

KTC70周年 おめでとうございます

Published by
SEIBIKOHOSYA
せいび広報社



せいび界

8

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

AUGUST.2020 VOL.660

令和2年8月号(毎月25日発行) 令和2年7月25日発行/通巻660号(第51巻・第9号)

KTC

コロナに負けるな
車検整備の
課題を解決



工具の
“個人持ち”で
コロナ感染拡大予防を!



コロナ対策 KTC製品で安全・時短・少人化を!



エンジンオイル交換
上抜き対応でリフトアップ不要
作業時間
約**50%**削減
No. GOD80B
オイルドレーナー「見えるくん」



LLC注入
負圧利用で短時間注入
作業時間
約**85%**削減
No. AE401
クーラントチャージャー



ブレーキ液交換
ペダリング作業不要
2人作業が
1人作業へ少人化
No. ABX70
ブレーキブリーダー

車検整備
課題解決
詳細はこちら



KTC 京都機械工具株式会社

お客様窓口 T 0774(46)4159 support@kyototool.co.jp

電話受付時間 午前 9:00 ~ 12:00、午後 1:00 ~ 5:00 (土・日・祝日および弊社休業日を除く)

おかげさまで100年。
さらに愛されるBANZAIへ...

1920 ▶ 2020
100年の信頼を、未来へのために

BANZAI®



LINK Drive

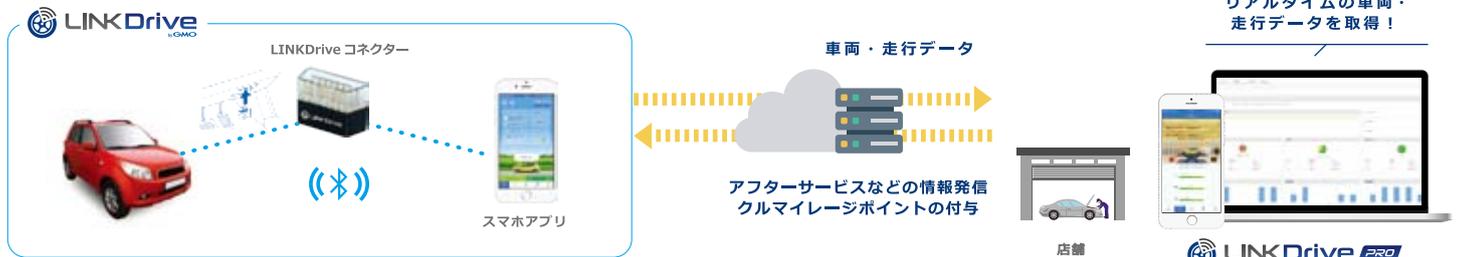
&



LINK Drive PRO



アフターマーケット向け コネクティッドカー化システム



解析オプション

お客様のクルマの状況がリアルタイムでわかるので、予防整備を実現！
入庫促進や来店案内もスムーズに。売り上げ、顧客満足度アップへ！

管理機能

ショップ登録されたカーオーナーの車両情報を一覧で管理。



一覧情報

- ・型式や車体番号
- ・車両の走行日時
- ・車検満了日



LIVE モニター

- ・電圧、水温、車速
- ・エンジン回転数
- ・エンジン負荷



カーコンディション

- ・オイル、タイヤ、バッテリー
- ・予防解析アラートの情報
- ・走行距離



遠隔診断

- ・故障コードやリアルタイムモニターのチェック

集客オプション

お店が提供するポイントやクーポンで効率的に集客

お店からお客様へポイントやクーポンをアプリ上で付与できる機能「クルママイレージ」を活用することで、お客様とのつながりを深めることができます。ポイントは走行距離に応じて付与されるので、オイル交換や消耗品の割引クーポンを発行することで、効率的な集客につながります。

アプリにお店のニュースをダイレクト配信
車両の解析結果もタイムリーに受け取れる

ニュース配信機能を使えば、お客様にお知らせしたことをダイレクトかつタイムリーに伝えることができます。また、クルマに走行距離を含めたコンディションや故障箇所の解析結果が、お客様とお店に通知されるので、オイル交換や定期点検などを効率的にご案内できます。

⚠️ 安全に関するご注意：ご使用前に「取扱説明書」をよくお読みの上、正しくご使用ください。（型式・仕様は予告なく変更することがあります。）

BANZAI

株式会社 **バンザイ**

■本社 〒105-8580 東京都港区芝2-31-19
TEL 03(3769)6880(代) FAX 03(3456)4691
https://www.banzai.co.jp E-mail:eigy@banzai.co.jp

ISO9001-ISO14001
自動車整備用機器・検査用機器の設計・開発・販売サービス
バンザイでは「顧客第一主義」を信条に、お客様とのきずなを大切に、お客様満足度の向上を図ってまいります。



株式会社バンザイが定時株主総会・取締役会を開催

新役員人事も発表

94期は増収増益に

株式会社バンザイ（柳田昌宏社長）は、去る6月25日に第94期定時株主総会を開催、その後に開催された取締役会にて新体制（右一覧）が決定した。

同社の第94期の売上高は313億5,100万円（前期比6億円増）、営業利益は11億4,500万円（前期比4,100万円増）、経常利益は11億7,500万円（前期比5,000万円増）、当期純利益は7億6,300万円（前期比5,100万円増）となった。2019年度の自動車整備総売上高が3年連続の増加という追い風を受けてか、本業の売上高、また不動産事業、昨年8月に1周年を迎えた「ス

ーパーホテル東京・芝」のホテル事業を含めた経常利益において近年にない結果を残すなど増収増益となった。

第95期において同社は、中長期的な成長を実現するために必要な、「営業改革」と「社内業務改革」の2つの具体的な施策を推進し、今後の自動車を取り巻く環境の変化に対応できる効率的な営業活動の実現、業務の効率化と働きやすい職場環境の整備に努めるとしている。

なお、第95期の計画は売上高310億円、営業利益10億円、経常利益10億円を掲げているが、これは新型コロナ禍前に策定した計画であり、今後、修正が予定されているという。

第95期の役員人事

（敬称略）

代表取締役社長 柳田 昌宏

取締役副社長 浅沼 芳政

営業本部 営業本部長 <昇任>

取締役 金澤 文男

管理本部 管理本部長 経理部長兼事務センター長

取締役 山本 正明

営業本部 営業副本部長 営業部長

取締役 山田 卓志

管理本部 管理副本部長 総務部長兼システム部長

取締役 小池 則之

営業本部 営業副本部長 東京支店長

取締役 木村 亨

海外販売部長 <新任>

常勤監査役 飛田 敏行

監査役 <新任> 川田 剛

監査役 岩知道 真吾

協調の精神を胸に、これからも 安全・安心な社会の実現に貢献します

1950年の会社創立以来、「安全・安心な社会づくり」に不可欠な、信頼性が高く、高品質な工具の提供を通じて、社会に貢献してきた京都機械工具株式会社ことKTC。この8月で創業70周年を迎えたことを記念して、同社の歩みと今後について田中滋社長にお話を伺った。

インタビュー

田中 滋

京都機械工具株式会社 代表取締役

—— 70周年を迎えての率直な感想をお聞かせください。

田中社長 (以下、田中) この度、70周年を迎えることができ、大変嬉しく思います。

1950年設立の10年後に、設立当初の想いを社是として「お互いに誠実でたゆまず前進し軽くて強く使いやすい工具を創り社会に貢献しよう」を、社訓として「信用・誠実・協調・創造・実行」を設定しました。

全社員がこの想いを共有し成長できた

ことが当社の発展に大きく貢献し、振り返れば様々な変革(時代)を全社一丸で乗り越えた70周年の軌跡になっていると感じています。

——これまで会社が続いてきた要因を挙げるとしたら、何でしょうか？

田中 先ほど述べた社訓に「協調」という言葉があります。KTCは社内での一貫生産体制を構築し、マーケティングから企画開発までの開発体制や量産に必要な生産技術力、品質管理力を強みとして進んでまいりました。

ものづくりは一人ではできず、「互いに協調する」ことが重要です。設立当初からのものづくりにより深耕されたKTCの基盤の一つ、「協調」を全社で意識し取り組んだことが会社存続の要因の一つと考えています。

これは労使関係にも現れており、世界的に労使が反目した時代にも労使協調を基本に互いの立場を理解し、尊重してまいりました。

——飛躍のきっかけになったターニングポイントは何でしょうか？

田中 まだ自動車が普及していない時代に今後のモータリゼーションを予測し、KTCの工具が社会に必要なと考えました。そこで当社の生産技術力や品質管理力をアピールし、自動車メーカー様にKTCの工具を車載工具として認めて頂きました。これがきっかけとなり、自動車業界でKTCの名前を知って頂き、飛躍につながった



オイルフィルターキャップオープナー



オイルフィルターキャッチャー



TRASAS と e-整備の強力タッグ

と考えています。

——一方で時には危機的な状況もあったかと思いますが、いかにして乗り越えたのでしょうか？

田中 リーマンショックでは当社も売上が大きく落ち込み、苦境に立つこととなりました。しかし設立当初より培ってきた製品開発力、生産技術力、品質管理力を社内で結集（協調）し、自動車メーカー様のご要望やお困りごとの解決に取り組み、苦境ながらも全社一丸となり、KTCの存続に努めました。

また直近では、コロナ禍における国内自動車販売台数の減少や生産調整により、自動車メーカー様向けにご提供している工具類の販売数に影響するなど、当社にとっても厳しい環境下にあります。

このような中、当社としましては、昨年発売し大変好評を頂いている「オイルフィルターキャッチャー」や直近に発売しました「オイルフィルターキャップオープナー」など、整備現場の効率化や少人化などの課題解決に寄与する新製品の提供を通じて、皆様と共にこの厳しい環境を乗り越えてまいりたいと考えています。

——70周年を迎えた同じ年に、整備業界では特定整備がスタートという変革の年となりました。「電子制御」がキーワードになるわけですが、このところハンドツールと電子制御の融合を図っている御社から特定整備、来るべきOBD車検について思うところはありますか？

田中 KTCのミッション（存在意義、使命）は「安全、快適、能率・効率、環境をコンセプトとした製品を提供することにより安全・安心な社会を実現すること」です。

一方、整備業界における変革と言える「特定整備」や「OBD車検」は社会の安

全・安心につながるため、当社としては積極的に関与し課題解決につながる製品やサービスで整備業界をアシストしたいと考えています。

——昨年に発売いたしました「TRASA S」シリーズや、昨年リリースしました整備記録アプリ「e-整備」は、タイヤ交換作業におけるトルク管理の見える化により、「ボカヨケ」や現場の不安解消を実現すると共にタイヤ溝残量の記録など、これまで手書きで行っていた作業を自動化し作業現場の時短と作業品質向上を同時に実現します。

「特定整備」や「OBD車検」など整備現場のデジタル化が進む中においても整備そのものは“ヒト作業”が主体であり、こうした「ヒト作業のIoT化」がこれからの時代に必要であると考えています。

——人生100年時代と言われておりますが、100周年に向けての展望・抱負をお願いします。

田中 時代は大きく変わる中、“安全・

安心な社会の実現”という当社の使命は変わらないテーマでありますが、IoTやデジタル化など工具に対する考え方や担うべき領域は時代により変化すると思われれます。またこれから30年、モビリティ社会は目まぐるしく変化すると考えられます。

このような中、KTCは今後も時代に合った「工具 (tool)」を追求し続け、「工具 (tool)」事業を中心としたものづくりやサービスを通じて、自動車産業そして社会に貢献してまいります。

——ありがとうございました。



**KTC**

京都機械工具株式会社のあゆみ

モータリゼーションと共に 高品質を追求

KTCの誕生は1950年。その直後から始まったのが、
モータリゼーションの発展でした。

日本のカーテクノロジーは世界最高水準へ駆けのぼり、
その高度な要求にKTCは応え続けてきました。

高品質で安全な工具を追求し、技術革新を重ねた結果、
KTCが生み出す工具は、世界最高水準の品質を備える
ようになったのです。

2002年 21世紀バージョンツール



1995年 ミラーネプロス



1984年 ミラーツール



2000年 創立50周年

1982年 デラックスツール



1995年 TPM 優秀賞第1類 受賞

1980年 東証2部、京証に株式上場

1976年 安全功労者内閣総理大臣賞 受賞

1950年 創立 トヨタ自動車 車載工具に採用

2018年 TRASAS シリーズ



2012年 デジラチェ [メモルク]

2020年 創立 70 周年

2005年 デジラチェ



2018年 nepros museum 360°
オープン
ISO13485 認証取得



2016年 製品安全対策優良企業表彰
経済産業大臣賞 受賞

2009年 ものづくり日本大賞<青少年育成部門>
経済産業大臣賞 受賞

2002年 ものづくり技術館 竣工

70

これからも、お互いに誠実でたゆまず前進し
軽くて強くて使いよい工具を創り社会に貢献してまいります。



これがすごい!!

2020 in Summer

Wonderful Products

BANZAI® KTC LAUNCH

新型コロナウイルスの感染拡大防止の観点から各種イベントが相次いで延期・中止を余儀なくされた。自動車整備業界で言えば、3月のIAAEが延期となったことは出展者は元より来場予定者にとっても実に残念なことだった。とはいえ、その後も含めて続々と魅力的な新製品は登場しており、ここでは厳選して3点紹介する。



<https://www.banzai.co.jp>

7インチの大画面! 新型スキャンツール

マルチサポートツール・MST-7R

株式会社バンザイ

7インチの大画面で、診断結果が見やすい新型のスキャンツール。対象車両との接続が完了すれば、メーカー選択・車種情報の自動判別(※一部車両のみ対応)が可能なので、長い目でみれば作業時間の短縮に貢献する。また、USB接続することで、PCでも診断データの閲覧・保存が可能ならば、エイミング実施後にPCにて結果証明書の作成も可能となっている。

本体のシステムのアップデートはインターネットで簡単に実行でき、3年間は無償で行うことができる。

サポートも充実しており、3年間の本体保証と、故障コードに関する疑問解決電話窓口「スキャンツールホットライン」が1年間無償で利用できる。

本体寸法は(W) 255×(H) 140×(D) 35mm、国産乗用車・国産トラック・欧州車・重機車両(一部)に対応。



固着したキャップを簡単に緩められる

オイルフィルターキャップオープナー AE30

KTC (京都機械工具株式会社)

素手で開けられないほど固くなっているオイルフィルターキャップを、プライヤ等の工具を使って開けるとキャップを傷つけてしまうことがある。こんな時、「オイルフィルターキャップオープナー」AE30を使用すれば、固着して素手で回らないオイルフィルターキャップを傷つけずに簡単に緩めることができる。また、外したオイルフィルターキャップは製品の上に乗せておくことができ、紛失や締め忘れを防止することができる。材質は、軽量で耐油性に優れたポリプロピレン製。本体色はエンジンルーム内で目立つ明るいカラー

(イエロー)を採用し、視認性を向上させている。適応は、凸形状を採用する全メーカーのオイルフィルターキャップ(多角形状のキャップには非対応)。



課題1 素手で開けられないほど固くなっているオイルフィルターキャップを、プライヤ等の工具を使って開けると、キャップを傷つけてしまうことがある!

解決1 固着したキャップを傷つけずに簡単に緩められる



課題2 キャップを紛失したり、作業中に閉め忘れたりすることがある!

解決2 キャップの置き場になり、紛失や閉め忘れを防止



LAUNCH
Create -Change

ハイスpek次世代スキャンツール

LAUNCH X-431 PAD V

(総発売元: Launch Tech Co.,Ltd メール: xiuli.wang@cnlaunch.com)

世界的な自動車整備機械の総合メーカーであるLAUNCH社が開発したLAUNCH X-431 PAD Vは、最先端の専門診断が瞬時にできるスキャンツールである。国産車と輸入車のあらゆる最新乗用車と商用車に対応し、OEレベルの高精度な診断を可能としている。

抜群の操作性を実現

SmartBox 3.0は、J2534規格の車両(1996年以降のアジア、米国、

欧州の車両)の再プログラミングと診断機能があり、高速DoIPおよびCAN FD診断も可能である。

10.1インチの大型タッチスクリーンは、あらゆる作業環境での確かな操作を実現。8コアプロセッサ、5GデュアルWi-Fiモジュールを備え、すばやい動作スピードで作業効率アップに貢献する。

様々なモジュールやアクセサリを用意

多くの最新車両に対応可能であり、モジュールおよびアクセサリには互換性を持たせている。追加アクセサリとして、ADAS、オシロスコープ、センサー、バッテリーテストデバイス、内視鏡、Wi-Fiプリンターなどが用意されており、多様なニーズに対応できる。





集客の心強い味方となるか？

わたびき自動車工業

デュフ クラシックカーガレージ認証を取得

ドイツに本社を置くデュフ ラインランド ジャパン株式会社は、わたびき自動車工業株式会社の戸田工場に対し、クラシックカーガレージ認証を発行した。

クラシックカーガレージ認証とは、クラシックカーの修理・整備などを行う工場に対する認証で、修理・整備の技術、品質、機器・設備に加え、工場の運営・管理、法令遵守、お客さま対応など、11カテゴリー 150項目以上の基準に基づいて監査を実施し、基準を満たすことでようやく取得することができる。

この認証が生まれた背景として「良い工場の見える化」というものがある。

整備と異なり、钣金塗装には認証制度がないため、名乗ろうとすれば誰でも钣金塗装業者を名乗ることができてしまう。特にクラシックカーともなると、より高い技術と深い知識が要求される。そのような状況の中で钣金塗装工場の評価



クラシックカーに必要な不可欠な認証

基準を設けることで「見える化」を図り、業界の発展に繋げるのが目的だ。

今回クラシックカーガレージ認証を取得したわたびき自動車工業は、大正7年創業の歴史ある高級車専門の钣金塗装工場。今回の認証取得に関しては、技術面では確かなものがあったものの、工場の様々な環境までも評価基準に含めるデュフの認証は一筋縄ではいかず、社員一丸となって工場の環境を整えたことにより認証取得に至った。

代表取締役 綿引大介氏は「今までは钣金塗装という業務内容上、お客さまが車をぶつけて凹んでしまった箇所の修理など、お客さまにとって良くない事態が起こった時に必要とされるといった意識がどうしてもどこかにあり、積極的な営業活動は行っておりませんでした。しかし今回クラシックカーガレージ認証を取得することができましたので、今後は自信を持って弊社の技術・安心・安全性をお客さまに直接訴えかけてまいりたいと思います」と意気込みを語った。

なお、今回はクラシックカーガレージ認証以外に钣金塗装ゴールド認証も同時に取得しており、国内では2例目となる快挙となった。



代表取締役 綿引大介氏



認証取得に際して新設した調色室

わたびき自動車工業株式会社
戸田工場

〒335-0026 埼玉県戸田市新曽南3-17-4
TEL 048-441-4409



せいび界

2020年8月号

令和2年7月25日発行

(毎月25日発行)

通巻660号(第51巻・第9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：山際マリオ

WEB担当：榊原 慎

制作：有会社ダイキ

印刷：有会社ダイキ

■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】

アライ商会株式会社

株式会社アルプス商会

株式会社大館自動車部品商会

株式会社オートパーツ山形

上高地自動車株式会社

株式会社神栖部品

株式会社桜川商会

株式会社佐藤部品

三和自動車商事株式会社

常北部品株式会社

株式会社新光商会

有限会社大栄部品

株式会社大徳

株式会社東亜商会

東京オートパーツ有限公司

長尾部品株式会社

株式会社永瀬パーツ

ほづみ自動車株式会社

有限会社松江自動車用品商会

株式会社丸徳商会

株式会社水上パーツ商会

水野商工株式会社

モモセ部品株式会社

横浜商工株式会社

【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

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

カーレボ株式会社

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

株式会社永田プロダクツ

株式会社福島リパーツ

ベースシステム株式会社

株式会社ユビック

株式会社吉田商会

有限会社和気商店

特集

- page 03 **企業インフォメーション**
株式会社バンザイが定時株主総会・取締役会を開催
- page 04 **KTC京都機械工具株式会社創業70周年特集**
田中滋社長インタビュー・70年の歩み
- page 08 **これがすごい!2020 in Summer**
- page 10 **集客の心強い味方となるか?**
わたびき自動車工業 テュフクラシックガレージ認証を取得
- page 12 **帰ってきた有償運送許可情報**
- page 18 **本当に車販より車検なのか?**
半年を終えて既に昨年を上回る減少
- page 22 **業界トピックス**
- page 23 **整備業界のシニア採用・シニア転職**

連載記事

- page 24 **整備工場のためのインターネット活用講座**
- page 25 **中澤雄仁弁護士の法務相談室**
- page 27 **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!

著者 **佐藤和彦**

一般財団法人 日本総合研究所 客員主任研究員

定価 1,500円

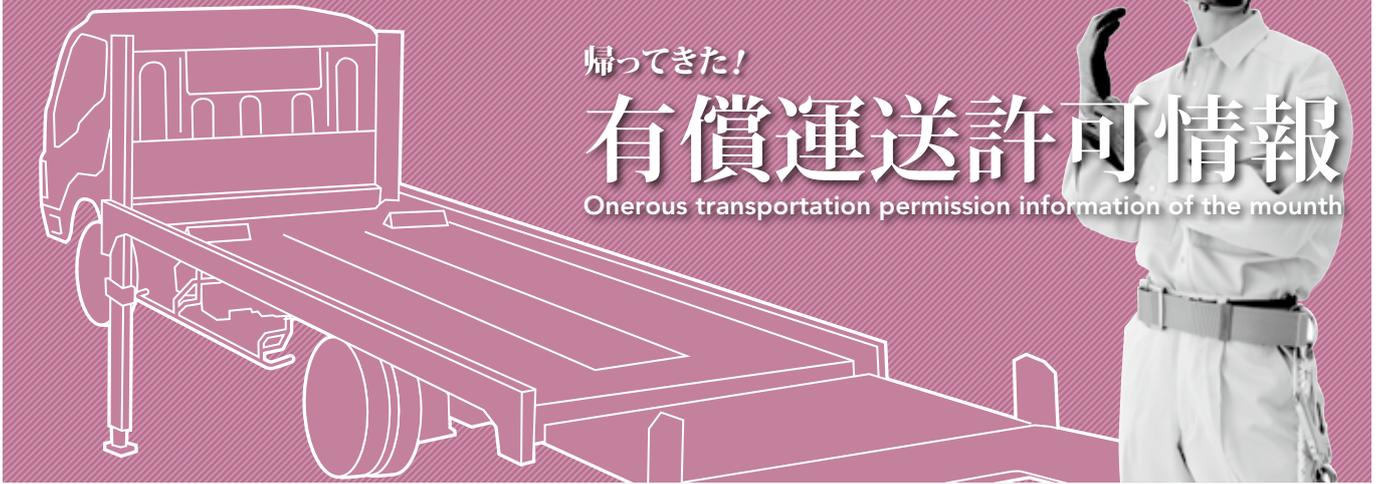
B6判/100ページ/税込価格



帰ってきた!

有償運送許可情報

Onerous transportation permission information of the month



有償運送許可証の許可期間が 12月31日まで再び延長に

緊急事態宣言の解除後は 複数開催で皆さまのニーズに対応

弊社では、自家用ナンバーの車積載車しか持っていない事業者でも、有償にて事故車等の排除業務を行うための許可を得られる有償運送許可研修を毎月開催していることは5月のこのコーナーでもお伝えした通りだ。ただし、新型コロナウイルスの感染拡大防止の観点から、2回にわたって国土交通省より研修の開催延期要請が発せられたことも同月号でお伝えしたところである。

一方で、6月以降はというと、当該期間中に多数のお申込み（+日程変更のお願い）をいただいたことを受けて、その受け皿とすべく6月だけで6回の研修を開催するに至った。

ここへ来て3度目の通達が届き 許可期間が12月31日まで延長

これでお待ちいただいていたほぼすべての受講者をカバーできたはず! と思っ

ていたところに、まさかの3度目の通達が国交省より届いたのである。よもや、3度目の開催延期要請ではあるまいな? と思ったものの、そうではなかった。研修については、厚生労働省のホームページも参考にしつつ、感染防止の観点に基づき、受講人数・会場等を調整する等、必要な感染防止のための対策を十分に講じた上で開催するよとのことだった。問題はその先で、上記感染防止対策を講じることによって、対策を講じられる会場が十分に確保できず、その結果として受講希望者が研修を受講できない状況が発生しかねないとして、「令和2年12月30日までを期限として行われている車積載車による事故者等の排除業務に係る自家用自動車の有償許可であって、当該許可の期限を過ぎることになるものについては、令和2年12月31日まで、当該期限が延長されたものとして取り扱う」としたのである。要するに、3度目の許可期間延長措置が取られたということなのである。

国土交通省の通達

- 研修を実施する場合においては、厚生労働省ホームページも参考にしつつ、感染防止の観点から受講人数・会場等を調整する等必要な感染防止のための対策を十分に講じた上で実施すること
- 4月から6月までに研修を受講できなかった者が7月以降順次、研修を受講するようになることを踏まえると、会場や講師の確保、他の研修と日程が重なるなど、開催が困難な状況にあることを考慮し、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のための一時的な措置として、令和2年12月30日までの期限のものについて12月31日まで延長されたものとして取り扱う

とはいえ、「じゃあ急がずとも11月ぐらいまでに受講すればいいや」と全員が全員思ってしまうと、再び希望者が殺到してしまうことになりかねないので、早めの受講をオススメしたい。

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



プレゼント

□開催日/会場

令和2年8月5日 ㊤
【申込み締切：7月22日】
会場：大田区産業プラザPIO
(東京都大田区南蒲田1-20-20)

令和2年8月22日 ㊤
【申込み締切：8月8日】
会場：せいび広報社 会議室

□講師

八木正純・榊原慎
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2,500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

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：https://www.mesaco.co.jp/

●営業所

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

●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：https://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
上田商品課	長野県 上田市 諏訪形 1 4 8 6 〒386-0032 電話 0268-29-1152



暑中お見舞い申し上げます



一般社団法人
自動車公正取引協議会

会長 神子柴 寿昭

〒100-0014 東京都千代田区永田町一―二―三〇
電話 〇三(五五一)二二一一
FAX 〇三(五五一)二二一一

一般社団法人
日本自動車整備振興会連合会
日本自動車整備商工組合連合会

会長 竹林 武一
専務理事 木場 宣行

〒107-6117 東京都港区六本木六―十一―森タワー十七階
電話 〇三(三四〇四)六一四一代
URL <https://www.jaspa.or.jp/>

一般社団法人
日本自動車部品協会

理事長 青木 乙彦

〒105-0001 東京都港区虎ノ門一―十一―七
電話 〇三(三五八〇)五二三一
FAX 〇三(三五八〇)五二二二

日本自動車車体整備
協同組合連合会

会長 小倉 龍一

〒101-0027 東京都千代田区神田平河町一
(第三東ビル九階九一―号)
電話 〇三(三八六六)三六二〇
FAX 〇三(五六八七)三二〇三

一般社団法人
JASEA
日本自動車機械工具協会

会長 柳 田 昌 宏
副会長 齋 藤 智 義

〒160-0022 東京都新宿区新宿七―二―三十五
電話 〇三(三三〇三)五二二一代
URL <https://www.jasea.org/>

全国自動車大学校・整備専門学校協会
(略称：ジャムカ)

会長 中川 裕之
副会長 中村 文彦

〒160-0015 東京都新宿区大京町三一
電話 〇三(三三五六)七〇六六
FAX 〇三(三三五六)七三七〇
ヴィッツブ新宿御苑一―〇―一

一般社団法人
栃木県自動車整備振興会

会長 喜谷 辰夫
副会長 小平 雅久
副会長 阿部 健三
副会長 齊藤 功
〒321-0169 栃木県宇都宮市八千代一丁目一十九番地
電話 〇二八(六五九)四三七〇

一般社団法人
神奈川県自動車整備振興会
神奈川県自動車整備商工組合

理事長 市川 英治
〒224-0053 神奈川県横浜市都筑区池辺町三六六〇番地
電話 〇四五(九三四)二三一一(振興会直通)
電話 〇四五(九三三)七九〇一(商工組合直通)
<https://www.car-jp.com/>

一般社団法人
東京都自動車事業振興協会

会長 板橋 一男
副会長 渡辺 和行
専務理事 和田 成生
新宿区住吉町1-15 並木ビル7階
TEL 03-3357-0755
昭和46年3月 認証工場会員数400社を以って協同組合を設立し、更に平成20年11月の新法施行により平成22年5月、協同組合を解散し、同年一般社団法人を設立し、東京法務局新宿出張所の専管認可協会として、道路運送車両法第95条に基づく事業と経済事業を兼ねた団体運営を効率的に推進し、通算団体経歴51年を迎えています。



全日本ロータス同友会

会長 小川 晃一
株式会社 ロータス
株式会社 ロータピア
〒105-0014 東京都港区芝三丁目三芝子貝内ビルディング6階
電話 〇三(三四五七)一二四一
FAX 〇三(三四五七)一二四六
<https://www.lotax.co.jp/>

DRPネットワーク株式会社

代表取締役 津島 信一
〒125-0053 東京都葛飾区鎌倉三十八番一六
電話 〇三一三六七三二五五二
URL <https://www.5552.co.jp>

一般社団法人
愛知県自動車整備振興会
愛知県自動車整備商工組合

理事長 坪内 協致
〒466-8558 愛知県名古屋市中昭和区滝子町三〇一六
電話 〇五二(八八二)三八三四(代)
FAX 〇五二(八八二)三八四二



旭産業株式会社

タイヤの空気圧管理を中心とした
検査・整備機器の企画・製造・販売
代表取締役 山田 誉路
〒146-0082 東京都大田区池上一丁目二二一三
電話 〇三一三七五一六一二四
FAX 〇三一三七五四一四三四三
URL <http://www.air-asahi.com/>

イサム塗料株式会社

代表取締役社長 北村 倍章
〒553-0002 大阪市福島区鷺洲二丁目十五一二十四
電話 〇六(六四五八)〇〇三六
FAX 〇六(六四五八)〇〇三〇

学校法人
日栄学園
専門学校
日本自動車大学校

学理事長 矢部 明
〒287-0217 千葉県成田市桜田二九六一三八
電話 〇四七六一七三二五五〇七(代)
FAX 〇四七六一七三二五五〇八
<https://www.nats.ac.jp>



NGP日本自動車リサイクル事業協同組合
株式会社NGP

理事長 佐藤 幸雄
代表取締役

〒108-0074 東京都港区高輪三丁目二十五番三十三号
長田ビル二階
組合事務局 電話 〇三(五四七五)二二〇八
株式会社NGP 電話 〇三(五四七五)二二〇〇(代)

自動車整備業システムモータージムシリーズ
ベースシステム株式会社

代表取締役社長 平間 律子

〒143-0015 東京都大田区大森西三三三一一八
ロジエ田中ビル六F
電話 〇三(三三九八)七〇五一(代)
FAX 〇三(三三九八)三四九三

三栄工業株式会社
三栄電子機器株式会社

代表取締役社長 山田 勝己

〒213-0032 神奈川県川崎市高津区久地八五三番地一
電話 〇四四(八三三)二三五一
FAX 〇四四(八一)六六五九



株式会社バンザイ

代表取締役社長 柳田 昌宏

〒105-8580 東京都港区芝二丁目三十一一九
電話 〇三(三七六九)六八八〇
FAX 〇三(三四五六)四六六一



株式会社イヤサカ

代表取締役社長 斎藤 智義

〒113-0034 東京都文京区湯島三二六九
電話 〇三(三八三三)六一一一
FAX 〇三(三五六八)七〇六一



株式会社アルティア

代表取締役社長 濱崎 弘路

〒134-0088 東京都江戸川区西葛西七丁目二十一〇
電話 〇三(五六五九)八一六〇
FAX 〇三(五六五九)八二三六

一般社団法人 全国軽自動車協会連合会

<https://www.zenkeijikyo.or.jp/>



〒105-0012 東京都港区芝大門1丁目1番30号 日本自動車会館 TEL: 03 (5472) 7861

JAMTA JAPAN AUTOMOTIVE MACHINERY & TOOL MANUFACTURERS ASSOCIATION



一般社団法人 日本自動車機械器具工業会

<http://www.jamta.com>

整備機器メーカー54社のホームページとリンクしています

本当に車販より車検なのか？ 半年を終えて既に昨年を上回る減少！

車販 だけでも × 車検 だけでも ×

どちらも真剣に取り組むべし！

新車が売れていない。ただでさえ、昨年10月の消費増税の反動で売れにくい環境が整っているのに加えて、コロナ禍の影響で人々が外出を自粛→外出しないから店舗に行かない→商談の機会がない→車が売れない、という負のスパイラルが発生しているというのは火を見るよ

りも明らかである。

もちろん、リモート（オンライン）による商談で実績を上げている業者も中にはいらっしゃるのとのことなので、一概には言えない部分もあるにはある。

ともかく、そうなると、どうやって売上を立てるかと言えば、行き着く先は車検

しかない！ということになる。

ここに車検の満期を目前に控えた、使用年数が長期化したクルマをお持ちのカーオーナーがいらっやるとする。この方が乗り換えに気持ちが傾いていたとしても、まだ多くの販売業者がリモート商談に対応していないため、「話を進めるためには対面商談が必要だが、感染リスクが心配だ」として、乗り換えを見合わずことはできる。

ただしこの場合、動けるクルマが手元に必要なら、車検を避けて通ることは難しいため、事業者としてはそこを狙っていくべきというわけだ。

	新車販売台数					登録車検査台数				
	登録車	軽自動車	合計	前年比	増減数	新規検査	継続検査	合計	前年比	増減数
平成20年度（2008年度）	2,891,902	1,808,877	4,700,779	88.37	-618,841	3,940,387	22,183,304	26,123,691	96.80	-862,402
平成21年度（2009年度）	3,182,073	1,698,191	4,880,264	103.82	+179,485	4,231,188	21,713,967	25,945,155	99.32	-178,536
平成22年度（2010年度）	2,972,348	1,628,787	4,601,135	94.28	-279,129	4,029,777	22,267,168	26,296,945	101.36	+351,790
平成23年度（2011年度）	3,064,336	1,688,937	4,753,273	103.31	+152,138	4,108,974	21,658,151	25,767,125	97.99	-529,820
平成24年度（2012年度）	3,237,690	1,972,600	5,210,290	109.61	+457,017	4,323,141	21,602,844	25,925,985	100.62	+158,860
平成25年度（2013年度）	3,430,328	2,261,834	5,692,162	109.25	+481,872	4,544,653	21,122,536	25,667,189	99.00	-258,796
平成26年度（2014年度）	3,123,980	2,173,131	5,297,111	93.06	-395,051	4,151,476	21,129,078	25,280,554	98.49	-386,635
平成27年度（2015年度）	3,124,406	1,813,328	4,937,734	93.22	-359,377	4,211,553	20,869,745	25,081,298	99.21	-199,256
平成28年度（2016年度）	3,357,933	1,719,970	5,077,903	102.84	+140,169	4,489,250	21,345,632	25,834,882	103.00	+753,584
平成29年度（2017年度）	3,338,234	1,858,875	5,197,109	102.35	+119,206	4,497,178	20,612,834	25,110,012	97.19	-724,870
平成30年度（2018年度）	3,336,590	1,922,999	5,259,589	101.20	+62,480	4,513,942	21,043,151	25,557,093	101.78	+447,081
令和1年度（2019年度）	3,182,760	1,855,967	5,038,727	95.80	-220,862	4,392,438	20,795,904	25,188,342	98.56	-368,751

出典：自販連

出典：全軽自協

出典：国交省

出典：国交省

しかし一方で、コロナ禍において車検入庫が難しいことを考慮して、国交省より車検期間の伸長が重ねて実施されており、そう単純に事が運ばないのが現状である。

そこで、このページでは改めて、車販及び車検の状況が過去を含めて直近はどうなっているのかを検証し、当面は続くであろうウィズコロナの局面をどう乗り越えるのか考えていきたい。

2019年度の新車販売台数

2019年度の新車販売台数は、登録車・軽自動車合わせて503万8,727台で、前年度から約22万台の減少となった。全国の認証工場が約9万工場として、なおかつ全工場で新車を販売していると仮定すれば、1工場当たりで約2.5台/年減ったことになるので、微々たるものとも言えるかもしれない。

ただし、近年では500万台を割った2015年度(493万7,734台)以降、500万台に復帰すると共に増加傾向が続いてきただけに、2015～2016年度の中間辺り程度の台数にまで落ち込みを見せたのも、10月以降の消費増税の影響が無関係ではないだろう。

2019年度の新車販売台数

一方、新車販売台数以上に落ち込み

の激しかったのが検査台数である。2019年度は新規・継続検査合計で、登録車は2,518万8,342台で前年度から約37万台の減少となっている。

それよりも落ち込み度合いが深刻なのが軽自動車で、同じく2019年度は新規・継続検査合計で1,308万5,318台で、前年度から何と約109万台の減少となっている。

過去の対前年を見てみると、登録車の検査台数の方が圧倒的に前年マイナスの年が多いのに対し、新車販売がしばらく好調だったこともあってか軽自動車は対前年マイナスを刻むことは長らくなかっただけに、マイナスの回数は少ないながらも今回の落ち込みは実に激しい。

この影響を引っ張る形で落ち込みが激しいのが継続検査台数で、登録車及び軽自動車の同台数を合わせても3,147万7,191台と、前年度から約128万台の減少となっている。約8,000台ほど割り込んだ2014年度を除けば、ここ10年は3,200万台をほぼキープしており、2019年度は、最も落ち込んだリーマンショック直後の2009年度の3,166万9,988台よりも低い数字となっている。

先ほどの新車販売台数同様の手法で1工場当りの落ち込みを単純計算してみると、約14台/年減ったことになり、毎月1台強減っていることになる。1工

場当りで見れば、毎月1台は小さいかもしれないが、それが全国の工場で一律に起こっていると考えると…まさに塵も積もれば山となるである。

2020年ここまでの新車販売台数と今後の予測

2019年度の結果を踏まえると、実は世間が言うほど2020年は「車販より車検」ではなく、「車検より車販」なのではないかとすら思えてきた。

はたして、2020年ここまでの途中経過はどうなっているのだろうか。年度ではサンプルデータが少ないので、ここからは暦年(1月～)の月別で検証していくことにする(次ページの表)。

ご覧の通り、2020年1月から6月までの月別の新車販売台数は、登録車、軽自動車共に見事なまでに毎月対前年マイナスを記録している。中でも登録車、軽自動車共に5月の落ち込みがピークとなっており、これも営業自粛の対象にこそならなかったものの、緊急事態宣言の影響であることは疑いの余地もない。

ただし、軽自動車については6月に多少の改善が見られる(落ち込み度合いが減った)ものの、登録車については6月も5月に次ぐ落ち込みを見せている。では、7月以降はどんな展開が考えられるだろうか。冒頭で触れたように、緊急事

軽自動車検査台数					継続検査台数合計			抹消登録台数			
新規検査	継続検査	合計	前年比	増減数	総合計	前年比	増減数	一時抹消	永久抹消	輸出抹消	抹消合計
2,206,134	9,722,554	11,928,688	103.63	+417,862	31,905,858	100.65	+205,986	4,293,239	499,758	1,463,949	6,256,946
2,088,219	9,956,021	12,044,240	100.97	+115,552	31,669,988	99.26	-235,870	4,034,658	633,843	803,116	5,471,617
2,033,322	10,449,943	12,483,265	103.65	+439,025	32,717,111	103.31	+1,047,123	3,873,735	438,362	939,730	5,251,827
2,117,895	10,710,212	12,828,107	102.76	+344,842	32,368,363	98.93	-348,748	3,675,215	357,484	924,483	4,957,182
2,411,810	10,725,934	13,137,744	102.41	+309,637	32,328,778	99.88	-39,585	4,029,509	323,587	1,138,524	5,491,620
2,733,983	10,999,772	13,733,755	104.54	+596,011	32,122,308	99.36	-206,470	4,270,508	305,010	1,371,418	5,946,936
2,635,378	10,862,545	13,497,923	98.28	-235,832	31,991,623	99.59	-130,685	4,061,224	255,543	1,445,166	5,761,933
2,287,918	11,438,434	13,726,352	101.69	+228,429	32,308,179	100.99	+316,556	3,953,069	219,007	1,405,622	5,577,698
2,208,484	11,648,205	13,856,689	100.95	+130,337	32,993,837	102.12	+685,658	3,943,316	208,327	1,308,221	5,459,864
2,383,413	11,873,032	14,256,445	102.88	+399,756	32,485,866	98.46	-507,971	4,039,424	222,859	1,339,991	5,602,274
2,459,686	11,718,430	14,178,116	99.45	-78,329	32,761,581	100.85	+275,715	4,160,115	228,642	1,423,539	5,812,296
2,404,031	10,681,287	13,085,318	92.29	-1,092,798	31,477,191	96.08	-1,284,390	4,111,925	231,926	1,496,558	5,840,409

態宣言発出と共に来店を控えた＝買い替えを一旦見合わせた方も多いただろう。

この方たちが緊急事態宣言が解除になったからといって、自動的に買い替え検討を継続するかと言うと、それもなかなか考えにくい。

なぜなら、自粛の影響で収入が減った方もいらっしゃるだろうし、収入が減らないまでも食費など予想外の出費も増えているだろうし、たとえ特別定額給付金でこの出費をカバーできていたとしても、将来への不安を抱いた方も多いただろうし、マインドとして「よし、新車を買おう!」とはなりにくい状況であるからだ。

ということで、このまま前年マイナス基調が続くと仮定して、ここまで登録車は毎月平均約56,000台のマイナスなので、年間合計で約67万台のマイナスとなる。

一方、軽自動車も同様に、毎月平均約35,000台のマイナスなので、年間合計では約42万台のマイナスとなり、登録車・軽自動車合計で年間約109万台の対前年マイナスということになる。

先ほどの、全認証工場が新車販売を扱っているとの仮定で計算すると、年間109万台のマイナスということは、1工場当たりで約12台/年、毎月1台は新車販売台数が減る計算となる。単純計算

で言えば、毎月新車1台分の売上を何らかの形でカバーできなければ、前年割れは必至というわけである。

2020年ここまでの車検台数と今後の予測

さて、単純に台数で言えば車販以上に落ち込みの激しかった車検(継続検査)は、ここまでどうなのだろうか?

車販同様に少しでもサンプルデータを多く取るべく、2020「年」の月別車検台数を確認する。集計母体の違い(国土交通省・軽自動車検査協会)により、最新データが1ヵ月異なる(登録車-4月まで公表、軽自動車-5月まで公表)ものの、こちらも登録車・軽自動車共に1月から毎月対前年マイナスを記録している。

注目すべきはその落ち込み幅で、まだあと7~8ヵ月を残しているこの時点で、既に昨年度を超える落ち込みを記録していることである(2019年度→2020年、登録車は約25万台マイナス→約53万台マイナス、軽自動車は約103万台マイナス→約114万台マイナス)。

ではこのまま今後も対前年マイナスが続くのかと言えば、新車販売ほど単純にはいかないだろう。大前提として、現在

クルマを所有している方は、よほどの事がない限りそのまま所有を維持するものと仮定できる。

この立場に立つならば、今年に限っては車検期間が伸長された関係で多少のずれこそ生じるだろうが、車検対象となる車両は基本的には当該期間中に車検を通すはずである。

ただし、今年の4~6月については、ちょうどこの時期の車検満了日が7月1日まで伸長されたこともあり、4~5月に車検入庫を回避した車両が6月以降に殺到すること＝一時的に対前年プラスになることが考えられる。

その一方で、コロナ禍の影響で、本年10~12月期の時点で失業者が285万人存在しているとの予測も出ており(ニッセイ基礎研究所 5月発表)、このうちのカーオーナーが維持の難しさからクルマを手放すことも考えられる。その目安として、自検協の調べでは人口1人当たりの保有台数は0.483台なので、失業者が285万人だとすると138万台が失業者の保有ということになる。

ということで、登録車の継続検査台数の増減予測をしてみよう。執筆時点で未公表の5月については、マイナスを引きずると見て、4月までの1ヵ月平均減少

		新車販売台数(登録車)				新車販売台数(軽自動車)				継続検査	
		2020年		2019年		2020年		2019年		2020年	
			前年増減		前年増減		前年増減		前年増減		前年増減
令和2年 (2020年)	1月	221,464	-27,584	249,048	+5,613	138,639	-20,288	158,927	+2,822	1,554,300	-57,959
	2月	268,302	-32,108	300,410	+3,745	161,883	-17,134	179,017	+1,806	1,735,457	-182,409
	3月	374,955	-42,418	417,373	-20,711	206,483	-16,957	223,440	-5,753	2,247,668	-158,112
	4月	172,138	-58,816	230,954	+5,564	98,255	-49,478	147,733	+6,967	1,557,134	-134,048
	5月	147,978	-99,360	247,338	+11,315	70,307	-78,475	148,782	+12,941		
	6月	214,857	-75,368	290,225	-2,536	132,514	-27,659	160,173	-831		
	7月			300,799	+18,923			158,657	-1,000		
	8月			242,718	+9,360			145,882	+15,022		
	9月			347,706	+39,382			200,503	+23,450		
	10月			192,504	-69,050			122,294	-35,145		
	11月			238,844	-40,750			147,014	-15,335		
	12月			226,951	-23,928			117,924	-18,722		
	ここまでの累計	1,399,694	-335,654	1,735,348	+2,990	808,081	-209,991	1,018,072	+17,952	7,094,559	-532,528

※2019年の累計及び前年の増減数については、2020年の最新集計月に合わせる形で数値を合算しています。例：新車販売台数(登録車・軽自動車とも)

台数と同じ約13万台のマイナス、6月については単純に4・5月でマイナスだった分が上乗せされると見て約26万台のプラス、7月以降は基本的には前年（というか例年だと1年おきなので一昨年）並みで推移するものの、上記の予測失業者の保有台数のうち8割が手放されるとして、このうち登録車が3分の2と見て約73万台のマイナス、以上を現在公表されている4月までの対前年増減値約53万台のマイナスと合算すると、年間合計で約113万台のマイナスとなる。

年間で113万台ということは、これまでも出てきた単純計算の1工場当りと言えば、約12.5台/年ということで1台強/月、すなわち2019年の登録車及び軽自動車を合算した継続検査台数並みの減少幅ということになる。

「何だ2019年並みか」と思うことなかれ。2019年と数値はほぼ同じでも、こちらは登録車及び軽自動車の合算値であって、この2020年予測は登録車のみの継続検査台数予測であり、実は厳しさが増していることをお忘れなく。

さて今度は軽自動車の2020年の継続検査台数増減予測をしてみよう。登録車とは異なり、5月までの実績は既に公表されており、6月分は登録車同様に

4・5月分のマイナスが単純に上乗せになると見て約47万台のプラス、7月以降は先ほどの失業者が手放すと見た車両の残り3分の1に当たる約37万台のマイナスになると予測し、現在公表されている5月までの対前年増減値約114万台のマイナスと合算すると、年間合計で約104万台のマイナスとなる。

年間で104万台ということは、登録車同様に1工場当りを計算すると、約11.5台/年ということで毎月1台は減少することになる。登録車と合わせて考えるならば、毎月2台強は継続検査台数が減っていく計算である。

結論：毎月車販で1台、車検で2台のプラスを目標に！

以上のように、ごくごく単純計算ではあるが、全国の総合計で見れば極端なマイナスではあっても、1工場当りで見れば少しの営業努力でカバーできそうなマイナス予測であることが分かった。

あとは各社の状況に合わせて、どこに力点を置かかである。車販をメインに扱っている店舗であれば、毎月、前年にプラス1台の販売目標を掲げれば少なくとも前年割れはないわけで、すなわち「車検よりも車販」というわけである。

逆に車検がメインの店舗であるならば、同様に毎月、前年にプラス2台の入庫目標を掲げればよく、すなわち「車販よりも車検」というわけである。

ただし、車販も車検も2本柱であるという店舗に関しては、両者の売上単価や利益率は異なるものなので、どちらか一方だけですべてをカバーするとなると、どうしても無理が生じる。

そもそも、それぞれを担当する部門があるはずで、どちらかに注力するとなれば、もう一方はサボっていてもいいのか？ということにもなりかねない。ここはやはり、全社一丸となって両部門が目標に向かって努力するというのがあるべき姿ではないだろうか。

最後に、今回の予測はかなり楽観的な見方であると思う。反映させたのはコロナ禍がどう影響するかのみであって、仮にこの影響がなかったとしても、ここ最近は特に登録車の検査台数がほぼ毎年前年割れを起こしているの、この要因も加わればさらに状況が悪化することは避けられない。

そもそも、コロナ禍自体、初めて直面する事態と言っているの、こちらの影響もさらにマイナスに働かないとも限らないことを忘れないで欲しい。

(登録車)		継続検査(軽自動車)				継続検査合計			
2019年		2020年		2019年		2020年		2019年	
	前年増減		前年増減		前年増減		前年増減		前年増減
1,612,259	+180,086	810,760	-148,192	958,952	+55,100	2,365,060	-206,151	2,571,211	+235,186
1,917,866	+171,351	870,906	-249,428	1,120,334	+47,429	2,606,363	-431,837	3,038,200	+218,780
2,405,780	+133,560	1,070,887	-278,526	1,349,413	-17,415	3,318,555	-436,638	3,755,193	+116,145
1,691,182	+232,006	778,174	-199,338	977,512	+111,997	2,335,308	-166,634	2,501,942	+177,251
1,737,789	+69,848	704,682	-265,237	969,919	+17,893			2,608,695	-11,272
1,729,266	+30,827			915,620	-31,852			2,800,153	+154,242
1,976,762	+185,140			959,009	+12,156			2,754,936	+16,461
1,515,589	-52,004			748,137	-94,507			2,220,271	-189,966
1,871,751	+155,288			906,701	+14,580			2,778,452	+169,868
1,648,825	-263,135			823,915	-185,888			2,472,740	-449,023
1,596,277	-149,055			841,016	-133,045			2,437,293	-282,100
1,490,726	-57,893			786,905	-72,331			2,277,631	-130,224
7,627,087	+717,003	4,235,409	-1,140,721	5,376,130	+215,004	10,625,286	-1,241,260	11,866,546	+747,362

は2020年は6月まで公表→2019年分は1月から6月までの数値を合算し、累計欄に入れています(=7月から12月の数値は累計に含まず)。

一般社団法人日本自動車整備振興会連合会

スキャンツール活用研修実施状況及び事業場認定店数を発表

一般社団法人日本自動車整備振興会連合会（竹林武一会長）は、このほど、平成31（令和元）年度のスキャンツール活用研修実施状況及び事業場認定店数を発表した。研修についてはフォローアップ研修及びステップアップ研修の実施回数及び受講人数が前年度より増加しており、導入店が確実に実力を身につけていっている様子が見て取れる。一方で、認定店の累計はディーラーを含めても、全認証工場のまだ1割にも満たない状況であり、特定整備時代の到来に即して、本取り組みのより一層の認知拡大が求められる。

	基本研修		応用研修		フォローアップ研修		ステップアップ研修		認定店		
	実施回数	受講人数	実施回数	受講人数	実施回数	受講人数	実施回数	受講人数	形態別内訳		合計
									専業	ディーラー	
平成24年度	280	4,161	—	—	—	—	—	—	—	—	—
平成25年度	172	2,270	496	8,265	—	—	—	—	4,174	115	4,289
平成26年度	136	1,435	350	4,294	—	—	—	—	1,366	6	1,372
平成27年度	77	690	237	2,854	15	305	—	—	1,198	3	1,201
平成28年度	86	555	122	954	11	122	202	2,649	471	0	471
平成29年度	69	704	103	1,098	10	136	162	2,089	620	1	621
平成30年度	72	717	95	960	7	96	182	2,779	484	10	494
平成31年度	57	519	69	615	9	132	241	3,865	257	0	257
合計	949	11,051	1,472	19,040	52	791	787	11,382	8,570	135	8,705

※平成31年度：平成31年4月1日～令和2年3月31日の期間

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

<https://www.bandogrp.com>

年金改正の 整備業界への影響

シニアジョブ
50歳以上の働きたいを叶える

5月29日に年金改正法が可決成立した。3月31日に成立したいわゆる70歳就業法と併せて、これまでよりもなるべく長く勤め続けやすい環境が整備される。

公的年金の支給開始年齢の引き上げなどは特に行われないが、どのような内容なのだろうか？ また、自動車整備業界にはどのような影響があるのだろうか？

今回は、新たな年金改正の内容と、それによる自動車整備業界、そしてシニア自動車整備士の転職・採用への影響を考えていきたい。

年金改正、その内容とは？

年金改正の内容はまず、年金を貰う年齢を最大75歳まで遅らせられるようになる。今までは最大70歳だったが、5歳延長される。これは自分で選べ、全員が75歳まで貰えないわけではない。しかし、一度延長すると決めた年齢から再修正はできないので注意が必要だ。

次に、年金を貰いながら働くシニアの年金が減らされる給与額の基準が緩和される。今までより給料を多く貰っても年金が減らされない。また、働いて厚生年金を納めると、その分が翌年の年金からすぐに反映されるようになった。そして、より少ない従業員数の企業のパート・アルバイトも、企業は厚生年金に加入させる必要が生じるようになる。段階的に行われ、最終的に51人以上の企業はパート・アルバイトの厚生年金加入義務が生じる。最後に、個人型確定拠出年金（イデコ）への加入が、企業型確定拠出年金の加入企業でも簡単になる。

今回の年金改正を一言で言えば、働くシニアに有利な内容と

なったということである。つまり国は、できる限り長く働き続けて欲しいと思っているとも言える。できる限り多くの方が長く公的年金を納め、支給のタイミングは遅らせたい、貯蓄や運用に近いイデコを使って欲しいという本音が見え隠れする。

年金改正、整備業界への影響

では、この年金改正は整備業界にどんな影響を与えるのだろうか？

まず、働くシニアに有利なこの改正によって、働くシニア整備士が増え、シニア整備士の確保がしやすくなることにはプラスの面もあるだろう。シニアとしても、働きやすい制度になることはまずまずの話かもしれない。

しかし、整備業界やシニアの本音として、体力的に厳しいシニアが働き続けることへの疑問や懸念もある。個人差もあるが業種や職種によっても異なる働き続けられる年齢を、一律に上げられることへの戸惑いも少なくないだろう。

また、パート・アルバイトを厚生年金に加入させる基準が広がることは、従業員にとってはプラスかもしれないが、大きな負担とを感じる会社が多いのではないだろうか？ 小さい会社が企業型確定拠出年金に入っていることは稀で、その影響も少ない。

今回の年金改正や、先に成立した70歳就業法がもし、厳格に運用されるとしたら、整備業界も今まで以上に60～70歳のシニアを活用していく流れとなる。大企業でなければ難しい面もあり、業界再編を法改正が後押ししてしまう可能性もあるが、中小企業にチャンスがあるとすればそれは、シニア人材の流動化によって優秀な人材の採用チャンスが広がることかもしれない。

中島 康恵 (株式会社シニアジョブ 代表取締役)

1991年茨城県生まれ。
シニアに特化した人材紹介、人材派遣を提供するシニアジョブを2014年設立。
サッカーに打ち込み、J1ユースチームでの活躍から一転、学生起業家に。
専門紙を中心にシニアの転職・キャリアプラン、シニア採用等のテーマで連載・寄稿中。

シニアの採用・転職のご相談は ▶ <https://senior-job.co.jp/>



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>

待ちの営業から攻めの営業に切り替えよう

あなたがインターネット集客でうまくいかない原因は、すぐに新規客が欲しいと思っているのに「待ちの営業」をしてしまうからです。

待ちの営業と攻めの営業の違いとは？

インターネット集客にも「待ちの営業」と「攻めの営業」があります。たとえば、実店舗の「看板」にお金をかけることは「待ちの営業」ですが、コピーを考えてチラシを入れたり顧客に電話するのは「攻めの営業」になります。

「今月すぐにお客が欲しい!」と思っているのに、看板制作を行う経営者はいないと思います。チラシを入れたり、顧客に電話したりと、即効性のありそうな施策を検討するはずですが、ところがインターネットの世界では、これを間違えてしまう経営者が多いのです。

あなたの整備工場がどんなに良い整備を提供していても、あなたのことを知らない人には利用してもらうことはできません。インターネットでただあなたのことを見つけに来てくれる人を待っているだけでは、いつ来てくれるのかも分からないのです。即効性を求める場合、攻めの営業施策を実行しなければなりません。

最近では、YouTubeチャンネルを開始したり、Facebookページを開設したりする人が多くなりましたが、多くの人が全然見てもらえていません。ブログを書いても反応が無く、Facebookの「良いね」は関係者のみ。YouTubeの動画は1か月経っても数十回しか閲覧されていない…。そんな状態では、新規集客などできるわけがありません。

実は、これらの施策、基本的には「待ちの施策」です。各媒体別のSEO施策を極め、毎日コツコツ記事を更新して、半年1年くらいしてからようやくぼつぼつと問い合わせが入るような、時間のかかる待ちの施策なのです。

ブログやFacebookページ、YouTubeが続かない工場は「今すぐ客」を「待ちの営業ツール」で集めようとするからです。

インターネット集客は見込み客を集めること

対してインターネット広告を使う場合は、スピーディーな攻めの営業が可能です。あなたの集客エリアに対して「見込み客」を集める攻めの営業を仕掛けることができます。

インターネット広告で有効な方法は「見込み客リスト」を集める方法です。見込み客とは、あなたの対象地域に住んでいて自動車整備に興味がある人のことです。

地域を限定してインターネット広告を行い、あなたのビジネスに興味がある人のリストを集めます。そして、そのリストに対してあなたの会社のことを知ってもらうような情報を提供するのです。「リスト」とはメールアドレスです。広告で見込み客のメールアドレスを集め、そのメールアドレスに対してセールスを行うのです。

インターネット集客で成功している企業が必ず行っているのが、メールアドレスを集めるWEBページを構築して、そこで見込み客のメールアドレスを集め、そのメールアドレスにセールスを行う方法です。これがLP（ランディングページ）を使った集客方法です。

インターネットを活用してビジネスを行う場合、一気に多くの見込み客に狙ってアプローチできる方法をマスターすることが理想的です。次号では、実際にLPを使った攻めの営業方法をお見せしましょう。

整備工場のためのインターネット活用講座



<http://seibikai.digitalconvergence.jp/>

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。



中古車販売店・整備工場・SS・中古レンタカーの成果の出るホームページを制作

<http://digitalconvergence.jp/>



有限会社 デジタル・コンバージェンス

✉ info@digitalconvergence.jp

残業代は最大で何年分、請求され得るのでしょうか？

120年ぶりに大幅に改正された民法（債権法）が、今年の4月から施行されました。旧民法では、債権の種類ごと（基本的には10年。賃料は5年、請負代金は3年など）に消滅時効の期間が定められていましたが、改正民法では、債権の種類に係わらず基本的には一律に「債権者が権利を行使することができることを知ったときから5年間で時効消滅することになりました。

他方、残業代などの労働関係の債権の時効の期間は、民法ではなく労働基準法という法律によって定められており、「賃金（退職手当を除く）」は「2年間」で時効消滅するとされていました。民法が債権の時効を一律5年としたことに伴って、債権の一種である労働債権（残業代）の時効も5年となるのか、仮に、時効が5年となった場合、5年分の残業代（及び、遅延損害金）が遡って請求され得ることになり、企業にとって死活問題となりかねないため、企業側と労働者側とで議論が重ねられました。そして、改正民法が施行される直前の3月27日になってようやく労働基準法が改正され、労働債権の時効期間は当面の間「3年」とすることになりました。

例えば、時給が2,500円、月間残業時間が40時間として大雑把に計算しても残業代は、年間150万円程度になります（時給2,500円×1.25（割増賃金）×40時間×12か月）。実際には、残業代を請求された場合、給料（残業代）の本来の各支払期日の翌日から、支払日まで

の遅延損害金についても請求されます。遅延損害金の利率についても、民法（及び商法）が改正された影響があり、旧民法・商法では残業代の遅延損害金の年率は年5%または年6%の割合だったものが、改正の結果、3%に減っています。もっとも、従業員の在職中に残業代を請求されるのではなく、退職した後に、残業代を請求する場合（実際にはこちらのケースの方が多数）、「賃金の支払の確保等に関する法律」という法律により、企業側は、退職日の翌日から年14.6%という極めて高い利率の遅延損害金を付して支払わなくてはなりません。

さらに、裁判となっても話し合いで解決することができずに判決となった場合、裁判所は、未払い金と同一額の「付加金」と呼ばれる金銭の支払を企業側に支払うよう命じることもできます。

時効の期間が2年から3年に延びれば、遅延損害金の発生元となる元金も増えますし、遅延損害金が発生する期間も伸びますし、付加金算定の元となる未払い金の元金も増えますので、1年間の延長にとどまったとはいえ、労働債権の時効期間の延長は企業側にとっても大きな影響があります。

また、今回の改正では、当面の間、時効の期間を3年とすることとされましたが、今後の状況によっては労働基準法が再度改正され、民法と同じく、残業代の時効も5年となる可能性も十分にあり得ますので、今後、想定外の残業代請求が行われて事業継続が困難になることの無いよう、残業が発生する企業においては、残業を行わせない運用や体制の整備、労働条件や給与体系見直しなどの整備等の検討を進めるのがよいと思います。

日本総合研究所 × せいび広報社 全国を約1,300のエリアまで細分化し各エリアごとに将来予測を数値化！

人口、保有台数、整備工場数など **2045年の御社の商圏を予測する！**

商圏予測レポート

料金：1エリア **2,000円**

※複数エリア申し込み可能 ※価格は税別

監修 佐藤和彦（一般財団法人日本総合研究所 客員主任研究員） 詳細はお問合せください ▶ 03-5713-7603



TOYOTA



トヨタ初の国産乗用車・トヨタAA型(1936年)

変わらぬ想いで、 これからも。

トヨタの社会貢献活動の原点は、創業前まで遡ります。

1890年、創業者 豊田喜一郎の父・佐吉は、

苦勞する母親の姿を見て、「豊田式木製人力織機」を発明しました。

1925年には蓄電池の発明奨励のため、

帝国発明協会に寄付を約束するなど、

その生涯は人々の生活を豊かにするための支援に尽力するものでした。

佐吉の精神は喜一郎へ受け継がれ、

さらには今日のトヨタの社会貢献活動へとつながっています。

すべての方々に笑顔になっていただける企業をめざして。

私たちはこれからも、地域の社会課題の解決を通じて、

「いい町・いい社会」づくりに取り組んでまいります。



Present ① 3名様

オリジナルトートバッグ

» KTC

昨年のオートサービスショーにてKTC（京都機械工具）ブースでのプレゼントに参加すると貰えたオリジナルトートバッグを3名様にプレゼント。収納部分の生地のおおきさは上下左右ともほぼ36cm。普段使いにも最適なおしゃれな1品をぜひ!



» 京都機械工具株式会社 <https://ktc.jp>

Present ② 3名様



MKブレーキ&パーツクリーナー

» エムケーカシヤマ株式会社

840ml缶で最大クラスの溶剤588mlを含み、噴射剤はLPGとCO₂の混合配合により寒冷地などでも安定して噴射でき、最後までしっかり使いきれれるクリーナー。その高い性能をぜひご体験していただきたい!

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

自動車では多量のブレーキ&パーツクリーナーを扱うため、『安定して』『楽早く』『リーズナブルに』『強力洗浄』が求められる。

洗浄力試験テスト

3種類のオイル、2種類のグリースを塗布した鉄板(50mm×50mm)に固定し、100mm離れた位置からクリーナーを噴射し、洗浄時間を比較、可視化結果を比較。

洗浄力試験テスト結果一覧

試験項目	MK	他社	備考
エンジンオイル 1000cc	◎	◎	両社とも100%除去可能。MKは洗浄時間が短縮された。
グリース 500g	◎	◎	両社とも100%除去可能。MKは洗浄時間が短縮された。
ブレーキグリース	◎	◎	両社とも100%除去可能。MKは洗浄時間が短縮された。
ブレーキパッド	◎	◎	両社とも100%除去可能。MKは洗浄時間が短縮された。
ブレーキディスク	◎	◎	両社とも100%除去可能。MKは洗浄時間が短縮された。
ブレーキマスターシリンダー	◎	◎	両社とも100%除去可能。MKは洗浄時間が短縮された。
ブレーキボルト	◎	◎	両社とも100%除去可能。MKは洗浄時間が短縮された。

試験テスト時の実際の洗浄状況 (押油機・ラバーグリース)

MK KASHIYAMA
BRAKE & PARTS CLEANER
GP-588MK

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** **パワーと回転円滑度同時観察 簡単コンプレッション測定**

ば ば っ と そ く た ろ う

軽自動車用ガソリンエンジンや大型トラック用ディーゼルエンジンにも対応 測定時間は最短5分! 誰でも簡単、確実にエンジン圧縮比を測定できます。

株式会社 大洋商会 京都府宇治市横島町十六12-1 ☎ 0774-24-8885 taiyoshokai.co.jp

お買い得クーポン

クーポンの有効期限は令和2年8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。



新発売

環境 ISO14001 認証取得
品質 ISO9001 認証取得

このたび、環境安全対策優良店として
旭川市商工支庁長賞を受賞しました!

3600lm 広範囲の明るさ
キレイのある点滅
ハイフラ対応済み

ハイフラ対応LEDウィンカーバルブ
サンターン

1年保証 車種対応 アンバー 無極性

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

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

0120 - 16 - 6969

0166 - 49 - 2020

北海道旭川市永山北2条1丁目30番地2

CUPON 爆光サンターンを前後1台分で2セットお買い上げの方にT10バルブ1セットをプレゼント!

ライジングII 好評発売中!!

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

0120 - 727 - 969

顧客満足と環境安全を提供することで社会に貢献します

FAX 0234 - 43 - 1275

株式会社 永田プロダクツ

www.nagata-p.co.jp

山形県酒田市高砂字官林続10-11

CUPON セット購入で販促用ライジングII 点灯ディスプレイ進呈

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

024 - 946 - 1180

社会に貢献するリサイクル業

FAX 024 - 937 - 0023

株式会社 福島リパーツ

www.f-reparts.co.jp

福島県郡山市安積町笹川字北向72

CUPON リビルドコンプレッサー1,000円引き

ART PARTS NAGANO

信州から日本全国へ
リユースの素晴らしさを
広めるために!

リサイクルパーツ販売

0263 - 40 - 2100

環境にやさしくすることは、人に優しくすること

FAX 0263 - 40 - 2230

株式会社 アートパーツ長野

www.artparts.net

長野県松本市島立1132-21

CUPON ビスкасカップリング500円引き

茨城県内全域
引取り・査定 伺います

カーレポ株式会社
車買取

RUMAlliance 車買取 カーレポ

車買取 / リユース・リビルド部品販売

0120 - 577 - 814

96%エネルギーの真価を人の力が教えてくれた——

FAX 029 - 264 - 2424

カーレポ 株式会社

http://4r-plus-e.jp/

(ひたちなか工場) 茨城県ひたちなか市新光町552-55

CUPON 廃車査定 お持込み1台あたり1,000円アップ (せいび界を見たとお伝え下さい)

優良品・リサイクル品・リビルド品・各種工具・タイヤ

クルマのごでお困りなら ☎ 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
 伊勢崎営業所 0270 - 75 - 2714
 水戸営業所 029 - 247 - 8155

もう少しです
がんばりましょう

リサイクル・リビルドパーツ販売

048 - 570 - 5511

北関東を中心に7店舗

FAX 048 - 572 - 1217

株式会社 丸徳商会

www.marutoku-shokai.co.jp

埼玉県深谷市国清寺 500-3

CUPON リビルドパーツ 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。在庫を持って品質の保証をさせていただきます。
安心できる中古自動車部品をご利用ください。

リサイクルパーツ販売

車の社会環境を考慮

株式会社 ユピック

▶ 東京都大田区西蒲田6-36-11 西蒲田NSビル5F

TEL 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**

軽自動車から大型車までどのようなお車でも見積り無料・買取OK

リサイクルパーツ販売/廃車

お客様のニーズに答えられるよう日々努力しております

株式会社 紀南パーツ

▶ 和歌山県日高郡みなべ町山内5 6

TEL 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

TDA **廃車・不要車 買取り**
リサイクルパーツ販売

TADA MOTOR CO.,LTD. **株式会社 多田自動車商会**

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

リビルドエンジン・軽自動車エンジンを主に多数品揃え

リサイクルパーツ販売/廃車買取

廃車・不要車を買取ります。未来の地球のために安全な廃車を!

株式会社 多田自動車商会

▶ 兵庫県神戸市西区神出町田井266-1

TEL 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**

自動車アフターマーケット **業界人の必携書**

経営戦略データ 2020

数字に強い経営者が勝ち残る時代。
アフターマーケットのデータをここに凝縮

定価 **2,500円** (税別)
B5版/132ページ

発売開始!

I章 変化するメンテナンス産業
II章 県別継続検査台数実績
III章 ユーザー車検件数と伸び率
IV章 自動車のストック<保有台数>
V章 自動車のフロー<生産・販売台数>
VI章 自動車ユーザーの使用状況

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 部品商アンケート調査結果
XI章 全国市区郡別自動車台数・整備工場数
※弊社独自調査のデータ

地球にやさしい企業です。

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

株式会社 カーズターミナル

環境マネジメントシステム
ISO14001 認証取得工場

TEL 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

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

整備業・钣金業 経営戦略システム Strategic Management System For Autoshop and Repairshop

TOMCAT

工場様の抱えられている課題の解決をお手伝い！

自動車整備・钣金業のためのIT。

NEW!

TOMCAT

IMPACT

Strategic Management System

トムキャット インパクト



気になる機能の一部をご紹介します！

- ・リコール対応
- ・後日整備管理機能
- ・スケジュール通知
- ・タブレット機能
- ・OSS対応
- ・整備予定管理機能
- ・予約代車管理機能
- 【連動可能ソフト】 コグニセブン アセスプロII
- ・車検見積機能
- ・リース車両管理機能
- ・後追い / 対応歴機能
- ・カルテ転記機能
- ・画像保存
- ・メンテパック管理機能

※コグニセブン・アセスプロIIは、コグニビジョン株式会社の商標です。

まだまだ他にもございます。工場様にあったシステムのご提案をいたします！

お問い合わせ・資料請求
デモ体験のご相談など



ト ム ニ キ ッ ク
0120-106299

札幌・仙台・東京・名古屋・大阪・福岡
株式会社システムジャパン

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



全く新しい発想に基づく ヘッドランプクリーニングシステム

HLSC

ヘッドランプスチームコート



- 施工直後より硬化するため、短時間で施工可能
- 利益率も高く顧客満足度も高い
- 他に類を見ないスチームによる蒸着（※特許出願中）
- 黄ばみくすみの再発が少なく耐久性が高い

価格：32,800円（税別）

利益シミュレーション

施工台数	約25台（リキッド1本あたり）
施工一台原価	512円
参考施工上代	16,000円
利益	1台施工15,488円
※追加リキッド 500ml（12,800円）	

従来の溶剤を塗り込む施工や塗装と異なり溶剤を蒸着施工

お求めは正規販売代理店まで

総発売元：G-STYLE Co.,Ltd TEL.04-7187-4405

■ 東邦自動車株式会社

本社 大阪府大阪市西成区南津守2-1-1
TEL：06-6652-2400
FAX：06-6652-2413

東京支社 東京都品川区西五反田5-5-7
TEL：03-5719-6811
FAX：03-5719-6812

■ 株式会社ワールドパーツ

本社 大阪府大阪市西成区南津守2-1-14
TEL：06-6659-0167
FAX：06-6659-0762

■ 辰巳屋興業株式会社

東京支店 東京都葛飾区西新小岩3-8-4
TEL：03-3696-6101
FAX：03-3696-6106

■ 株式会社阿部商会

商品課 埼玉県さいたま市南区辻5-9-24
TEL：048-615-1280
FAX：048-615-1271



プログラミング、コーディング、ADAS に必要不可欠なツール

GYS FLASH

BATTERY CHARGER

■ 5つの機能

- ① **バッテリーサポート**：診断作業中などの自動車用バッテリーを12V(液体またはゲル)で維持充電
- ② **バッテリーメンテナンス**：最新自動車モデルバッテリーに対応し、理想的なメンテナンス充電を保証
- ③ **ショールームモード**：ショールーム展示など長期間使用しない自動車バッテリーをメンテナンス充電
- ④ **バッテリーチェンジ**：電気供給を維持し、自動車のメモリー設定をそのまま保存
- ⑤ **安定したハイパワー供給**：電圧&電流の調整が可能

- ファンレスで静粛性に優れ、リチウムイオンバッテリー対応
- 100V入力100Ah出力(200V入力 120Ah出力)
- 付属ケーブル5m



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

お求めは正規販売代理店まで

- 株式会社 小田オート (大阪府)
[本社] TEL : 06-6998-8550
- ICIN 株式会社 (Dr. 輸入車)
[本社] TEL : 045-903-0911
- アウトハーフェン (関東チーゼル 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 カトー
[宇都宮営業所] TEL : 028-658-1230
[水戸営業所] TEL : 029-246-1261

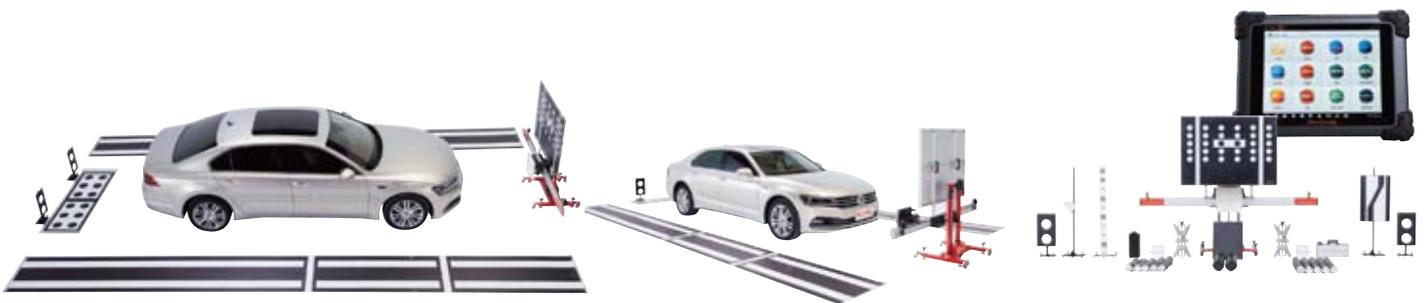
- 長坂パロック 株式会社
[本社(長野県)] TEL : 026-227-2232
[新潟第一営業所] TEL : 025-265-2233
- 株式会社 新生商会
[本社 営業部] TEL : 03-3433-7236
- 協和自動車 株式会社
[パーツ部 東京本部] TEL : 03-6458-6401
[江東営業所] TEL : 03-3682-7301
[世田谷営業所] TEL : 03-3483-7201
- 株式会社 オルタライフ
[本社] TEL : 048-449-6570
- 株式会社 ワールドパーツ
[本社] TEL : 06-6659-0167

- 株式会社 セクセル販売九州
[本社(福岡県)] TEL : 092-963-3485
[大分 SC] TEL : 0975-53-5053
[宮崎 SC] TEL : 0985-51-6255
- 高輪チーゼル 株式会社
[本社] 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
- 浅間自動車部品 株式会社
[本社] TEL : 03-3501-0271
- 株式会社 阿部商会
[商品課] TEL : 048-615-1280

- 東邦自動車 株式会社
[本社] TEL : 06-6652-2400
[東京支店] TEL : 03-5719-6811
- 辰日屋興業 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
- 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] TEL : 03-5664-3533
- SPK 株式会社
[商品部] TEL : 06-6454-2580

- テーエス商会 株式会社
[本社] TEL : 03-3990-3854
- シナジー 株式会社
[営業部] TEL : 052-202-0022
- FAIAファイア 外国自動車輸入協同組合
[部品事業部] TEL : 049-228-5300
- 株式会社 宮田自動車商会
[外車パーツ課] TEL : 011-876-2301
- 株式会社 津田商店
[本社] TEL : 027-361-5287
- 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

Automotive Diagnostic
AUTEL[®]
ADAS
ADVANCED DRIVER ASSISTANCE SYSTEM
CALIBRATION



超売れています!

クリップオンシム付きパッド

シムの取り付け、グリースの塗布で
ブレーキ鳴きに対する
しっかりした整備を!



買ってね!

好評
発売中



※純正とは違う弊社オリジナルの形状となります。パッドにシムは取り付けられています。装着時はグリスアップをして下さい。

当社ノイズダイナモ試験機評価

鳴き頻度%



もっとも
鳴かない
組み合わせ

品番	P	代表車種	型式	年式
S9027 -02	F	アルト ワゴンR	HA12S HA24S	98.10~
S9028 -02	F	キャライ	DA52T	99.01~
S9029M-02	F	アルト ソリオ	HA36S MA36S	15.03~ 15.08~
S9041 -02	F	アルト タウンボックス	HA24S DS64W	04.09~ 14.02~
S9061M-02	F	ワゴンR キャライ	MH34S DA16T	12.09~ 13.09~
S9074M-02	F	キャラル ラパン	HB36S HE33S	15.01~ 15.05~
S0038M-02	F	ハイゼット ピクシス トラック	S200P S201	04.11~ 11.11~
S0045M-02	F	ミラココア アトレーワゴン	L675 S321G	14.08~ 14.05~
S0054M-02	F	タント ウェイク	LA600 LA700S	13.09~ 14.10~

旧車ユーザーの悩みを解決!!
国産クラシックカー専用ブレーキパッド

エムケークラシック



材質もパッケージも
BRAND NEW!!



MKノイズ
リダクショングリースと
同時にご使用頂くと、
より一層、鳴き防止
効果が高まります。

ブレーキ鳴き止めグリス



ディスクローター

MK ローターは防錆油を使っておりません

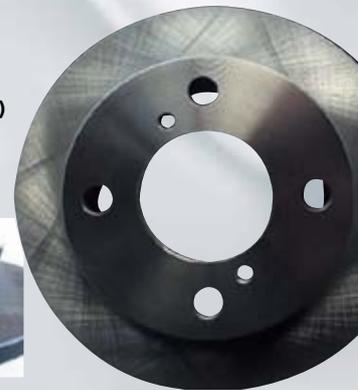


そのため
パーツクリーナー
使用の必要がなく
すぐに装着可能

整備士様の作業効率 UP!

- 防食塗装 (ハット側面部/ディスク端面)
- 製品梱包 (VCIペーパー/乾燥剤)

一般的な他社製品(防錆油塗布+ビニール袋)と比較し、長期保管が可能



(ISO 9001 認証取得)
弊社は平成 8 年 8 月 8 日
ブレーキシュー・ディスクパッドについて
国際規格 ISO9001 の認証を取得しました。



(ISO 14001 認証取得 (P&D デビジョン))
弊社 R&D デビジョンは平成 14 年 9 月 26 日
国際規格 ISO14001 の認証を取得しました。

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。

自動車整備業様向けフロント支援システム



The possibilities of business spread to infinity.

モータージム・コスモ

新登場。
よりシンプルに
より簡単に
より便利に

IT導入補助金

サービス等生産性向上IT導入支援事業

OSS対応
リコール車両検索対応



- * FAINESとの連動が可能。
- * 钣金・経理システムとの連動が可能です。
- * 他社からの顧客・車両・車歴データの移行も可能です。

★弊社 HP はこちらへ
<https://www.basesystem.co.jp/>



お問合せ先 : ☎0120-437-460
E-Mail : webmaster@basesystem.co.jp



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 FAX:03-3298-3493

LAUNCH
Create -Change



SmartLink B

LAUNCH診断機、OEツール、
他のブランド診断機などにも対応

SmartLink C

車とネットを繋げるだけで
診断できます

**整備工場はどんな車でも修理できる!
その夢を叶えましょう**



**今すぐSmartlinkの
リモート診断を始めましょう**

LAUNCH 診断機、OEツール、他のブランド診断機でも対応できます
CANbus、DoIP、J2534などのメインプロトコルに対応できます
乗用車と商用車のリモート診断が可能です

せいび界
[せいび界] ISSN 0285-5569
令和2年8月号 (毎月25日発行) 令和2年7月25日発行 / 通巻660号 (第51巻・第9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
Published by SEIBIKHOSYA せいび広報社
¥0 FREE PAPER

LAUNCH

www.cnlaunch.com

@LaunchTechHQ

xiuli.wang@cnlaunch.com