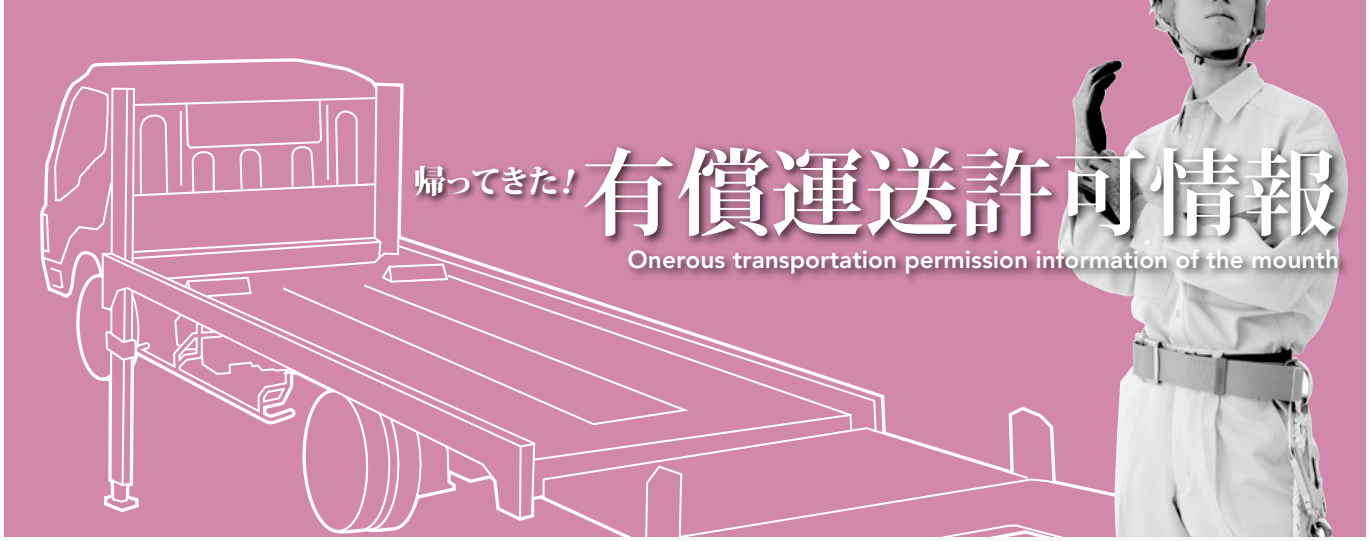
これは運転支援型自動運転でも同様である。自動運転で運転手は運転を意識せずに運転できるかもしれないが、運転手が運転をすることがある以上、人間による運転のしやすさを無視して設計することはできない。おそらく実用化される運転支援型自動運転の自動車の形は、従来の自動車の形から大幅に変化することはなく、車両購入時のオプションの一つとして位置付けられるだろう。

ところが、完全自動運転になると、運転手を必要としないため、前提条件が全く異なることになる。次回は、完全自動運転のイノベーション力について説明しよう。

小木津武樹（おぎつ たけき）
慶應技術大学大学院政策・メディア研究所にて修士課程、後期修士課程を修了。博士（学術）。東京理科大学理工学部機械工学科助教、群馬大学大学院理工学府助教を経て、同准教授兼群馬大学次世代モビリティ社会実装研究センター副センター長に。著書に「「自動運転」革命 ロボットカーは実現できるか?」（日本評論社）がある。

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
携帯・PHS OK 0120-703-853



申請者（研修受講）≠使用者に注意！支局によってはトラブルの事例も

申請者＝車検証上の使用者が原則

「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」（以下、有償運送許可）の許可期間が３年になり、初めての更新期間に当たる2017年度が終了した。まだの方は、弊社の研修受講を、ぜひご検討いただきたい。さて、年度を締めくくるというわけではないが、年度の終了間際でちょっとしたトラブル報告が受講者よりあったので、更新を終えた方もこれから更新を控えている方もご参照いただきたい。

問題となったのは、申請者と研修受講者の関係である。有償運送許可申請をする場合、原則として申請者と車検証上の使用者（以下、使用者）、さらに言えば申請する車両の保険加入者の３者は同一でなければならない。国土交通省から公布された文書、「車積載車による事故車及び故障車の排除業務に係る取扱い解釈」の【7.申請書等】でも示されている。

申請者と車検証上の使用者が異なる場合に許されるのは親子関係など

では、申請者と使用者が異なる場合はどう解釈するのか？ 上記の「～解釈」では、「（ただし、）個人経営をしている事業者で、親が代表、子が従業員の場合に『所有者が親』、『使用者が子』となっている場合等、社会通念上妥当と判断される事案については、使用承諾書を添付させることにより（運輸支局が）許可して差し支えない」と謳っており、許可が認められるケースとして唯一明示されている。ただし、このケースでも保険の加入者が異なる場合は、当該保険が申請者に適用される契約となっているかどうかの確認が必要ともしている。

申請者と使用者が親子以外の場合、許可が下りるかどうかは支局の判断

では、上記以外に両者が異なるケースはというと、「使用者と申請者が異なる場合については、異なる理由について確認の上、その理由に合理性があり、やむを得ないと判断する場合は、支局の判断で適宜ご対応願いたい」となっていて、許可が下りるかどうかは、その運輸支局の判断次第ということである。

今回、報告があったケースもそうなのだが、親子関係以外でよくあるのが、申請者及び使用者が法人で、所有者がその法人の代表者個人というもの。

こういった場合、大概の運輸支局は、「自分が代表を務める法人がその申請車両を有償運送に使用することを、代表者個人が許可する」旨の使用承諾書を添付することで許可している。

しかし中には、先ほどの解釈を厳格に適用して「両者に親子関係が認められない限りは一切認めない」とする運輸支局もある。しかも、今回の報告では、申請窓口の担当者が制度に明るくなかったため、保留となったまま１年が過ぎ、その間に担当者が変わったことでようやく許可が下りたとのことである。不明な点があれば運輸支局に確認を！

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

□ 開催日
平成30年5月12日㊏
［申込み締切：4月28日］
平成30年6月9日㊏
［申込み締切：5月26日］
平成30年7月14日㊏
［申込み締切：6月30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30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

□ 時間
約4時間
13:00～17:00

□ 特　典
① 書籍「経営戦略データ」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

出張開催もいたします。
同じ地域で5～10名集めていただくことが条件です。
お問い合わせください。

場　所　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　せいび界 編集部 TEL：03-5713-7603

デジタルコンバージェンスが「わ」ナンバーの会を開催

去る4月6日東京都中央区銀座にて自動車整備業に特化したウェブ製作会社として活躍するデジタルコンバージェンス（以下DC）が「わ」ナンバーの会を開催した。本会の目的は自動車整備業が中古車を活用したレンタカービジネスをいかに上手に展開していくかをディスカッションする集まりとなった。初回とあってDCになじみの整備工場やSSはもちろん、全くの異業種からレンタカーに参入せんとする意気込みのある会社が揃った。

レンタカーの魅力や各社の現状から関谷氏が解説

車が売れる、鈑金が入る、車検が取れるといったウェブサイト運営を軸に展開するDC。今回レンタカー予約サイトもオープンさせたことをきっかけにして、看板を持たずにレンタカー事業を手がける多くの会社が参加した。また、このレンタカー予約サイト自体は既に動いており、好調な成績を収めているとのことだ。

「今回参加されている坂出自動車様は福祉車両の専門店です。そんな福祉車両のレンタカーを貸し出しており、ニーズとウォンツをマッチさせた商売をされています。また、本日は参加していないKYオート様もウェブサイトにより予約を受け付けております。常々お話しておりますが、ウェブサイトというのは我々のような人間の営業マンと違って24時間休むことなく働いてくれるのが魅力です」と成功事例を語るDC代表の関谷秋彦氏。

参加理由は様々！どの会社にも宝の山が眠っている

参加した会社は整備業を始め多岐に渡る。先述の坂出自動車は福祉車両の専門店ながら福祉車両のレンタカーを始めて好調な成績を収めており、成功事例としては十分な成果である。彦田商事はSSを経営しており、SS来店者や、江戸川区という立地を活用して近隣のマンションに向けたレンタカー利用を促進するなど様々な提案を行った。また、福井県にある西野自動車は福井県自動車整備商工組合が実施しているレンタカーの共同事業の事例を発表し、こちらも好調な事例であった（詳細は後日説明予定）。

自動車業界ではないが観光地にてガイドを営む会社も参加しており、観光地ならではのレンタカー展開が出来ないかという非常に発展性のある発表を行った。

「以前、スポーツカーを会社の福利厚生として使える会社がありました。同じように例えばキャンピングカーのレンタカーを持っていたら、お客さまや社員、取引先に対して貸し出しすることで内外ともに自社のファンにすることが出来ると思います。また、保険会社からのレンタカー代車特約など追い風が吹いていることもあって、レンタカーは非常に注目を集めていると思います」と関谷氏。

自動車整備工場はレンタカー、または同等な代車などを持っていて貸し出すことも不可能ではない。だが、多くの自動車整備工場がFC等の看板を掲げているわけではなく、認知度は決して高くない。となれば、ユーザーからすればレンタカーを積極的に利用することは困難である。DCはそういった看板を持たない会社にウェブ上で看板を設置することを得意としている。今後も「わ」ナンバーの会は開催していく予定なので、興味がある方は是非参加していただきたい。

中古車販売店・整備工場・板金工場・SSのホームページ制作
デジタル・コンバージェンスは自動車関連に特化した成果の出るホームページを作っています

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

ホームページは１つでいいと思わない

先月、自動車販売店経営者さまの集客相談を受けていたのですが、「ホームページをリニューアルして集客しないのですか?」と聞くと「既にホームページは持っているからいいよ」と言っていました。しかし、どんな内容かと言うと、会社概要や事業紹介しか書かれていない、会社案内に近いホームページです。これではインターネットを正しく使いこなしておらず、実にもったいないと思います。

あなたは、ホテルをインターネットで見つける時、「会社案内」のホームページを見て、行くかどうかを決めるでしょうか。そうではなく、どんなコンセプトのホテルなのか、どんな雰囲気なのか、どんなサービスがあるのか、お客さまの感想はどんな感じだろうかなど、そのホテルに関する様々な情報が掲載されたホームページを判断材料にすると思います。決して、会社案内のホームページで宿泊を決めることはないと思います。

整備工場も同様です。私たちは分かりやすいサービスや商品を扱っているわけではありません。説明が必要な高額商品を扱っています。だからこそお客さまに詳しい説明が必要なのです。その情報を伝えることができるのがホームページなのです。

目的に合わせたサイトを構築する

最近のホームページの流れとして、会社の基盤となるウェブサイトを持っているのと同時に、プロジェクトごとの個別ページを作るケースが多くなっています。その理由はスマートフォンにあります。スマートフォンからのアクセスが増えてきたおかげで、今までのように、何十ページもある巨大なウェブサイトが機能しにくくなっているのです。そのため、プロジェクトごとのコンセプトの分かりやすいウェブサイトを作り、複数のウェブサイトで集客を図るケースが増えています。

実社会で、店舗やスタッフを複数店舗作ると考えると膨大なコストがかかりますが、バーチャル展示場であるホームページを増やす分には、コストはかかりません。ぜひあなたも、今のホームページ以外に販売事業や整備事業、鈑金事業と、複数のホームページを作って複数の集客を行う、ということを考えてみてください。「もうホームページはあるからいいよ」と、自分でドアを閉めていると、新しいお客さまは来店しないのです。

今のホームページは会社案内のサイトとしてそのままでも良いと思います。それ以外に、集客に結びつくホームページを複数立てていくことが重要です。ぜひ、ホームページは１つあれば良いと考えず、サービスごとに集客できるホームページを作るように柔軟に考えてほしいと思います。

お客さまの悩みやニーズを解決するためにはどんなホームページがあれば良いのか?
ぜひ考えてみて欲しいと思います。
サービス別のホームページが作れますよ!

「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。

感動夢工場

第17回定時総会
第38回 研究会

協　賛
株式会社 バンザイ

お客さまの要望にマッチした様々なメニューを用意し、納得いただけるメンテナンスを通じてお客さまに感動を与える整備工場を目指す感動夢工場（髙間専逸会長）は、去る3月14日・15日に、第17回定時総会ならびに第38回研究会を開催した。初日は、株式会社バンザイの長谷川忍氏を講師に招いて講演を行い、2日目は14日より開催された第16回国際オートアフターマーケットEXPO2018を見学した。

髙間専逸会長挨拶

昨 今、AIですとか、ICTといった話が出るなど、これからクルマがどうなっていくのか？ 電気自動車の時代になると、テスラ、ダイソンに続くところが次々出てくるという話もあります。

自動運転車、ぶつからないクルマといったものが普及すると保険がいらなくなります。ですから保険会社でもトップと言われている所は、その辺りも考えていると先日も講演で聴きました。

私たちの業界でも鈑金などもどうなってくるのか？ という気がします。

そもそも鈑金自体も鉄から素材が変わってきています。

先ほどの講演の中で、最後に講師の方は、「未来は想像よりも早く来ますよ」ということを言われていました。それが明日のことではないにしろ、やはりそういったことも頭に入れて、自分たちの企業がどうあるべきかと方向づけをしっかりしないといけないのも事実だと思います。

イノベーションセミナー

これからの車両整備

～ASV（エイミング）への対応～

株式会社バンザイ
営業情報企画部次長
長谷川 忍 氏

セミナーに先駆けて、長谷川氏はいわゆるOBD車検の検討会について言及した。

長谷川　「国土交通省が『車載式故障診断装置を活用した自動車検査手法のあり方検討会』というものを開いて議論しています。

自動運転車が出てくる中で、整備不良に起因したと思われる事故の事例報告がなされており、この辺りを国土交通省も非常に危惧しておりまして、そろそろ何かレギュレーションを設けないといけないのではないかということで、車検にスキャンツール等を使って、重大な事故に繋がるような故障コードが出ている場合には、しかるべき整備をしていなければ合格できないようにしようというものです。

この中で、特定DTCという言葉が定義づけされています。DTCというのは故障コードのことです。特定の故障コードということで、保安基準を満たさなくなる不具合に関係する故障コードを指します。

『使用時に発生している不具合のうち、OBDにより検出可能かつ保安基準に定める性能を満たさなくなるものを車検時に確認した場合には必要な整備を求める』ということが考えられています。

対象候補となる装置はどんなものがあるかと言いますと、排ガスに関するものは全部対象にしようという考えのようです。それから運転支援装置というものが今のクルマには搭載されてきています。もちろん、2020年以降のクルマにも搭載される予定ですから、そういったものを定めていきましょうというのが国土交通省の基本的な考え方です。

ではいつから実施されるのか？ どんなクルマが対象になるのか？ ということですが、国が考えているのは2021年以降に出る新型車両です。ですから市場に走っているものすべてを検査しなさいという内容ではないということです。

結構前から、『車検にスキャンツールを使う時代が来ますよ』とお伝えしてきたのですけれども、より具体的に国土交通省がこんなことを考え始めているのだということをお伝えしたかったのです」

本題となるイノベーションセミナーでは、ASV（先進安全自動車）において避けては通れない作業であるエイミング作業の重要性及びASVの機能について解説した。

ASVとは？

各メーカーで呼称は異なるものの、ASV＝高度道路交通システムの一部で、様々な先端技術を用いて車両そのものが運転を支援する車両、の主な機能、衝突警報機能や衝突軽減ブレーキなどを紹介。

センサー、カメラは調整が必要

こうした機能を下支えする様々なセンサーやカメラの特徴にも触れ、これらセンサーやカメラの交換及びこれらが付いている部位を交換・脱着した場合には、各メーカーとも必ずエイミング調整や再設定が必要と定めており、その際にはメーカーの整備マニュアルに則って正確に行うことが重要であることを強調した。

エイミングとは？

そもそもエイミングとは、スポーツやゲームの世界では、「当てたい時に当てたい場所に当てる能力」のことを言い、自動車整備におけるエイミングは、センサーやカメラの調整作業を総称して用いられている。調整作業の際に、ターゲットやセンサーやカメラの向きを調整（当てる）ことに由来している。

エイミングに必要な機材・環境

たいていの作業は車両の中心線を引き、車両から指示された距離や位置に校正用のターゲットを置いて行う。この中心線をきっちり引くことが重要で、機材もスキャンツールのみならずターゲット含めて様々な機材が必要で、そもそも作業環境として、車種によっても異なるものの概ね車両含めて12m×5m以上の水平かつ外光の影響を受けないスペースが必要になることも改めて確認した。

働き方改革についても解説

最後に長谷川氏は、「エイミング作業は、日常の整備作業の延長線上にあります。作業スペースやターゲットなどの調達など課題は多くありますが、自社でどこまで対応していくか？ を決めることが、これから必要となります。また、ディーラー以外でも未だ取り組みが少ないことから、ビジネスチャンスでもあります」と総括した。

エイミングの主な流れ

セミナーの関連でモービルアイ（先月号掲載）も紹介

注目の商品 Pick-Up Product

株式会社空研

新商品

パワートルクセッター「PTS-150EX-L」

エアー式トルク制御型ナットランナーで高精度な締付けトルク管理が行えるエアーツール。主な特長は、①低振動・低騒音、②電子制御コントローラ内蔵により手元で簡単に締付けトルクが設定でき、締付け完了時のトルク値が確認可能、③バッテリー内蔵により電源供給配線不要、④3 種類のトルク値と本数 (最大 99 本) を記憶可能、⑤反力受けがスライドするのでボルト・ナットの差し込みが容易、⑥ピッチ可変型反力受けは乗用車のホイールナット締付け専用に開発された商品で P.C.D.114.3 と P.C.D100 のそれぞれ 4 穴、5 穴ホイールに対応する。

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

注目の商品 Pick-Up Product

撥水道場

新商品

「リアアングル（馬）」

高さ制限のある道路やトンネル等でも、高さを気にすることなく安心して長尺物を運搬できる。ドリルで荷台に穴を開け、ビスで固定するだけ。1 時間程度で作業は完了する（木材は別途用意する）。簡単に取り外しができるので、必要のない時には取り外して保管可能。自社顧客や取引のある車販店に提案し、収益アップに繋げよう。

※ 三菱・ミニキャブ（DS16T 型）をモデルに制作している。（OEM 車のスズキ・キャリー（DA16T 型）、日産・クリッパー（DR16T 型）も同モデル）車種・型式が違うと適合しない場合もあるので、要事前確認。

撥水道場（有限会社田辺鈑金）
京都府京都市南区吉祥院稲葉町8　TEL:075-681-7868
URL ▶ http://hybridcoat-zero.com/

注目のキャンペーン Campaign

空研がエアーサンダー下取りセールを実施中!

期間：2018 年 5 月 1 日 (火) ～ 2018 年 7 月 31 日 (火)
機種：エアーサンダー・ベルトサンダー・ポリッシャー
全 38 機種

エアーツールでおなじみの株式会社空研（中川禎之社長）はエアーサンダーの下取りキャンペーンを展開中だ。対象機種を注文の際、右記の下取り機回収 1 台当り機種別に 3,000 円、4,000 円 、5,000 円の下取り値引きをもれなく実施するというもの。

吸塵式サンダー			下取り金額：5,000 円
KDM-055S	DAM-055S	DAM-053S	DAM-05AS
DAC-056S	DAC-05AS	KOS-42S	SAM-41S
SAT-7S	KST-7S	DAM-065S	DAM-06AS
DAC-066S、DAC-06AS			

*6 インチサンダーは受注生産品

非吸塵式サンダー			下取り金額：3,000 円
KDM-055	DAM-055	DAM-05A	DAM-05A1
DAM-0531	DAC-056	DAC-05A	KOS-42
SAM-41	DAC-05AI	MRS-35	DAM-065
DAM-06A	DAC-066	DAC-06A	

*6 インチサンダーは受注生産品

ベルトサンダー		下取り金額：4,000 円
KBS-10A	KBS-12	KBS-20A

ポリッシャー			下取り金額：3,000 円
DSP-603	PACS-7A	PM-045	SAM-41GP

その他サンダー		下取り金額：3,000 円
DS-4	KRS-4	

※下取り機はエアーツール全般、及び電動ツール全般とし、メーカーは問わない。

注目の新サービス　Pick-Up Service

無料登録だけで案件が届くインターネット広告サービス ミツモア

入庫台数を伸ばしたい！だけど集客にかけるコストも時間もない。折込みチラシやホームページ開設、無料で始められるブログやSNSをやってはみたものの、数回の投稿で更新が止まってしまった。そうした会社が多い中、オンラインでビジネスをつなげるサービスとしてユーザーからも事業者からも注目を集めているサービスがある。

新しい集客スタイル

ミツモアは、「顔の見えるプロ」を見つけられる、地域密着型サービスのマッチングプラットフォームであり、実績や口コミ、資格を確認でき、顔が見えるサービスとして、登録ユーザーを急速に増やしているオンラインサービスである。

事業者からも選ばれる理由

他の一括見積りサイトのように、1つの案件に対して応募が何社も集まり、獲得率が下がらないように1案件に応募できる会社を5つまでに制限している。そのため、応募した際の獲得率が他のサイトよりも高いと評判だ。

最小限の費用で効率的に集客

登録手数料や月額手数料、さらに、案件情報を閲覧する際にも費用がかからない。自社で対応可能と判断した案件への応募をする際に、費用が発生するだけである。

ミツモアの3つの特長
- 掲載費用なし！
- 成約手数料なし！
- 案件閲覧も完全無料！

登録するだけで地元の案件を閲覧

登録は、提供サービスと地域を選ぶだけで、30秒とかからない。プロフィールの登録も5分ほどで済む。

すきま時間を使った案件獲得で成果を上げている事業者が増えている。急成長中のサービスであり、他社より先んじて登録することで先行者利益を獲得できるチャンスだ。

Meets More － ミツモアで新しい顧客とつながろう　info@meetsmore.biz　ミツモア 登録 検索

注目の新サービス　Pick-Up Service

ジャパントラックショー2018にアイ・アール・エスが出展

インジェクター再生洗浄サービスなどを手がけるアイ・アール・エスは 5 月 10 日から 12 日に掛けて開催されるジャパントラックショーに出展する。昨今注目の集まるサービスである「ディーゼルインジェクター洗浄システム」（CRICS）や「エンジンコントロールシステム」（ECS）を展示する予定となっている。

CRICS（ディーゼルインジェクター洗浄システム）

電子制御式ディーゼルインジェクターは精密かつ繊細な製品で、設計思想も極めて複雑なため高等な工学知識も必要であり、合理的なメンテナンス方法が存在せず、故障までの成り行き使用と故障時の新品交換に頼っているのが現状を改善し誰でも簡単にインジェクターメンテナンスを可能としている。

ECS（エンジンコントロールシステム）

インジェクター洗浄システムのノウハウを生かして開発されたECSはエンジン単体での駆動を実現させた画期的なシステムである。

以上2点はデモ機も出展されるので是非ブースに立ち寄り最新の整備機器を目の当たりにして欲しい。

株式会社 アイ・アール・エス　埼玉県東松山市新宿町19-8　TEL : 0493 - 81 - 5282　FAX : 0493 - 81 - 5283

FAX. 03-5713-7607

経営戦略Data2018

予約受付中

2,222円（税別）

定価 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、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　全国市区郡別自動車台数・整備工場数を網羅

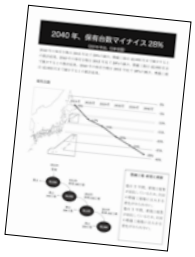
本誌オリジナル

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。インターネット等では都道府県別のデータまでしか入手できません！ 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！

▶ポイント5　読者限定！自社商圏の将来分析レポート

有料 新サービス!!

「明日を勝ち取る整備工場」の著者で日本総号研究所の特命研究員である佐藤和彦先生監修の、自社商圏の将来分析レポートが受けられます。読者の皆さんの商圏の将来の予測を信頼性の高い計算方法で分析。また勝ち残っていくために何をしていけばよいのか？ を含めてレポート形式でご提供いたします。



全国を約1,800の商圏に分割。各商圏毎に**人口、保有台数、整備工場数**など今後**20年の推移を予測。**分析データに基づき、今後自社に必要とされるサービスなどを判定。

※レポートは別途料金が発生いたします。　※レポートは電子データ（PDF）での提供になります。※グラフやチャート、レポートなど6ページ程度のボリュームになります。
※ページ数は変更になる場合がございます。　※印刷でのレポートを希望の方、複数の商圏のレポートを希望する場合弊社まで連絡ください。（連絡先：03-5713-7603）

経営戦略データ予約申込書

申込日　　年　　月　　日

会社名		電　話	
部署名		FAX	
氏　名		部　数	冊
住　所	〒□□□－□□□□		
e-mail	商圏分析レポートはこちらに送付いたします。 また、今後の新製品等のご案内等に利用させていただきます。		

☐ 商圏分析レポートを希望する（1,600円）　分析レポートの希望商圏と発送先が違う場合は希望商圏の住所を記入ください。

分析レポートの希望商圏（住所）：

送付先ファックス番号▸03-5713-7607

九州エリア　優良企業のご紹介！

長崎県・佐賀県・福岡県

IT技術を活用した電気･電子のドクター

弊社は「IT技術を活用した電気・電子のドクター」としてお客様の立場に立つことを信条に、車両の総合アフターサービスを行っており、今年で創業72年となります。

企業の成長と共に「電装品整備」「燃料噴射装置」「温度管理装置」「倍力装置」の取付・修理・定期メンテナンス等、事業範囲も拡大しています。

また現在はドライブレコーダーやデジタコを用いた運行管理業務のコンサルタント支援も行っており、機器の選定から運用の仕組み作りまでをお手伝いさせて頂いておりますので、ぜひHPよりお問い合わせ下さい！

長崎車輌精機有限会社

長崎県長崎市目覚町13-3
TEL：095-844-4128
http://www.nagasha.com/

小型から大型まで電装修理はおまかせ!!
充実のネットワーク!!

弊社は、佐賀県伊万里市で電装修理や冷凍車の修理など小型から大型まで、あらゆる車の修理・整備に対応できる体制を整えています。ETC販売、取り付け、エンジン診断、バッテリー、カーエアコン、カーナビ、等々…。

地元佐賀県を中心とし九州各地、山陽地方など他地域への出張修理や電装品の取り付けといった車に関する諸問題、また、旧車の整備等々必ず解決に導きます。

ぜひ一度、ご相談のお電話をお待ちしております。

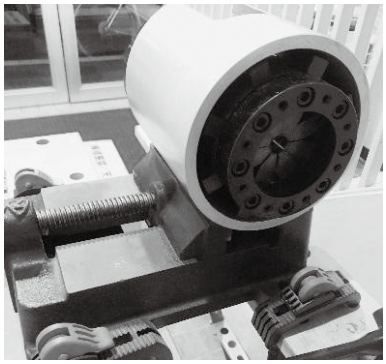
株式会社伊万里電装

佐賀県伊万里市二里町八谷搦112−18
TEL：0955-23-4712

エアコンホース作成致します!!

エアコンの修理をしていて、特に旧車などの場合、ホースが欠品、生産終了していたために修理ができなかったという経験は有りませんか?こんな時、ドラえもんがいてくれたら…、そんなことを思ったことはありませんか?ご安心下さい。ドラえもんがいなくても、弊社商品のエアコンホース加締機さえあれば、純正と同等のホースが作れてしまいます。

ご依頼いただければ、弊社で作成も致しますし、もちろん加締機や作成に必要なソケット類の販売も致しております。もうエアコンホースで悩む必要はございません。是非一度お問い合わせ下さい！



総合電装株式会社

福岡県福岡市博多区東那珂2-20-1
TEL：092-411-8411
http://www.sogo-assist.co.jp

内海正人　日本中央社会保険労務士事務所　代表／株式会社日本中央会計事務所　取締役
主な著書　：　"結果を出している"上司が密かにやっていること(KKベストセラーズ 2012)／管理職になる人がしっておくべきこと(講談社+α文庫 2012)
上司のやってはいけない!(クロスメディア・パブリッシング 2011)／今すぐ売上・利益を上げる、上手な人の採り方・辞めさせ方!　(クロスメディア・パブリッシング 2010)
労務のご相談は ▶ www.roumu55.com

社会保険労務士 内海正人の

労務相談室

質 QUESTION 問

試用期間での解雇の判断について

試用期間が経過しても、本採用は厳しそうな新人がいる。果たして、解雇（本採用拒否）ができるだろうか?

回 ANSWER 答

試用期間で本採用を拒否する場合、法的には契約の解約（解雇）と考えらえます。解雇の要件は以下の2つがあります。

① 行使するに当たり、客観的で合理的な理由が存在する

② 社会通念上相当として認められること

この要件を満たすのは厳しいと考えられ、本採用拒否や解雇を躊躇される会社が多いのも事実です。しかし、社員として厳しい者を雇用し続けることは会社にも他の社員にもそして、本人にも厳しい選択となる可能性が高いです。

では、どんな場合に解雇ができるのでしょうか? これに関する判例を紹介します。

<空調服事件>
東京高裁　平成28年8月3日

会社は総務、経理の担当者としてAをパート社員として採用。社会保険労務士の有資格者であり、複数の企業で総務及び経理の業務の経験があった。会社は労務管理、経理業務を担当させるにあたり、人事、財務、労務管理の秘密情報等の管理や配慮ができる人材を求めていた。

採用にあたり、採用後1カ月は試用期間とし、能力、勤務態度、健康状態について不適切と認めた場合は採用を取り消すとしていた。

入社後、Aは突然会議の場で「決算書は誤り」と発言した（この意見は自己アピールと考えられる）。重要な問題を単に自分の経験値で発言し、組織の秩序を混乱に招いたとして、Aに重要な情報が集まる総務、経理の仕事は任せられないと判断し、会社は試用期間中に解雇。しかしこれを不満に思ったAは「解雇は不当」とし、裁判を起こした。

裁判所の判断

東京地裁ではAの主張が認められましたが、その後裁判は高裁へと移ります。

総務、経理の業務は人事や財務の秘密情報等を取り扱うことは必須で、慎重に取り扱うことができる人材でなければなりません。また、慎重な検証や正しい手順を踏むことが担当者には期待されていました。しかし、今回Aは自らの経験のみに基づき、異なる会計処理の許容性についての検討をすることなく、組織的配慮を欠いた自己アピールを行ってしまいました。さらにAは、自らの発言が不相当なことについての自覚が乏しかったのです。

Aの行動は期待していた労務管理や経理業務を含む総務関連の業務を行う社員として資質を欠くとの会社側の判断を高裁は支持。同時に会社が実施した解雇も有効であると認め、高裁では会社側が勝訴となりました。

<Webに続く>

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

5 せいび界 SEIBIKAI

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

読者アンケート（プレゼント応募用）

締　切　2018 年 5 月 31 日（木）　※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
（希望する商品いずれか 1 つにチェック）

- ☐ ウロコ落としZERO　1名様
- ☐ ブレーキ鳴き止めグリス　応募者全員

Q1 自社を経営していく上での危機感はありますか？

- ☐ ある
- ☐ ない

Q2 上記で「ある」と答えた方、どういった点に危機感を覚えますか？
（自由記述）

◆ 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

- ☐ ベースシステム　ユーザーリポート
- ☐ 始まった市場縮小　その時あなたは・・・・・・
- ☐ IAAEピックアップ
- ☐ 帰ってきた有償運送許可情報
- ☐ デジタルコンバージェンスが「わ」ナンバーの会を開催
- ☐ 感動夢工場 第17回定時総会・第38回研究会
- ☐ 注目の商品・キャンペーン・サービス
- ☐ 九州エリア　優良企業のご紹介！

◎ 連載記事

- ☐ 隣の芝生は何色だ？　特別編
- ☐ コバック導入店レポート
- ☐ 誌上編集部ブログ
- ☐ 自動運転革命
- ☐ 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
- ☐ 自動車リサイクルのページ
- ☐ 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。		

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！

送付先ファックス番号 ▸03-5713-7607

自動車リサイクルのページ
automobile recycle

リビルトパーツの基準について

リビルトパーツと聞くと、内部が新品に変わっていて新品と同等の性能を誇るアイテムを想像するだろう。多くのリサイクル業者が販売しているリビルトパーツはこれまた多くのリビルトメーカーの中から選定されているのだ。しかし、パーツによってリビルトメーカーにも得手不得手があるので、ニーズに合ったリビルトメーカー選びがリサイクル業者には求められる。車種によってこのメーカーの方がいい、といった判断基準を持っている業者、フロントマンは重宝してもらいたいと思う。また、品質基準もメーカーによって異なるので、その点も案内出来る業者は信頼が置けるだろう。

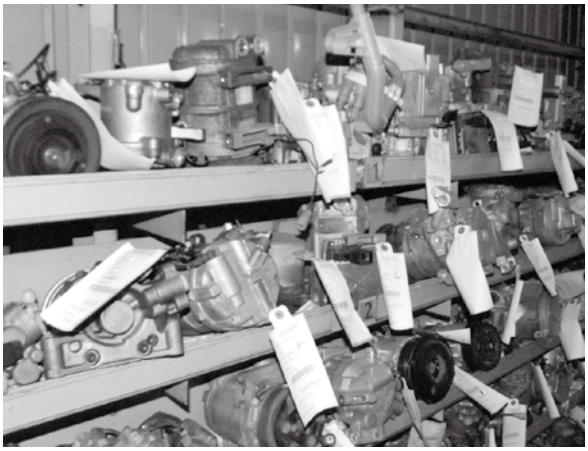
とはいえ、前提としてどのメーカーも新品の生産ラインなどを参考にしているので、水で洗った程度でリビルトをしている、というようないい加減なメーカーは現在の日本にはほとんど無いに等しく（一部例外はあるかもしれないが……）、一定のレベルの品質は確保されているという認識を持って欲しい。

新品に換えていない場合もあるという認識を持とう

リビルトパーツは使える部品を再利用することで、新品よりも安い金額で取引されている。中身の部品は純正新品ないし新品同様の社外品といったものを利用して全体を組んでいる。当たり前の話だが、仮に全ての内部部品を純正新品で作った場合、現在の価格で販売することは難しいかもしれない。

国際規格もあるのがリビルトパーツ

リビルトの基準としてPAS3100という国際規格がある。詳しくは割愛するが1つの指標としてリビルトメーカーの中でも注目されている。全てのメーカーが持っている規格ではないが、同等またはそれ以上の作業を自負するメーカーも少なくない。話は変わるが、自動車整備業界にもこういった規格があればと個人的には思う。日本の技術を海外で好き勝手に使われるのは残念で仕方がないからだ。



自社でリビルトパーツを扱うならば

新品とも中古とも違うリビルトは一定の信頼が置ける部品である。値段や納期、色々な折り合いをつけて利用していることだろう。きちんとユーザーにも説明して無用なトラブルを避けて上手にリビルトを使ってもらえればと思う。認識不足によるクレームを減らせばもっと使い易くなるので、1度リビルト品取扱店に中身や保証について聞いてみてはいかがだろうか。

読者プレゼント

応募締切　2018年5月31日（木）※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　1名様

ウロコ落しZERO ハードタイプ

撥水コートの第一人者である撥水道場からウロコ落しZEROのプレゼント。専用のスポンジも付いているので到着後即使用可能な状態となっております。限りなくガラスの硬さに近い大きな粒子で汚れを砕きながら磨き上げ、シリカスケール・油膜等の頑固な汚れをガラス本体に対しキズを付けることなく優れた除去力で取り除きます。ガラス本来の輝きを取り戻し人・環境・ガラス、全てにやさしい天然素材のクリーナーで追加整備のチャンスを掴もう！

» 撥水道場（有限会社田辺鈑金）
京都市南区吉祥院稲葉町8　TEL075-681-7868　FAX075-681-7864
http://hybridcoat-zero.com/

Present ②　応募者全員

エムケーカシヤマ株式会社
ブレーキ鳴き止めグリス「GT100-MK」サンプル2台分

数多のブレーキ鳴き止めグリスを圧倒する性能を持つGT100-MKのサンプルをより多くの方に体験して頂きたく全員にプレゼント。ブレーキの鳴きを飛躍的に軽減し、耐久性も高い本製品をぜひ体感してみて下さい。

» エムケーカシヤマ株式会社
http://www.mkg.co.jp/global/jp/

ガラス施工のプロも納得！
高品質フロントガラス専門店
グラスキングダイレクト

あのガラス施工プロの定番「プロフィットグラス」が楽天市場、ヤフオク！で販売中！

楽天市場に出店中！
Rakuten

ガラス+モール
セット品
好評販売中！

ヤフオク！

塚本奈々美 レーシングドライバー
GR86/BRZレースなどに参戦。モデル、タレントとしても活躍中

安心の『AGC旭硝子グループ』海外工場生産品を低価格でお届けします

PRO-FIT GLASS

PRO-FIT GLASSとは・・・
みなさまに利益(PROFIT)をもたらすガラス
ガラス施工のプロが取り扱う(FITTING する)ガラス

米国認証(ANSI Z226)AS1適合品　車検(自動車検査登録制度)も対応

GlassKingDirect グラスキング ダイレクト
グラスキングダイレクト　検索

●ガラスを熟知したプロによる問い合わせ対応！●高品質製品を低価格でお届け！
●日本全国を網羅したデリバリー体制を実現！●宛先が法人様は送料無料！

楽天　ヤフオク！

「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NEW限定パック登場!

・ソフトウェアアップデート 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。

G-STYLE 千葉県我孫子市南新木4-11-17

▶ 各モデルの詳細スペック・最新情報はコチラ http://www.autel.jp マキシシス 検索

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。)

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

■ ㈱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

■ ㈱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㈱)
[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㈱
[パーツ部東京本部] TEL：03-6458-6401
[江東営業所] TEL：03-3682-7301
[世田谷営業所] TEL：03-3483-7201

■ シナジー㈱
[営業部] TEL：052-202-0022

■ ㈱新生商会
[本社 営業部] TEL：03-3433-7236

■ ㈱オルタライフ
[本社(埼玉県)] TEL：048-449-6570

■ ㈱ゼクセル販売九州
[本社(福岡県)] TEL：092-963-3485
[大分SC] TEL：0975-53-5053
[宮崎SC] TEL：0985-51-6255

■ 浅間自動車部品㈱
[本社(東京)] TEL：03-3501-0271

■ 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㈱
[東京支店] TEL：03-3696-6101

■ ㈱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㈱
[練馬営業所] TEL：03-3904-5441

■ ニューエンパイヤ商事㈱
[本社(東京都)] TEL：03-5664-3533

■ SPK ㈱
[商品部] TEL：06-6454-2580

■ ㈱カトー
[宇都宮営業所] TEL：028-658-1230
[水戸営業所] TEL：029-246-1261

■ 長坂バロック㈱
[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] TEL：011-876-2301

お買い得クーポン

クーポンの有効期限は
平成30年5月31日までとなります。
１社様１回限りの利用になります。

リサイクルパーツ販売／廃車買取

環境にやさしく、お客様に喜んで頂ける企業を目指します

株式会社 辻商会

▶北海道旭川市永山北2条11丁目30番地2

0120 - 16 - 6969
FAX 0166 - 49 - 2020
http://nttbj.itp.ne.jp/0166472771/index.html

CUPON **せいび界を見てRIZINGⅡをお買い上げの方に スフィア製LEDペンライト1本プレゼント！**

リサイクルパーツ・リビルドパーツ・廃車買取

リサイクルパーツの新時代へ

株式会社 サンケイ商会

▶岩手県胆沢郡金ケ崎町西根中荒巻21-1

岩手県内全域引取り可能
引取りは岩手県内に限ります
0120 - 41 - 4543
www.sankei-s.com

CUPON **廃車買取1,000円アップ**

リサイクルパーツ販売／廃車買取

顧客満足と環境保全を提供することで社会に貢献します

株式会社 永田プロダクツ

▶山形県酒田市高砂字官林続10-11

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

CUPON **セット購入で販促用ライジングⅡ 点灯ディスプレイ進呈**

リサイクルパーツ販売／廃車買取

ワクワクくるくるリサイクル

株式会社 ナプロアース

▶福島県伊達市梁川町やながわ工業団地63-1

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

CUPON **廃車引き取り１台につき心ばかりの粗品プレゼント**

リサイクルパーツ販売／廃車買取

社会に貢献するリサイクル業

株式会社 福島リパーツ

▶福島県郡山市安積町笹川字北向72

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

CUPON **リビルドコンプレッサー1,000円引き**

リサイクルパーツ販売

環境にやさしくすることは、人に優しくすること

株式会社 アートパーツ長野

▶長野県松本市島立1132-21

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

CUPON **ビスカスカップリング500円引き**

Eco and Safe
ASAHI
おまかせください
リサイクルパーツ

「旭自動車商会」は、環境庁の気候変動キャンペーン「Fun to Share」に賛同しています

Fun to Share

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・リビルド品・各種工具・タイヤ

クルマのことでお困りなら ☎ を下さい

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

リサイクル・リビルトパーツ販売

北埼玉を中心に県内5店舗

株式会社 丸徳商会

▶ 埼玉県深谷市国済寺 500-3

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

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

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、セルモーター500円引き**

リサイクルパーツ販売

豊富な在庫で皆様のご要望にお応えします。

有限会社 名古屋解体メイカイパーツ

▶ 名古屋市守山区下志段味落合376

052 - 736 - 4741
FAX 052 - 739 - 1147
www.partslandnagoya.com

CUPON **廃車引取り1台につき商品券1枚プレゼント**

軽自動車から大型車までどのようなお車でも見積り無料・買取OK

リサイクルパーツ販売／廃車

お客様のニーズに答えられるよう日々努力しております

株式会社 紀南パーツ

▶ 和歌山県日高郡みなべ町山内５６

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

CUPON **リビルド商品お買上げ500円引き**
※１社につき１か月１回有効

リビルドエンジン・軽自動車エンジンを主に多数品揃え

リサイクルパーツ販売／廃車買取

廃車・不要車を買取ります。未来の地球のために安全な廃車を！

株式会社 多田自動車商会

▶ 兵庫県神戸市西区神出町田井266-1

0120 - 980 - 557
FAX 0794 - 89 - 2019
www.118-2.com

CUPON **廃車引き取り１台につき心ばかりの粗品プレゼント**

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

RUMAlliance　廃車.com　桃太郎アグリ

車の買い取りやリサイクルパーツの販売を通じた循環型社会の構築を目標としています。

リサイクルパーツ販売／廃車買取

リサイクルパーツ全品保証付で安心。

株式会社 桃太郎部品

▶ 岡山県岡山市北区今保577

086 - 241 - 5678
FAX 086 - 246 - 2322
www.momo-parts.jp

CUPON **廃車１台につき農薬不使用 天晴桃太郎パパイヤ茶 進呈**

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

リサイクルパーツ販売／車買取／レンタカー

リサイクル部品で地域社会に貢献

有限会社 マスターズ

▶ 愛媛県松山市中野町甲923番地

089 - 960 - 8382
FAX 089 - 960 - 8386
masters-coltd.com

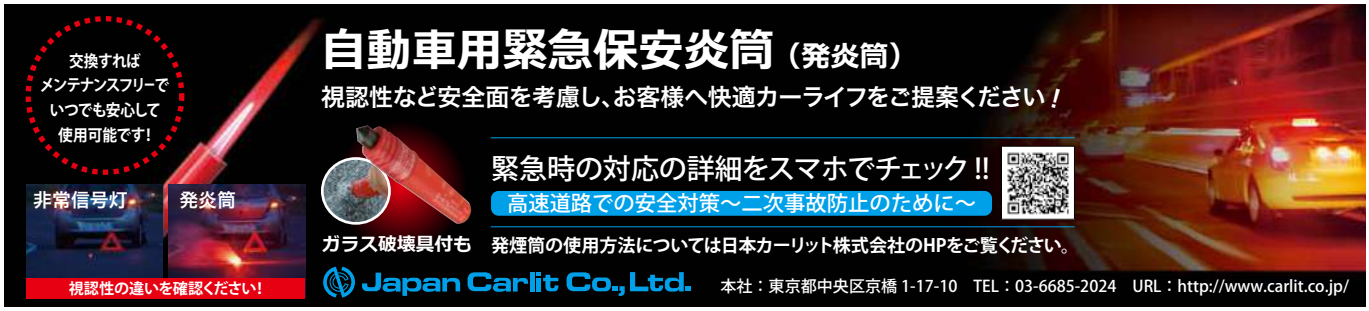
CUPON **レンタカーを利用していただいた方に**
500円食事券１枚から進呈

地球にやさしい企業です。
カーズターミナルでは、ELV の適正処理と、
リサイクルパーツの有効活用を目指しています。
ELV = END OF LIFE VEHICLE（廃車）
株式会社 カーズターミナル
環境マネジメントシステム ISO14001 認証取得工場
053-444-0002
〒430-0843
静岡県浜松市南区福塚町 325-6
▶リサイクルパーツ販売 ▶廃車買取り

株式会社 吉田商会
愛知県豊橋市下地町字新道 29 番地
0532-53-3907
www.yoshida-shoukai.com
愛車を売りたい方
リサイクルパーツをお求めの方
吉田商会へご相談下さい
リサイクルパーツ(部品)販売
廃車受入
オリジナルバッテリー

お問い合わせ
お待ちしております♪
カズイ
金太郎
修先生
はち
車のことなら、すべてお任せください！
当社では、廃車買取・自動車中古部品販売
パーツ買取・福祉車両カスタマイズ等行っております。
株式会社 ヤツヅカ
www.yatsuzuka.jp
愛媛県伊予郡松前町徳丸233-4
TEL：089-985-0111 FAX：089-960-3020

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


交換すれば
メンテナンスフリーで
いつでも安心して
使用可能です！
非常信号灯
発炎筒
視認性の違いを確認ください！
自動車用緊急保安炎筒（発炎筒）
視認性など安全面を考慮し、お客様へ快適カーライフをご提案ください！
緊急時の対応の詳細をスマホでチェック !!
高速道路での安全対策～二次事故防止のために～
ガラス破壊具付も
発煙筒の使用方法については日本カーリット株式会社のHPをご覧ください。
Japan Carlit Co.,Ltd.
本社：東京都中央区京橋 1-17-10 TEL：03-6685-2024 URL：http://www.carlit.co.jp/

「ＱＬレンチ」のＱＬは、東日製トルクレンチの製品名です。
東日製作所は日本で初めてトルクレンチを開発しました。※
東日は 1951 年日本で初めてトルクレンチを開発しました。
※国立科学博物館 産業技術史資料データベースから
株式会社 東日製作所 本社 〒143-0016 東京都大田区大森北2-2-12
トルク製品・サービスの事ならお気軽にご相談ください
0120-169-121
https://www.tohnichi.co.jp
Your Torque Partner
TOHNICHI

新発売

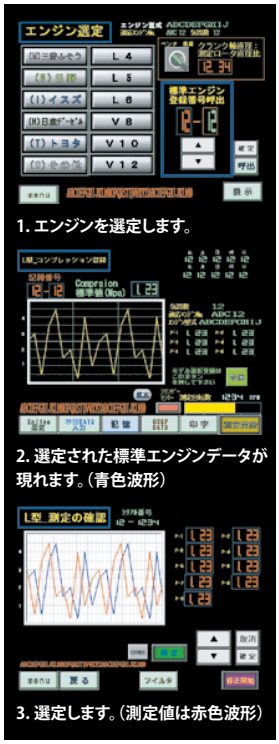
業界初 !! デジタルでエンジン圧縮比を測定

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



1. エンジンを選定します。

2. 選定された標準エンジンデータが現れます。（青色波形）

3. 選定します。（測定値は赤色波形）

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。

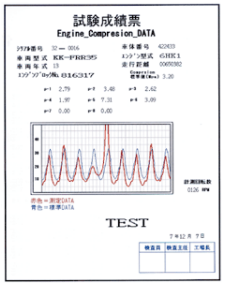
主な機能　エンジン圧縮比測定器 PAPATT 測太郎

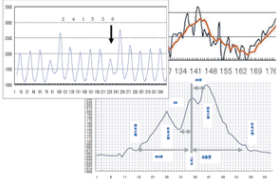
● パワーと回転円滑度の同時観察

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 大洋商会　京都府宇治市槙島町十六12-1　0774-24-8885　taiyoshokai.co.jp

エムケーカシヤマ　検索

旧車・名車から最新車種まで、ブレーキに関するお悩み、ご相談はブレーキ総合メーカーであるエムケーカシヤマをご指名下さい。

Answer for Silence ....

静かで平穏な住宅街……
クルマでお出かけ、お帰りの際に……
子供たちが笑顔で遊ぶその前で……

“キィー”とブレーキが鳴いて
嫌な思いをしたことはありませんか。

優良部品メーカーとして国内初
クリップオンタイプシム付きパッドをリリース

エムケーカシヤマはこれからも
長年の開発・技術力をバックグラウンドに
アフターマーケットへ新しい価値を提供し続けます

販売元：エムケーカシヤマ株式会社　長野県佐久市小田井 1119　0267-65-7811
http://www.mkg.co.jp/global/jp/

エムケーカシヤマ株式会社

長く使うものだから
環境にはやさしいものを。

SONIC YOUTH

Ultrasonic Wheel Cleaner

超音波ホイール洗浄機

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

■ ㈱オルタ北海道

■ 中村オートパーツ㈱
[本　　社]　TEL:03-3904-5441

■ ㈱宮田自動車商会
[営業支援部工具課] TEL:011-210-6221

■ ㈱カトー
[本　　社]　TEL:028-658-1230

■ ㈱アクアプラス
[本　　社]　TEL:079-287-8020

■ ㈱シーエス
[本　　社]　TEL:084-982-5566

■ ㈱イチネン前田 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

■ 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

■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

ALT4 ONE STOP SOLUTION LABEL
It has the fineness and consciousness , Impression is offered.

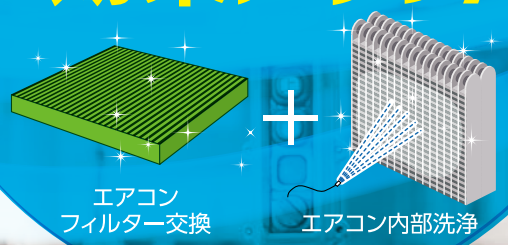
株式会社オルタライフ
〒335-0034 埼玉県戸田市笹目 8-15-1　TEL 048-449-6570（代表）　FAX 048-421-3266
古物商＜第 305550807881 号＞／劇物毒物一般販売業 20 板保生＜第 11 号＞／産業廃棄物収集運搬業許可証＜第 110060138 号＞／経営革新計画承認書＜産支 第 708 号＞

Website :
http://altlife.jp
オルタライフ　検索

おるちゃん ®

DRIVE JOY のカーエアコン用消臭洗浄剤は

エアコンフィルターとの同時施工で効果アップ!



わずか15分程度の作業時間

エアコンフィルター交換と
セットのご提案で

お客様満足度＆売上単価 UP!

DRIVE JOY カーエアコン用消臭洗浄剤

クイックエバポレータークリーナーS

エアコンの
不快なニオイは
エアコンフィルターの
交換だけでは
取れません…

エアコンフィルター交換と同時作業で内部も洗浄! お客様も納得の効果!!

信頼と安心で“お客様との絆づくり”のお手伝い

ご用命は、お近くのトヨタ部品共販店へ

DRIVE JOY

株式会社タクティーのオリジナルブランド「ドライブジョイ」は「お客さまが本当に満足できるものを」という思いから、高品質でありながらより低価格で汎用性の高い商品の提供を目指しています。

TACTI
株式会社タクティー

名古屋市中村区名駅4-4-10 名古屋クロスコートタワー
TEL:052-541-1070(代)
http://www.tacti.co.jp タクティー 検索

TACTI DRIVE JOY CASTLE
CREATE CAR LIFE

せいび界 [せいび界] ISSN 0285-5569
平成30年5月号（毎月25日発行）平成30年4月25日発行／通巻630号（第49巻・第5号）
■発行人／入村健二郎 ■発行／株式会社せいび広報社 〒144-0051東京都大田区西蒲田6-36-11西蒲田NSビル5F
■TEL 03-5713-7603 FAX 03-5713-7607 URL www.seibikai.co.jp EMAIL info@seibikai.co.jp
¥0 FREE PAPER
Published by SEIBIKOHOSYA せいび広報社