

TAKE FREE | 無料

September 2025 Vol.726

Published by
SEIBIKOHOSYA
せいび広報社

9

せいび界

自動車アフターマーケットのフリーペーパー

BSサミット事業協同組合 全国大会開催
Seiken Service Shop 全国大会2025開催
日整連第117回定時総会・
令和6年度事業報告を徹底解剖

各種法令に対応した スチレンフリータイプのスプレーパテ

Point1 優れた作業性

- ・スプレー型のため、広範囲のひずみ抜きが容易
- ・希釈しない場合はヘラ付け可能

Point2 仕上がりを追及

- ・キメが細かく巣穴が出ない
- ・平滑に仕上がるため研磨が容易

Point3 用途に応じて選べる2種類の希釈剤

- ・厚付け性と常温乾燥性に優れた**厚付け希釈剤**
- ・セッティング不要ですぐに加熱が可能な**即加熱希釈剤**



厚付け希釈剤
0.9L



即加熱希釈剤
400ml



主剤
3kg

製品情報はこちら



Non Styrene Spray Putty

イサム塗料株式会社

Check it out!



YouTubeチャンネル



イサム塗料株式会社

札幌・仙台・東京・名古屋・滋賀・大阪・広島・福岡



シム単体の
手配不要



シムの洗浄
作業不要



ノイズ
低減



シム付きブレーキパッド

整備の効率化を図り、ドライバーに快適なカーライフを提供!!!

ALL IN ONE

当製品は、ブレーキ鳴きの効果が得られるシムとセットで販売しています。整備の現場で、再利用時の洗浄や新品の手配といった手間を軽減します。



ITEM RANGE

2017年より業界に先駆けて発売を開始。当初4品番からスタートし、50品番を超えました。新しい定番となるよう、更なる品番拡充を進めます。

品番
拡大中

Japanese
Brake
Component
Specialist

PERFECT CONTROL
PERFECT BRAKING
MK KASHIYAMA



エムケーカシヤマ株式会社
C.S.CENTER
〒385-0009 長野県佐久市小田井 1119

直すだけでは、生き残れない 利益を生む“整備力”で工場を進化させる Seiken Service Shop

教育・機材・部品をワンストップで提供し、生産性と収益性を両立する整備工場へ導きます



高性能なエンジンオイルや添加剤、作業効率を向上するサービスプレー、トラブルを予防するメンテナンス機器などを提供する、一段上のプレミアムブランド



EV バッテリー診断

バッテリーの状態を把握し、寿命や交換時期、中古車の価格査定などに役立てる



MAHLE TechPRO® Digital ADAS
車両とターゲットの正対補正をデジタル全自動化
エーミング作業時間の削減と省スペース化に貢献



ブレーキ部品・ブレーキフルードなどのグローバルブランド安全基準に厳しい国内外のお客様に認められ、他の追随を許さない高い品質を提供



トラック、バス、トレーラーの診断を行える汎用スキャンツール



せいび界

September 2025 Vol.726



CONTENTS

- 06 BS サミット事業協同組合 全国大会開催
- 08 Seiken Service Shop 全国大会 2025 開催
- 10 独占トップインタビュー | 株式会社西自動車商会
認証工場はどう対応すべきか
- 12 日整連第117回定時総会・令和6年度事業報告を徹底解剖
- 14 イサム塗料 2025 年度特約店研修会を開催
- 15 MSC 感動夢工場 | 第4回定時総会・第7回研究会を開催
- 16 業界 TOPICS
バンザイ、第99期で過去最高益を達成
RUM アライアンス、新事業検証に向けた連携を加速
- 18 中澤雄二弁護士の法務相談室
- 19 整備工場のためのインターネット活用講座

せいび界
2025 年 9 月号
令和 7 年 8 月 25 日発行 (毎月 25 日発行)
通巻 726 号 (第 56 巻・第 10 号)

発行
株式会社せいび広報社
〒230-0051
神奈川県横浜市鶴見区鶴見中央 4-32-19
鶴見センタービル 6F
TEL: 045-642-3943
FAX: 045-642-3944
URL: www.seibikai.co.jp
EML: info@seibikai.co.jp
発行人: 榊原 慎
編集: 山際マリオ
制作協力: プロジェクト D
制作: 株式会社アミー

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

[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
株式会社信越自動車商会
株式会社大徳
株式会社泰平商会
株式会社大和商会
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
株式会社新潟デエス
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
株式会社宮田自動車商会
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
株式会社カーズターミナル
株式会社川島商会
株式会社紀南パーツ
株式会社サンケイ商会
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
株式会社コピック
株式会社吉田商会
有限会社和気商店

確定した未来に挑む―

BSサミット

全国大会で描かれた 業界変革の指針

2025年7月7日、東京都内で開催されたBSサミット事業協同組合 全国大会。全国から多くの組合員が参集し、石井英幸理事長による「あいさつ」では、自動車アフターマーケットが直面する「確定した未来」への対応が力強く語られた。

その後、教育統合委員会と次世代自動車研究委員会から具体的な事業戦略が発表され、今後の業界の進むべき方向性が明確に打ち出された。

ソフトがクルマを決める時代 迫るSDVの波

石井理事長は冒頭、「我々は今、大きな分岐点に立っている。これは単なる変化の兆しではなく、避けられない確定した未来だ」と強調した。

世界に目を向けると、EV化は踊り場を迎えつつあるものの、ハイブリッドや合成燃料など多様化の流れは一層強まっている。加えて、ソフトウェアがクルマの性能や価値を決定するSDVが急速に普及しつつあり、OTAやサイバーセキュリティ対策が必須となる時代が目前に迫っている。つまり、整備の在り方は「経験に基づく作業」から「情報とデジタルに基づく整備」へと根本的な変革を迫られているのである。

人材不足をDXで突破 AIが整備現場を変える

国内に視線を戻すと、少子高齢化による人材不足は深刻さを増している。整備士の平均年齢はすでに47歳を超え、

後継者不足による廃業・休業も過去最多のペースで増えている。このままでは地域の安全・安心を支える社会インフラが揺らぎかねない。

そこで石井氏は、「DXによる生産性向上が唯一の突破口だ」と訴えた。例えばAI自動調色機は、従来は熟練者に依存していた作業を標準化し、経験の浅い社員でも即戦力として働ける環境を整える。こうした技術革新を積極的に導入することで、少人数でも効率的に業務を回せる体制を実現できると説明した。



「整備の魅力」を取り戻せ 適正単価と待遇改善

さらに石井氏は、人材確保のためには「正当な報酬」と「魅力ある職場環境」が欠かせないと指摘した。そのための源泉が整備修理単価の適正化である。国交省や損保協会が示した指針を追い風に、自社の適正価格を算出し、顧客や保険会社に丁寧に説明することが必要だという。組合としてもこうした取り組みを全力で支援し、整備士の待遇改善につなげる考えを示した。

メーカー連携が未来を開く 次世代・自動運転対応

一方で、次世代自動車や自動運転車への対応はメーカーとの連携なしには不可能である。BSサミットが進めているトヨタとのメンテナンス提携をさらに拡大し、他メーカーとの協力も模索していくとした。また、自動運転車の整備に不可欠となる一級自動車整備士資格についても、組合員が取得できるようeラーニン

グなどを通じた支援策を強化する方針を明らかにした。

信頼回復の力は足元に コンプライアンス徹底

続けて、「自社は大丈夫」という慢心こそ最大のリスクであると警鐘を鳴らした。第三者機関による模擬監査を導入し、厳格なコンプライアンス体制を構築することで社会から信頼される業界運営を徹底すべきだと訴えた。これは技術力や顧客対応力の前提にある「土台」であり、今後の業界発展の根幹となるものである。

変化を恐れず共に未来を創る

最後に石井氏は、アインシュタインの言葉を引用した。「狂気とは、同じ行動を繰り返しながら違う結果を望むこと」。そして「BSサミットも変化を恐れず、変化を受け入れ、新しいモビリティサービスを創造していく組織でありたい」と力強く呼びかけ、

あいさつを締め括った。

教育統合委員会… 人材と組織を変革する “教育革命”

続いて教育統合委員会が登壇し、組合全体を対象とした横断的な教育計画を発表した。これは、理事長が提示した「確定した未来」に対応するため、既存の委員会の枠を超えて推進される取り組みである。今年度の重点について

コンプライアンス研修
第三者監査やセルフチェックを通じ、業界の信頼性を確立。

適正価格交渉の研修

経営層を対象に国交省の指針を徹底し、組合員自らが適正な修理見積もりを提示



全国大会であいさつを述べる石井 英幸理事長

できる体制を構築。フロント研修の再開

顧客説明や見積りの透明性を高める研修を全国で展開。

さらに、トヨタとのメンテナンス提携をはじめ、メーカーや保険会社、ロードサービス会社などとの連携強化も進める。委員会は「組合員一人ひとりが仲間と共に学び、成長し続けることで、モビリティ社会を支える人材を創出する」と結んだ。

次世代自動車研究委員会… OBDとAIで拓く “未来整備”

次世代自動車研究委員会は、まず昨年10月に開始されたOBD車検への対応を振り返った。検査車両の特定DTC確認を作業前後に行うことの重要性を全組合員に周知し、顧客が安心して車検を迎えられる体制を整えたと報告した。

そのうえで、今後の施策として以下を提示した。

予防整備
EVやADASの不具合を

未然に防ぐ整備体系の確立。
機能回復整備
外観修理に留まらず、安全機能を含めた総合的な修復技術を求める時代への対応。

BSエビデンスシステムの進化
写真やデータを活用し、作業内容を顧客にわかりやすく伝える仕組みを強化。

さらに生成AIの活用にも踏み込んだ。エラーコード解析やカラー判定、教育資料作成などの実例を紹介し、「整備士がAIを使いこなす力が新しい武器になる」と強調した。

挑戦と協働で “勝ち抜く”業界へ

大会全体を通じて貫かれたのは「変化はリスクであると同時にチャンスでもある」というメッセージであった。理事長のあいさつで示された危機感と希望、そして教育・研究両委員会の戦略は、アフターマーケット業界が次の10年を“生き残る”のではなく、“勝ち抜く”ための道標となった。



Seiken Service Shop 全国大会 2025開催

明治産業が描く
次世代整備ネットワークの未来像

今後の展望を語る竹内社長

2025年6月18日、明治産業株式会社は東京都内において「Seiken Service Shop 全国大会2025」を開催した。全国各地から加盟店の整備事業者や関係各社が参加し、Seiken Service Shop（以下SSS）の現状と今後の展望について共有が行われた。

SSSの現状と今後の方向性

明治産業が展開するSSSは、現在約70社もの整備事業者が加盟する全国規模のネットワークだ。加盟店は技術トレーニング、最新の自動車整備情報の提供など多角的なサポートを受けることができ、整備工場の経営基盤強化をサポートしている。

今大会では、これまで乗用車中心であった活動領域をさらに拡大し、トラック・バスといった大型車分野への対応強化や、ハイブリッド車・EV（電気自動車）への本格対応を進めることが示された。

また、従来の整備領域を超え、ドローン整備やAI技術を活用したサービス支援と

いった新たなテーマにも挑戦する方針が打ち出され、ネットワークの可能性が大きく広がることを予感させた。

チーフトレーナーによる プレゼンテーション

大会では、seiken e-galeri ジーフトレーナー・小野氏による講演が行われた。小野氏は「車が変化している以上、整備も変化せざるを得ない」と切り出し、次世代に求められる整備現場の姿を具体的に示した。

1. 大型車・商用車分野への 挑戦

これまでSSSは国産乗用車を中心に展開してきたが、今後はトラック・バスといった大型車両にも対応を広げていく。その一環として、スペインの診断機メーカー「Ergo」を協力し、大型車両用テスターを日本市場に導入する計画が進められている。

小野氏は「今回のオートサー

ビスショーで「Jal test」の専用コーナーを設け、商用車整備の先駆的な取り組みを一体感できる」と説明した。

2. EV・ハイブリッドへの対応

電動化が進む自動車市場において、整備工場が直面する最大の課題は「整備需要の変化」である。EVはエンジンを搭載しないため、従来の消耗品需要が大幅に減少する。

小野氏は「整備売上が減少する中で、高電圧バッテリーの診断・修理ビジネスが新たな収益源になる」と強調。テスターや絶縁工具、リフトなどの専用設備の導入が必要であることを示した。さらに、バッテリーリペアやリサイクルに関する法制度の課題にも触れ、「今後の整備業界での重要なビジネス領域」と位置づけた。

3. ドローン整備への展望

小野氏は、従来の自動車整

備にとどまらず、ドローン分野への展開にも言及した。明治産業はシンガポールのSPエンジニアリング社と提携し、ドローン整備や「ドロポート（自動着陸・バッテリー交換システム）」の研究を進めているという。水資源管理や監視業務に活用されるドローンのメンテナンス需要は今後急速に拡大する見込みであり、SSSの新たな成長領域になると展望を語った。

4. AI・デジタル技術の活用

講演では、AI活用についても具体的な構想が示された。

例えば、車両をカメラで認識して自動的に必要な整備手順を提示するシステムや、アライメント作業時にAIが手順をサポートする仕組みなどである。小野氏は「トラブルシューティングをAIが支援することで、効率的で確実な整備が可能になる」と述べ、将来的には自動運転車やコネクテッドカー整備にもAIが欠かせない存在になるとの認識を示した。

5. グローバルネットワークとの連携

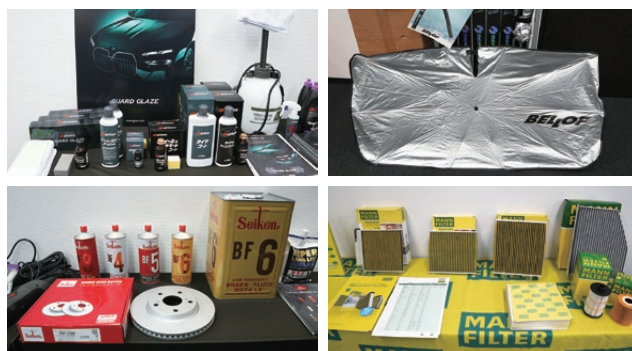
明治産業は自動車アフターマーケットにおけるグローバルネットワークであるTENOT（ティモット）とも連携し、eラーニングやVRを活用したトレーニングを拡充している。既に11コースの整備研修プログラムが稼働しており、今後は12コースへ拡大予定。小野氏は「VRによるタイや交換など、実習に近い体験をオンラインで提供できるようになった」と述べ、時代に即した教育体制の進化を強調した。

商品紹介とパートナー

メーカーの取り組み

大会では小野氏の講演に加え、明治産業が取り扱う主要部品サプライヤーのプレゼンも実施された。フィルターやコーティング、バッテリーといった主要消耗品に関する最新技術の紹介に加え、海外メーカーとの協業や新製品の説明も行われ、参加者は熱心に耳

を傾けていた。また、SSS独自の新たな整備補助制度についても構想が紹介され、整備業界の経営課題に寄り添う取り組みが披露された。



ネットワーク拡大と

未来への展望

講演の最後に、小野氏は「SSSが現在以上に広まり、技術力の高い整備工場ネットワークとして評価・共有されることが理想だ」と語った。

そのためには、乗用車のみならず、商用車、EV、さらにはドローン整備まで幅広い分野を網羅する必要があると強調。SSSのブランド価値を高めることで加盟店の経営力を強化し、業界全体の発展に寄与する考えを示した。

最後に

「Seiken Service Shop 全国大会2025」は、単なる情報共有の場にとどまらず、自動車整備業界の未来を切り拓くための方向性を示した意義深い大会となった。明治産業が描くSSSの今後の姿は、乗用車から商用車、EV、さらにはドローンまでを視野に入れた次世代整備ネットワークの構築である。そこにはAIやデジタル技術の活用、国際的な技術連携、そして加盟店との強固な協働体制が不可欠だ。

整備業界が大きな変革期を迎える中SSSの挑戦は、今後の自動車整備業界の動向を占う上で大きな注目を集めていくに違いない。

TOP INTERVIEW

株式会社西自動車商会 | 代表取締役 津嘉山 修 氏



整備工場型マイカーリースが お客様・整備工場・地域に 最善の提案であり続ける

大手企業が進出するなど、自動車販売のひとつとして定着したマイカーリース。今から四半世紀前に個人向けリースを再構築し、「スーパー乗るだけセット」というキャッチーな商品として展開、マイカーリースの生みの親となった沖縄市の西自動車商会、津嘉山 修社長にマイカーリースの現状、そして今後の見通しを訊いた。



西自動車商会登川本店。2019年6月に新社屋をオープン。

——マイカーリースをスタートし、27年。とりわけ、全国展開を図った「スーパー乗るだけセット」でマイカーリースを全国区にしてから、20年が経った。

私は創業者の義父が病に倒れたことで、西自動車商会に入社した。当時、会社は莫大な負債を抱え、倒産寸前の状況で社長に就任し、ほぼ休日もなく車検の営業を行った。一年目で車検台数を500台に伸ばしたが、お客様の中には少なからず他店で中古車を購入する人が出るため、会社を存続させるには、毎年新規のお客様を獲得し続けなければならぬ。創業社長の時代、中古車販売をしていた当時、必然的に車検は弊社に入庫しており、クルマは買ったお店で車検を行うのが基本だ。やはり、クルマを売ることが車検や整備の基盤になる。

ちょうどその頃、前職であるクレジット会社でカーリース事業を行っていたことを思い出した。調べていくとGEキャピタルサービスが個人向けカーリースを展開するタイミングであり、GE傘下の企

業が取引先の部品商であるという縁もあって、個人向けマイカーリースをスタートした。

——まさに背水の陣からの大逆転で「スーパー乗るだけセット」が生まれた。

これまで1台も新車を売ったことがなかった弊社がスタート初年度の5カ月で11台を販売し、翌年度は80台、3年目250台、以降360、420台と販売を伸ばした。前職からの経験でリースの仕組みを知っており、対等な形でリース会社と話しを進めていったことで、メンテナンス付きの、お客様は乗るだけという「スーパー乗るだけセット」が生まれた。

——今でこそ、所有にこだわらないクルマの乗り方が増えてきたが、四半世紀前はそうではなかった。「スーパー乗るだけセット」が受け入れられたのはどういう理由からか。

リース会社側の考えとクルマを売る側の考えの両方を理解している人がいなかった。

その両方の立場を理解しているのは唯一、私だけだったと感じている。その売側の理解不足が大きい。かつて同業の整備事業者と話をする、十人中十人からマイカーリースのダメ出しをいただいた。

① リースは法人の経費として計上するメリットがあるが、個人にはない

② リースの仕組みが分かりにくく、そんなややこしい買い方をする人はいない

③ リースをやっても工場は儲からない

という意見だ。これらの否定をひっくり返してやろうと思った。お客様メリットは車両代とメンテナンス、税金の3点をセットにすることで、単品で車検や整備を受けに来る人よりも安価に設定する料金体系を訴求した。

② については残価設定、ボーナス払いのルールを変更することで、お客様が比較検討しやすいよう金額表示を工夫した。リースの仕組み自体は変えられないが、お客様への見せ方や提示の仕方は工夫することができる。例えば、定額表示でワゴンRを月々

1万9800円と提示（ボーナス払い6万円）すると、「本当にこの金額で新車に乗れるのか」といったお問い合わせが多くなった。中古車と比較検討がしやすくなったからだ。マイカーリースで定額表示をしたのは弊社が初めてだろうと自負している。他にも金利や名義、リースでも自由に乘れることを易しく説明して、分かりにくさの解消に務めた。沖縄県は中古車の需要が圧倒的に多かった。マイカーリースのメリットを分かりやすく説明することで新車に乗れる喜びを感じていただけたことが大きい。沖縄県に新車が走るようになり、景色は変わった。その分、自然環境への負荷も減った。

③ のリースは儲からないという意見の多くは下請している整備事業者からの声である。ご承知のように下請の場合、レス率があるので、メンテナンスは利益が少ない。

—— この数年でマイカーリースは大手企業も取り組み始めるなど、クルマ購入の選択肢

のひとつとなった。この状況をどのように感じているか。

今やマイカーリースを扱っていないFCはないだろう。SSやカー用品店でもマイカーリースのメニューを持っている。様々なカテゴリーがマイカーリースを始めたが、その目的は各業態で異なる。例えば中古車業界が行うマイカーリースは、良質な中古車の仕入れが目的のため、5年で代替させるよう高残価で支払い金額を設定している。また、SSの場合は油外収益、カー用品店では用品販売とのシナジーを求めて、マイカーリースを行っている。それぞれの業態の都合と思考でマイカーリースが成熟してきた。

—— 競争は激しくなっているか。

「スーパー乗るだけセット」は現在、227社がボランティアチェーンに加盟している。整備工場が新車を売りながら、自社のメンテナンスを確保するのが目的だ。お客様と長いお付き合いをしたいから、車両残価は低く抑えている。一

見すると、他業態のマイカーリースと変わらないが、私どもが思うお客様への気持ち、対応なども含めると、目的と心構えが違う。「スーパー乗るだけセット」を選ぶお客様がそういう部分に気付き、改めて整備工場が提供するマイカーリース、「スーパー乗るだけセット」の評価に繋がっている。実際弊社ですでにそういう変化が起きている。一回他社で買ったお客様が戻ってきたり、「西自動車商会の『スーパー乗るだけセット』の方が良かった」という評価を聞く機会が多くなった。

—— 28年もの歴史を持つ、マイカーリースのトップランナーである御社のユーザー動向で気付いた点は？

リースアップしたら、買って取って自分名義のクルマにするお客様が多いだろうと予測していた。実際そうするお客様が一定数いらっしゃるが、その場合メンテナンスはご自身で予約しなければならぬ。ところが、そうしたお客様は自己管理ができず、「そのまま

メンテナンスをして貰うほうが楽で良かった」というお客様が多い。そのため、7年以降は月額料金を下げて再リースという選択肢をつくった。実際にそれを選ぶお客様が多くなっている。

「スーパー乗るだけセット」はお客様の生涯顧客化が目的で開発した。今では一家庭員が「スーパー乗るだけセット」を利用していただいているケースや、28年間ずっと弊社のマイカーリースで新車を乗り継いでいるお客様がいる。長年やってきた中で生涯顧客という目的は達成できていると感じている。また、サブスクリプションという支払いが一般的となってきた。マイカーリースは新車のサブスクとして、今後も拡大し続けていくだろう。



100年に一度の変革期を乗り越える自動車整備業界の現在地

日整連第117回定時総会・

令和6年度事業報告を徹底解剖



―冒頭挨拶

喜谷会長が示した危機感と覚悟

「自動車業界は、今100年に一度とも言われる大変革の時代にある」。

これは近年、さまざまな業界カンファレンスやシンポジウムでも繰り返し語られてきたキーワードだが、それを最も現場で実感しているのが我々整備業界の人間だろう。

日整連第117回定時総会の壇上で、喜谷会長が放った言葉は、決して抽象的な決意表明ではない。電動車の普及、代替燃料車、自動運転技術の進展、さらにはDXの加速―。この複合的な波は、今全国の整備工場に新たな知識、技術、設備投資、そして人材確保という四重苦を突きつけ

ている。

喜谷会長は「昨年10月からOBD（車載式故障診断装置）を使用した検査の導入はその象徴だ」と言う。目の前の整備技術が高度化する一方で、業界を支える人材の高齢化、慢性的な人手不足は一向に解決されない。

だからこそ、「事業運営の効率化、生産性向上、そして健全な経営の徹底、人材確保に至るまで、山積する課題に真直面から向き合うのが我々の使命だ」と強調した。総会に集まった各地域の整備振興会代表者の表情には、その覚悟が確かに共有されていた。

―業界振興・活性化

「整備業の社会的価値をどう可視化するか」

ビジョンIIの普及と営業支援の現場

日整連の事業報告で最も文字数を割いているのが「業界振興・活性化対策」だ。ここにこそ、整備業の未来を変えるヒントが詰まっている。

例えば「自動車整備業ビジョンII」。これは2014年に策定された「ビジョンI」を土台に、より現場視点に立った経営強化モデルとして全国に浸透を図っている。

今年度は「簡易経営自己診断システム」や「レバレート算出ソフト」の改訂に取り組み、全国の事業者が自らの収益構造を把握しやすくなった。特に、独立行政法人中小企業基盤整備機構との連携により、中小規模の整備工場でも気軽に使えるツールとして



整備振興会のホームページ等で展開している点が多い。

加えて注目すべきは、ユーザーとの接点を増やす「整備工場インターネット検索支援システム」。ユーザーがスマホからでも近隣の優良整備工場を検索できる仕組みを準備中だ。

「価格だけで選ばれるのではなく、確かな技術を持つ整備工場に正当な報酬が還元される環境をつくることが大切」と担当者は語る。

— 人材確保の最前線 若年層に響くアプローチ

人材確保対策は、かつてないほど多様なチャネルを活用しているのが今年度の特徴だ。全国の高等学校602校を訪問し、整備士の仕事の魅力を



自動車整備士 PR ポスター

PRする地道な活動に加え、SNSや動画コンテンツを活用した発信にも本腰を入れた。

ファミリーレストランでのテーブルステッカー広告は、「謎解き」をフックにしたクイズ形式の広告で、学生層に向けて自動車整備士の仕事を自然に知ってもらおう工夫が盛り込まれている。

この広告は全国250店舗、学生が集まりやすい繁華街に

集中展開し、回答ページのPVは2万近くに上ったという。また、国交省作成のPRポスターの無償配布や、高校の二種養成施設PR活動など、現場の声を吸い上げながら、一人でも多くの若者に整備士の道を意識してもらおう仕掛けを広げた。

— 整備業の健全化と特定整備認証 「点検の高度化」と「料金の適正化」は車の未来の安心につながる

特定整備認証の取得支援は、法改正後の移行期における最重要課題の一つだ。

令和7年3月末時点で、運行補助装置の認証取得事業場は約6.1万、自動運行装置では228事業場が認証を受けた。高度化する先進安全自動車の普及に伴い、整備現場でもスキヤンツールを活用した診断が常態化している。

その一方で、整備料金の適正化も進められている。「標準作業点数表」や「故障診断適正運営ガイドブック」を用いて、料金の透明性を確保し、不当な値引き競争に巻き込まれない土壌を整えることが、業界の信頼性を高めるカギだ。

— 法制・税制の要望と結果 経営強化のための「攻めの制度活用」を

税制面では、長年の要望である自動車関係諸税の簡素化や経年車重課制度の廃止については残念ながら一部要望止まりだったが、中小企業投資促進税制や経営強化税制の適用期限延長などは認められた。

4000超の整備業が「経営力向上計画」に認定され、最新設備投資への弾みがつい

ている。

現場からは「制度があっても情報が届かない」という声も多い。日整連では各整備振興会を通じ、制度活用のための勉強会やデータ提供を続けている。攻めの投資をためらわない経営体質をいかにするか、税制はその一助にすぎないが、大きな後押しだ。

— 行政協力と交通安全 社会全体の安全に寄与する役割を再確認

行政との連携では、大型車の車輪脱落事故防止をはじめ、事故車排除業務の研修など、ユーザーが安心して公道を走れる環境づくりに貢献している。大型車輪脱落事故については検討会を継続開催し、関係機関と連携した啓発活動を徹底した。

また、タカタ製エアバッグ対応、熱中症予防キャンペーン、下請取引適正化など、多岐にわたる行政協力を通じて、整備業の社会的責任を果たす姿勢が見える。

ICT化とFAINES 活用

電子保適証が1億件突破 整備現場のDXは ここまで進んだ

継続検査OSSは、令和7年3月末時点で電子保適証登録枚数が1億を突破し、代理申請も年間2100万件を超えた。FAINESは月平均118万回の利用があり、標準作業点数表、サービスデータ、故障整備事例といったコンテンツのアップデートも進む。また、放置違反金滞納車情報照会システムの照会件数

は累計2900万件。入会申込書の電子化や、電子車検証対応におけるスマホ認証端末の配布など、地味ながら着実なDXが現場の業務負担を軽減している。

環境保全とリサイクル 部品 カーボンニュートラルへの 整備業の役割

2050年のカーボンニュートラルに向けて、整備業も行動を加速させている。CO2削減目標は令和12年度

までに15%削減とし、環境家計簿を活用した排出量把握を進めた。リサイクル部品の普及では、損保協会やリサイクル部品協議会と連携し、ユーザーへの説明資料を整備振興会ホームページに掲載。廃車処理の適正化、環境法令対応も着実に進んでいる。

ユーザー啓発 点検整備の重要性を 「自分ごと」に

「異常なし、聞きに行こうよマイカー点検」。この親しみやすいスローガンを掲げたマイカー点検キャンペーンは、全国325のセルフ式ガソリンスタンドでの動画広告、高速道路デジタルサイネージでのCM展開など、様々な媒体を活用している。

点検教室は年間4.3万人が受講し、JAF救援利用者への啓発チラシ配布やLINEスタンプ配布など、手法も多様だ。「点検は面倒ではなく、自分と家族の命を守るための行為」と伝えるには、発信の言葉選びが問われる。

整備技術の高度化 「技能は誇り」大会開催と 新OBD検査対応

自動車整備技術者認定の普及、新資格制度対応の教科書作成、スキャンツール研修、OBD検査対応：技術力向上の取り組みは枚挙にいとまがない。

第24回全日本自動車整備技能競技大会では北見チームが優勝し、国土交通大臣表彰を受けた。競技を通じて整備士の技術の高さを可視化することとは、若手技術者の誇りを高める大切な機会でもある。

結び 「変革期をチャンスに変える」 ために問われる覚悟

100年に一度の変革期は、ピンチであると同時に最大の成長機会でもある。喜谷会長が語ったように、事業運営の効率化、健全な経営、人材確保、そして電子制御化やOBD検査などの技術革新。この両輪を進める鍵は、組織力と現場の柔軟性に他ならない。

「守るべきものを守り、変えるべきものを恐れず変えていく」。日整連の令和6年度事業報告には、その精神が色濃く宿っている。

この一步一步の積み重ねが、私たち自動車アフターマーケットに携わるすべての人にとっての未来を形づくるのだ。

継続検査 OSS (令和7年3月末現在)

登録済み事業者数：9,493 事業者
代理申請利用件数：21,035,104 件
※内登録車：12,820,624 件
※内軽自動車：8214,480 件

保適証サービス (令和7年3月末現在)

登録済み事業者数：14,388 事業者
登録済み事業場数：27,744 事業場
電子保適証登録枚数：102,071,094 枚

特定整備認証取得事業場数

(令和7年3月末現在)

運行補助装置：61,676 事業場
自動運行装置：228 事業場



イサム塗料 2025 年度特約店研修会を開催

業界動向とより重要となる法改正への対応

イサム塗料株式会社は 2025 年度の特約店研修会を開催し、自動車整備業界を取り巻く最新の動向や法改正への対応について幅広く情報を共有した。会場には多くの関係者が集まり、労働安全衛生法改正への対応、熱中症対策の義務化、工賃単価をめぐる業界の交渉状況、同社が進める情報発信の取り組み、そして同社製品を使用した塗装実演が行われた。

年々重要になるリスクアセスメント

まず取り上げられたのは、労働安全衛生法改正による規制強化だ。有機溶剤や特定化学物質を対象とするリスクアセスメントはすでに義務化されているが、対象物質は年々増加しており、2024 年度には約 2700 物質、今年度には 2800 物質を超える見込みだ。作業記録の 30 年保存や化学物質管理者の専任など 7 項目が強化され、事業者には従業員の安全確保に向けた一層の対応が求められている。イサム塗料では、会員向けに法令対応ツールや安全データシートを提供するなど、現場でのリスクアセスメントを支援している。

職場における熱中症の実態

次に、6 月から義務化された職場の熱中症対策が説明された。災害件数は年々増加傾向にあり、報告体制の整備、重篤化防止手順の策定、作業への周知が義務とされた。実際の対策として WBGT 指数を測定できる機器の導入や、掲示物を活用した周知が紹介され、イサム塗料は対



策ポスターを配布している。

工賃単価をめぐる業界の交渉状況

さらに、注目を集めたのは工賃単価をめぐる業界動向だ。自動車整備事業者数と従業員数は増加を続け、認証取得率も高まっている。その中で、2023 年以降、団体と損害保険会社との協議が進展し、2025 年 4 月には 30 年ぶりに団体協約が締結された。工賃単価は平均 18.8% 上昇し、今後も他の保険会社との協定が進むと予測されている。これは業界全体の収益構造に大きな転換点をもたらす動きといえる。

情報発信の取り組み

また、イサム塗料の情報発信活動も紹介された。同社が毎月発行している「アローニュース」では法令対応や新しい塗装技術、カラーチェックによる最新色情報を提供。公式 YouTube チャンネルでは新製品の用法や高度な塗装技術を動画で解説し、研修やイベント情報も発信している。こうした多面的な取り組みは、特約店や整備現場にとって現場の作業員に直結するサポートとなっている。

塗装実演

研修会では、同社製品を使った塗

装の実演も行われた。カタログスペックだけでは分からない質感や、速度間などが一目瞭然ということもあり、参加者は資料を手元に熱心に見入っていた。



まとめ

今後の課題として「安全と品質を守りながら新たな環境変化に対応すること」が強調された。参加者からは「法改正や価格交渉の動きを具体的に知ることができ有意義だった」「現場で役立つツールが提供されて安心できる」といった声が寄せられた。

今回の特約店研修会は、業界全体に押し寄せる法規制強化と市場環境の変化を見据え、特約店とともに未来への歩みを確認する場となった。イサム塗料は今後も最新情報の発信と現場支援を通じて、自動車整備業界の持続的発展を後押ししていく考えだ。



株式会社フォーバル 山田 健一氏



MSC 感動夢工場会長 小川 慶一氏

MSC 感動夢工場

第4回定時総会・第7回研究会を開催

株式会社バンザイが支援する自動車整備事業者組織「MSC感動夢工場」は、去る6月19日に第4回定時総会・第7回研究会を開催した。総会は定足数を満たしたため成立。2024年度事業報告をはじめとして複数の議案が挙げられたが、全て承認された。

総会冒頭で会長の小川慶一氏は、全国から集まった会員への感謝を述べたうえで、自動車整備業界の最新動向について言及した。

特に大きな課題として、自動車整備士の整備には一級自動車整備士資格が必須とされる規則改正案に触れ、現場への大きな影響が出ることを懸念した。新たな規則では、自動運行装置を備える自動車を検査するには現行要件に加え、一級自動車整備士の資格が必須とされ、令和11年4月から施行予定とされている。これにより指定整備工場では、一級資格を持つ人材を必ず配置しなければならないが、資格を持たない整備士は自動車運転に触れなくなるという大きな問題が出てくる。

令和6年6月末時点での一級自動車整備士は1万5千人程とされており、全国に9万以上の自動車整備事業者があることを考

えると、その人数は全く足りていない。働きながら一級資格を取得するのは容易でなく、現場にとっては大きな負担とリスクになることは明白であると指摘した。そのため業界団体を通じて、二級整備士やそれに準じた検定合格者も対応できるよう制度変更を求め、現実的な解決策を模索していくと説明。こうした課題を共有しつつ、参加者に協力と理解を呼びかけた。

また、第7回研究会として株式会社フォーバル事業承継支援部長の山田健一氏が登壇し「経営者が考える次の一手、自動車アフター業界経営者が知るべき具体策」と題して講演。自動車アフターマーケット業界の現状と今後の方向性について詳しく語った。

山田氏はまず、業界には大きく5つの課題があるとし、①若者の車離れや免許人口減少、カーシェアやレンタカー普及などによる需要減少や経営悪化、②整備学校入学者の減少や高齢化による人材不足、③EV・自動運転・SDV化など急速な技術革新、④後継者不在問題、⑤ビッグモーター問題に端を発する業界不信とコ

ンプライアンス対応を挙げた。これらの課題を踏まえ、経営者が選べる道は「自前での成長」「他社との連携(M&A)」「現状維持」の3つしかないと指摘。特に現状維持は実質的に変化に対応できない後退を意味するため、補助金の活用や人材育成、生成AIの業務活用など、前向きな投資と変革を進める必要があると強調した。

さらに山田氏は、経営者が避けて通れない事業承継についても言及。承継の選択肢は、親族承継・従業員承継・M&A・上場・廃業のいずれかに限られるとし、特に中小企業では後継者不在率が依然として高いことから、M&Aが急速に増加している現状を紹介した。そのうえで、円滑な承継のためには早期に企業価値を把握し、資産や利益を時価で正しく評価しておくことが不可欠だと説いた。

講演の結びとして、山田氏は「経営者は日々の経営努力を続けながらも、常に『引退からの逆算』を意識して承継戦略を立てなければならぬ」と訴えた。そして「早めの準備と専門家の知見を取り入れることが、会社を守り、従業員や地域に責任を果たす唯一の道である」と呼びかけた。

バンザイ、第 99 期で過去最高益を達成 新体制で第 100 期の営業戦略へ



株式会社バンザイはこのほど定例プレス懇談会を開催し、第 99 期決算概要と第 100 期の経営方針、新商品戦略を発表した。前期の売上高は 411 億 7400 万円と前年を大きく上回り、営業利益・経常利益ともに創業以来最高を記録。整備工場の改築や老朽設備更新、省力化投資が追い風となり、車検機器や環境整備機器の販売が好調に推移した。

一方、第 100 期は受注水準の安定を維持しつつも、大型投資の一巡や人件費上昇を見込み、売上 382 億円、営業利益 13 億円と慎重な計画を策定した。組織面では役員人事を一部刷新し、営業・管理両部門の体制強化を図る。営業戦略では重点顧客への営業集中、販売店支援強化、サービス現場での安全対策推進を掲げ、商品分野では品質向上と競争力ある調達に注力する。

また、新商品としてモータリング装置内蔵型トリプルテスターや安全装置付きリフト、EV 用急速充電器など 8 品目を発表。いずれも整備現場の効率化と安全性向上を目指したラインアップで、業界のニーズに応える姿勢を鮮明にした。

懇談会では、オートサービスショー 2025 の成果や整備工場投資の動向にも言及し、整備業界の変化を見据えた取り組みを強調した。

RUM アライアンス、 新事業検証に向けた連携を加速

RUM アライアンス(全国都市鉱山資源供給者連盟以下 RUM)は、去る 7 月 16 日に 7 月定例会を開催した。RUM では新事業の実行に向けた動きを本格化させている。産官学それぞれの協力候補先との合意形成を進め、9 月の総会で成果を報告する予定だ。詳細については、RUM メンバーとも意見交換を行い、10 月以降の事業検証フェーズでの協力体制を固めていくとしている。現在、市や大学をはじめ複数の企業と協議が予定されていることが明かされた。

意見交換では、新規事業についての意見が多く交わされた。一例としてホームページやパンフレットで発信することの重要性、協力先企業やメーカーへのアプローチ強化が挙げられた。さらに、出口戦略の明確化や政策連携、公募事業への応募も議題となり、活動の実効性を高める取り組みが求められている。広報活動については、HP の更新やアクセス解析、

工場見学の実施報告が行われた。RUM メンバーが主催する、去年好評を博し本年も開催されたサステナブルフェスティバル

について実施したアンケート結果などを発表した。

また、RUM では多くの業界関係者と出会うことのできるエコプロ出展も継続し、資源循環に関する意識調査を通じてデータ蓄積を進めていく。次回のエコプロでは、活動紹介やパンフレット刷新に加え、資源循環に関する意識調査も引き続き実施し、得られたデータの分析を今後の活動に活かしていきたいとした。





中澤 雄仁 光和総合法律事務所／弁護士

各分野に精通した約 40 名の弁護士のネットワーク、スタッフ力を生かし様々な法律問題に対し迅速かつ的確に対応している。趣味はブラジリアン柔術。

中澤 雄仁弁護士の

法務相談室

各種ご相談、顧問契約の締結は <https://www.kohwa.or.jp>

運転支援システムを搭載した自動車が 事故を起こしてしまった場合、 (運転手だけではなく)自動車メーカー についても損害賠償責任を負うのか。

先日、アメリカのフロリダ州の裁判所において、テスラ社の運転支援システム「オートパイロット」を搭載した自動運転中の自動車の事故について、テスラ社に 2 億 4,300 万ドル（約 360 億円）の損害賠償が認められたことが報道されていました。

報道によると、この判決は最近起こった事故に関する判断ではなく、2019 年に起こった事故に関する裁判で、オートパイロット機能を利用して一般道を走行中の車が信号や標識を無視して、時速 100 キロで交差点に進入し、駐車中の車に衝突して、その付近にいた被害者をひいてしまった事案のようです。

そのような高速での交差点への進入や、車との衝突に際して、オートパイロットが警告音を鳴らしたり、自動ブレーキによる制御が行われなかったといった事情があるようで、被害者がテスラ社に対して損害賠償を請求していた事案になります。

約 360 億円の損害賠償の中には、懲罰的損害賠償という日本では認められていない費目も含まれているため、このような巨額な損害賠償が日本で認められることはありません。その点を措くとして、このオートパイロット機能は、自動運転のレベル 2（自動運転のレベルは、1～5 までに分類されており、レベル 5 は完全自動化）のものです。

レベル 2 の自動運転は、アクセル、ブレーキ、ハンドル操作の一部が自動運転で行われるものの、あくまでも、ドライバーが運転の主体としての役割を担っています。ドライバーが運転の主体のため、そのような事案では、一般的には運転ミスなどが事故の原因であるとされ、メーカー側の責任が認められるケー

スは少ないです（なお、この裁判でも、補償的損害賠償のうち、67% は運転手が負担し、33% をテスラが負担すべきとしているようです）。

オートパイロットはすでに世界中で導入が進んでいますので、オートパイロットの不具合が認められた場合に、メーカー側が事故の責任を負うことを認めた、裁判所の判断がメーカーに与える影響は大きいです。なお、テスラ社は、この判断を不服として控訴しているようです。

また、事故が起こった当時に比べ、昨今、自動運転の技術は急速に発展しており、最近では、アメリカで運転手不在のロボタクシー（自動運転タクシー）が、公道デビューしたといった報道もなされています。ドライバーが運転の主体となるレベル 2 の段階ですら、メーカーの責任が認められるのであれば、ドライバー不在のロボタクシーで事故が起こった場合、メーカー側の責任が認められる可能性はより一層高いと言えます。ロボタクシーについても、車線の誤進入や、制限速度超過、想定外の急ブレーキといった不具合が生じていたと報道されており、まだまだ安全な状況とは言えません。

自動運転の導入を拙速に進め、自動運転のリスクを軽視することは本末転倒です。レベル 2 ですらメーカー側が責任を負うとの判断は、メーカー側に、安全性をより重視すべきことを再認識させるものになったと言えます。





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>

リピーターが、勝手に工場の宣伝マンになる仕掛けとは？

お客さんがあなたの整備工場のことを、勝手に宣伝してくれる、これほどありがたいことはありません。広告費ゼロで、しかも実際の体験談付きで広まるわけですから集客には非常に強力です。

お客さんが整備工場のことを「話したくなる」具体的な仕掛けを3つ紹介します。

次回予約+紹介キャンペーン

整備や車検の引き渡し時に、次回予約を促すのはすでに多くの工場が実践しています。ここに「紹介特典」を組み合わせると、紹介率は一気に上がります。「次回予約してくれた方にオイル交換1,000円引き。さらに友人を紹介いただくと、紹介者と新規の方の両方にクーポン進呈」など、名刺サイズの紹介カードや、LINEで送れるシェア用URLを用意すれば、お客さんは手間なく友人に渡すことができます。

SNS 投稿促進のひと工夫

「今日、車検終わりました！」というSNS投稿は、お客さんにとっても良い投稿材料になります。工場でSNS向けの写真を撮って、その画像を納車時にプレゼントします。すると投稿してもらえる確率が上がります。「〇〇様、車検完了です！」と書かれたボードを持ったスタッフとの記念撮影などもいいです。さらに、SNS投稿してくれた方にオイル交換割引や粗品を進呈すると、さらに投稿が広がり工場の存在がお客さんの友人ネットワークに拡散されます。

整備後レビュー依頼で信頼度アップ

Google マップやHPへの口コミレビューは、見込み客が工場を選ぶ際の大きな判断材料になります。整備完了時に「もし良ければレビューお願いします」と声をかけることはもちろん、QRコードを印刷したカードを渡すと、その場でスマホから書きやすくなります。単に「お願いします」と依頼するのではなく、「〇〇様のお声が、同じように工場探しで悩んでいる方の助けになります」といった「社会的意義」を添えると一気に協力率が高まります。

仕掛けは仕組み化すること

あなたの顧客を営業スタッフに変身させるためには、日々の業務に組み込む仕組み化が重要です。仕組みにしておかないと、従業員が対応できません。

- ・ 紹介特典のルールと渡すためのカードやクーポンを常備する
- ・ 整備後写真を撮るオペレーションを全員に徹底する
- ・ レビュー依頼のQRカードを常に渡す

こうした仕組みを日常業務に組み込めば、広告費なしで毎月自然に新規顧客を集めることができます。



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。



整備工場のレンタカー集客サイト レンタカーで新規客を集めよう

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



有限会社 デジタル・コンバージェンス



info@digitalconvergence.jp



COUPON



お買い得クーポン

クーポンの有効期限は令和 7 年 9 月 30 日までとなります。

1 社様、1 回限りのご利用になります。

日本製LEDヘッドライト
RIZING3 (ライジング3)
メーカー希望小売価格
22,000円(税込)~
6000K (ホワイト) 4500K (セシライト) 2800K (イエロー)

環境 ISO14001 品質 ISO9001 情報セキュリティ ISO27001 労働安全衛生 ISO45001

待望のライジングIII、登場!!
ファンレス史上最高クラス 6000lm

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
▶北海道旭川市永山北2条11丁目30番地2 FAX 0166 - 49 - 2020

COUPON ライジングIIIを12個セット1カートンでお買上げのお客様に
販促にとっても役立つデモ機を1台プレゼント!

ライジングII 好評発売中!!
RIZING II LED

貴社の販売促進にお役立て下さい

リサイクルパーツ販売 / 廃車買取 | 0120 - 727 - 969
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 FAX 0234 - 43 - 1275
▶山形県酒田市高砂字官林続10-11 www.nagata-p.co.jp

COUPON 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
▶福島県郡山市安積町笹川字北向72 www.f-reparts.co.jp

COUPON 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
株式会社 アートパーツ長野 FAX 0263 - 40 - 2230
▶長野県松本市島立1132-21 www.artparts.net

COUPON ビスカスカップリング500円引き

純正ショックに不満のある方、多くの荷物を積んでいるお仕事車など
リーズナブルな価格で乗り心地を大きく改善できます

乗りこえ革命
Neo Tune
新発想のショックアブソーバーチューニング

リサイクル・リビルトパーツ販売 | 048 - 571 - 3135
北関東を中心に13店舗
株式会社 丸徳商会 FAX 048 - 573 - 9595
▶埼玉県深谷市国済寺 500-3 https://marutoku-ec.net/hobby/html/index.php

COUPON リビルトパーツ クオカード (500円) プレゼント
(せいび界を見たとお伝え下さい)

業界初!!
保証書発行!
くるまのパーツを
あなたにかわって検索!

保証書付きの安心パック、自信を持って最良の保証を致します。
安心して中古自動車部品をご利用ください。

リサイクルパーツ販売 | 045 - 642 - 5423
車の社会環境を考える
株式会社 ユピック FAX 045 - 642 - 5425
▶横浜市鶴見区鶴見中央4-32-19 鶴見センタービル6F www.yupic.co.jp

COUPON リビルトオルタネーター、セルモーター500円引き



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
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

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



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)





リサイクルパーツ販売 ▶ 廃車買取り

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

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



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 2025

数字に強い経営者が勝ち残る次代。
 アフターマーケットのデータをここに凝縮

7月31日発売

定価 2,750円 (本体+税)
 B5版/124 ページ

お問合せ TEL:045-642-3943 メール:info@seibikohosya.com

I 章 運輸支局別継続検査台数実績	VII 章 メンテナンス・事業者の推移
II 章 ユーザー車検件数と伸び率	VIII 章 自動車リサイクル市場
III 章 自動車のストック<保有台数>	IX 章 特定整備事業者の経営実態
IV 章 自動車のフロー<生産・販売台数>	X 章 部品商アンケート調査結果※
V 章 自動車ユーザーの使用状況	XI 章 全国市区郡別自動車台数・整備工場数
VI 章 メンテナンス・マーケット	※弊社独自調査のデータ

充実のカーライフをバックアップする、 多様かつ高品質な、商品群。

「品質」「コスト」「汎用性」にこだわり、高い技術力・確かな実績を持つメーカーとともに
数々のプライベートブランドを生み出しています。

「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。



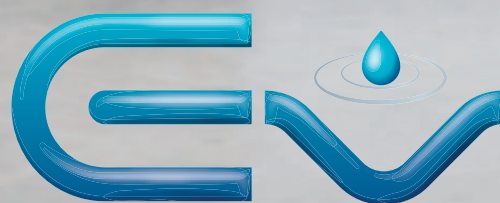
トヨタ モビリティパーツ株式会社

<https://toyota-mp.co.jp/>

人にやさしい。
環境にやさしい。

関西ペイントのオール水性システムが、
誰もが安心・安全に働ける
職場づくりを実現します。

RETAN WB ECO



SYSTEM 4.0

for Windows

MotorJim Cosmo R

The possibilities of your business will spread more.

さらにビジネスの可能性は、無限に広がる。

新基準へも対応。

- ✓ インボイス制度
- ✓ 電子車検証
- ✓ 電子保適・継続OSS申請（クラウドタイプ）
- ✓ 電子帳簿保存法

自動車整備業向け業務支援システム
[モータージム コスモR] 誕生。

BASE SYSTEM

ベースシステム株式会社