Best Shop Bs-Summit BSサミット

発行所
BSサミット事業協同組合 広報委員会
〒104-0031 東京都中央区京橋3-9-4 新京橋ビル3F TEL:03-3538-2900
www.bs-summit.jp

BSサミットニュース
BS Summit NEWS
Vol. 75

BSサミットニュース TOPICS

国際自動車修理協会（AIRC）2025年オランダ総会報告 ―― 1面
全国各地でブロック大会を開催 ―― 2面
フロント教育委員会活動報告「ユーザーアンケート2024」実施報告 ―― 3面
LMG活動報告「モビリティ社会の最先端を学ぶ二日間」 ―― 5面
BS TECHNICAL「超音波センサーの正しい角度計測と登録」 ―― 6面
BSサミット組合員向け「カーコンアソシエイツ」に期待大 ―― 8面

BS Summit NEWS vol.75 2025.11.30

欧州の最前線が示す日本の車体整備業界の未来図

国際自動車修理協会（AIRC）2025年オランダ総会報告

国際自動車修理協会（AIRC：Association Internationale des Réparateurs en Carrosserie）の2025年度総会が、オランダの車体整備団体BOVAG本部（ユトレヒト）にて開催され、BSサミットから若松伸一氏（鹿児島支部・ワカマツ自動車）、磯部友昭氏（千葉支部・中央鈑金）が出席。欧州各国の車体整備業界の最新情勢を把握するとともに、日本における課題について情報提供を行った。

また、総会では、参加各国から車体整備業界の近況が発表され、休憩時間や会食時にはさらに踏み込んだ積極的な情報交換が行われた。

AIRCは1970年に設立され、現在55年の歴史を持つ国際的な連合体であり、ドイツ、オランダ、日本を含む全17か国の団体が加盟している

欧州各国で共通する車体整備業界の課題

総会で共有された各国の状況からは、個別の事情は異なるものの、多くの国で共通の課題が顕在化していることが確認された。

経営を圧迫する高コスト化と淘汰の進行

ドイツ、オーストリア、イタリアなど多くの国で、エネルギー高、コスト高、部品高、そして賃金高が経営を圧迫している。特にイタリアでは、技術者の賃金が15～20%上昇し、工場の運営コストが20～30%上昇している状況が報告された。こうした高コスト環境を背景に、欧州各国ではBP工場の淘汰が進んでおり、小規模工場が衰退し、年式の古い車しか扱えない零細事業者へと二極分化が加速している。

深刻化する人材不足と技術者教育の課題

各国共通の問題は人材不足で、オーストリアでは小規模工場の衰退と技術者の流出が顕著であり、イタリアでも人手不足が深刻化している。スイスでは従業員の高齢化が進んでおり、若手人材が業界に入ってこない状況にある。また、EVの普及に伴い、高度な整備に対応できる人材育成が急務となっており、高電圧に関する教育システムの整備（ドイツ、デンマーク）や、ADASのキャリブレーションを行う技術者の教育も問題となっている。

損害保険会社との関係と工賃の適正化

イタリアでは、損害保険会社がレーバーレートを上げてくれないという問題が、日本と類似していると報告された。デンマークでは、AI見積りが浸透しているものの、正しい修理工数や、損害保険会社から見た「良い工場」の基準が不明瞭であるという課題が提起された。

デジタル技術を活用した電害修理のビジネスモデル

ドイツでは近年、欧州域内で大粒の雹が発生する頻度が増加しており、雹災対応のビジネスモデルが急速に進化している。被災地に、損害保険会社から委託を受けた雹害専門の会社がデジタルスキャナーを積んだトレーラーで出向き、空き工場物件を短期的に借りて対応する。修理プロセスは左記の通り、デジタル化が徹底されている。

①〔損害確認〕デジタルスキャナーゲート（デジタル損害確認）とLEDトンネル（アナログ損害確認）の両方を使用。

②〔見積算出〕見積りはAIが行い、事前に登録された作業料金・部品料金から瞬時に判断。交換・鈑金塗装・デントリペアの判断がパネル別に色分けされて展開図に表示される（赤：交換、黄：鈑金塗装、緑：デントリペア）。

③〔ダブルチェック〕デジタルスキャナーで見落としがないか、人の目で最終確認を行う。

デジタルスキャナー㊧とAI見積り㊨によりデジタル化を徹底

日本における業界動向と第三者認証の必要性

BSサミットは日本の業界動向として、2023年に発生した大手中古車販売店による保険金不正請求事件を報告した。社会問題化した事件により、行政機関は大規模な監査・行政指導を実施。その結果、従来の斡旋型DRPは廃止され、消費者が選択する形での新指定工場制度を構築中である。この問題の主な要因は、長年工賃が見直されてこなかったことによる工員の低い賃金水準と、人材不足にあると指摘されている。国土交通省は「車体整備の消費者に対する透明性確保に向けたガイドライン」を策定し、作業前後の写真や作業記録の保存、顧客への丁寧な説明を求めている。

ヨーロッパには、テュフやユーロガラント、KIWAのような複数の第三者監査認証機関が存在し、客観的な評価と定期的な監査業務が行われている。一方、日本では第三者機関を含めた認定制度が確立されていないことが課題であり、トヨタ自動車や損保ジャパンが第三者認証機関の活用を開始する動きを見せるなど、最近ようやく客観的な評価を提供する第三者機関からの監査の必要性が日本でも高まってきた。

総会で日本の車体整備事情を説明

業界の未来に向けた提言と教育の強化

若松・磯部両氏は視察の報告において、「国によってそれぞれ細かい事情は違っていても、自動車の進化に伴い高度化していく自動車整備・修理に対応できる規模、教育、設備、技術を有する事業者になるのか、もしくは年式の古い車しか扱うことができない零細規模の事業者になるのか、その二極分化がさらに進んでいた。日本においても、技術者の教育研修やスキル向上、設備投資を個社で行っていくことは困難になってくることが予想される。事業者同士で手を組み、合併や提携を模索しなければならないことが近い将来に求められると強く感じた」とまとめ、BSサミット組合員工場の進むべき道を左記のように示した。

①〔経営体力をつける〕淘汰に負けず、高度な整備に対応できる規模、教育、設備、技術を有することが求められる。

②〔正しいレーバーレートの算出〕自社の正しいレバレートを算出し、根拠のある価格交渉を習慣化する必要がある。

③〔コンプライアンスの徹底〕法令遵守を怠ってはならず、「知らなかったでは済まされない」時代が到来している。

④〔第三者監査認証の活用〕客観的な評価を通じて、自社の改善と「価値の見える化」を図り、顧客に選ばれる工場を目指す。

我々BSサミットは、真のユーザー満足を提供するために顧客に選ばれる工場を目指すことが重要であり、損害保険業界には「本当に良い工場をユーザーが選びやすい環境」を整えて貰いたいと切に願う。

BSサミット事業協同組合（本部：東京都中央区、理事長：石井　英幸）とカーコンビニ倶楽部株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：林　成治）は、2025年10月より業務提携を開始した。

本提携に向けてカーコンビニ倶楽部は、BSサミット事業協同組合員への送客及びリピーター創造を実現する支援パッケージ「カーコンアソシエイツ」を創出。一方でBSサミットは、カーコンビニ倶楽部の一部加盟店の中で対応しきれないエーミング等、電子制御装置整備に協力することで、加盟店及び組合員の収益向上と地域密着型サービスの強化を図る。詳細は8面を参照

ブロードリーフの3つのDXソリューション

クラウド型鈑金工場業務支援システム
Re Repair.c
ブロードリーフは新しいクラウドサービスを本格リリースしました。
クラウドだからできる拡張性の高いアプリケーションは業務に革新をもたらします。
らくらく導入、かんたん操作。「日常業務の効率化」をサポート！
直感操作 伝票発行 商談管理
事業内容・事業規模にあった商品パックを用意しています！
TOTAL
軽鈑金のみ メカニック3人以下 大規模

車検業務の効率化を支援！
Ma スーパー検査員
スーパー検査員はミスなく、漏れのない記録簿の作成をサポートする指定整備工場様の車検に特化したクラウド型車検・点検支援システムです。
コンプライアンスの強化と業務効率化をサポート
インストール不要。端末フリー
法改正、技術進化、監査に対する不安を解消
OSS電子申請対応*
特定整備制度にも対応
あなたの車検業務がスムーズに！

電子帳簿保存法対応は、おまかせ！
DX 電帳
電帳.DXなら、作成した電子帳票が自動登録されるので、スムーズかつ簡単に電子保存をすることが可能になります。
電帳.DXで業務をまるごと電子化
ペーパーレスで事務所スッキリ！保管スペース削減
検索・閲覧が容易なので書類を探す時間を大幅短縮！
書類の郵送にかかる手間・コストを削減！
電子帳簿保存法、未対応の方必見！
導入ユーザーインタビュー動画
株式会社 REFFECT 様（4分9秒）
ご視聴はこちらから！

株式会社ブロードリーフ
〒140-0002 東京都品川区東品川4丁目13-14 グラスキューブ品川8F
https://www.broadleaf.co.jp/
0120-47-2610
受付時間 9:00～17:30（土日祝・年末年始を除く）
ブロードリーフ 検索

全国各地で「ブロック大会」を開催

重点施策や協賛会社と提携で新時代に対応

10月15日の九州ブロック大会を皮切りに、全国各地9エリアに渡って「ブロック大会」が開催された。故磯部君男理事長の確固たる意思を継承して、2025年6月からトップに就任した石井英幸理事長がBSサミットの現状や今後の方針を語った。

時代の変化に正面から向き合う

各地のブロック大会では、石井理事長をはじめ担当副理事長や各ブロック担当理事が登壇。石井理事長は、昨今の自動車アフターマーケット業界を取り巻く状況を踏まえながら業界の現状や課題に触れた上で、新体制となったBSサミットの重点施策をはじめ行政や損害保険会社への働きかけなどについても報告を行った。

冒頭、石井理事長は5月に逝去された故磯部君男前理事長の功績に触れ、長年に渡ってBSサミットの組織運営に尽力されたことへの深い感謝と哀悼の意を表明。「自動車業界は今、100年に一度の大変革期にある。新理事長として先頭に立ち、この難局に対処していく覚悟です。BSサミットの英知を結集し、時代の変化に正面から向き合わなければならない」と述べた。

重点施策などを発表する石井理事長

SDVで整備の前提が変わる

世界的にEVシフトが進み、従来のハードウェアを中心とした自動車開発から、ソフトウェアを主体として自動車の機能を定義・制御するSDV（Software Defined Vehicle／ソフトウェア定義型車両）が急速に広がっていることを石井理事長は指摘。米EVメーカー・テスラ社のリコール対応は、無線通信を介して車両のソフトウェアを遠隔更新するOTA（Over The Air）アップデートで完結する事例を紹介。日本国内のテスラ・オーナーにも実施されており、メーカー主導のオンライン通信技術によって「整備の前提が変わりつつある」と語った。

一方で整備業界は、自動車整備士の平均年齢が47歳を超え、専門学校入学者数が15年間で半減するなど、深刻な人材不足に直面していることを説明。自動車の進化が目覚ましい中、若手人材の減少への危機感を強調した。

BSサミットの重点施策

石井理事長は、進化し続ける車両や人材不足への対応が迫られる中、近年の環境変化に対応するため、BSサミットでは3項目の重点施策を行うことを発表した。

人材確保と生産性向上

職場環境改善支援や高齢者雇用の促進に加え、AI・自動調色機・ChatGPTなど新技術の活用を推進し、生産性と品質の両立を図る。

適正単価の確立・労務費反映

国土交通省と一般社団法人日本損害保険協会による新ガイドラインを踏まえ、価格の透明化と適正対価の確保を推進。

次世代モビリティへの対応

EV・FCV・合成燃料への対応強化に加え、自動運転レベル4に向けた整備体制構築を推進。

自動車整備業における適正取引の徹底

石井理事長は、下請事業者として整備や鈑金塗装等を請け負う際の適正取引についても言及した。国土交通省が本年9月に、一般社団法人 日本自動車販売協会連合会および同会員のディーラーに向けて、自動車整備業における適正取引の徹底を通達している件について、通達の事実や内容の理解に地域差があることを指摘。交換部品運送費や不要部品の廃棄処分費は、親事業者が下請事業者に適切に支払う必要がある点に触れ、「組合員工場が積極的にディーラーへ交渉する必要がある」と発言。また組合員工場が親事業者になる場合もあるため、通達の内容を正しく理解し、法令を遵守した適正取引を行うように強く呼びかけた。

協賛会社との提携で更なる発展

最後に石井理事長は「組合員の利益につながる新たな提携を拡大していく」と強調。そのためには指定工場の外部監査、認証工場の自主監査の実施を義務付けて、組合員工場の信頼性と透明性を示す必要があると伝えた。

また「変化の時代を乗り越えるには、組合員一人ひとりの積極的な参加が不可欠」と述べ、様々な協賛企業との提携によって更なる発展に邁進する方針を語り、講演を締めくくった。

地域の自動車アフターマーケット連携促進を目的に 多くのゲストを招きブロック大会を開催

今年度のブロック大会は、コロナ禍以前の形式に戻し、全ブロックで多くのゲストを招いた開催としたことで、地域の関係者にBSサミットの方針を広く共有するための重要な場として活用された。

石井理事長をはじめとする理事からの発表を通じて、地域の自動車アフターマーケットにおける連携促進を強力に推進することを狙いとした。

例年、ブロックごとに趣向を凝らした企画がなされるが、今年度のブロック大会は、テーマや構成がほとんどのブロックで共通していたことが大きな特徴である。

何よりも象徴的であったのが、2023年の全国大会から推進している「DMS（メーカー ダイレクト メンテナンス ソリューション）」の具体的な成果として、トヨタ自動車株式会社様から来賓が各地のブロック大会にご臨席いただいたことである。DMSは、自動車メーカーが描くアフターサービスネットワークの一翼をディーラーと共に担うことを目的としている。BSサミットはこれを実現するため、車体整備と分解整備の垣根を超えた〝モビリティサービス〟の全国ネットワークへと、組織を大きく変革させてきた経緯がある。

また、自動車メーカーや他団体、企業との連携促進において欠かせないのがコンプライアンスである。このテーマに関して、3つのブロックで組合員拡充委員長の小林雅彦氏とBSサミットのアドバイザーを務める株式会社ジェイシーレゾナンスの松永博司氏による講演を実施した。（その他、4つのブロックでは松永氏による講演）講演では、法令遵守とコンプライアンスの違い、行政指針やガイドラインに沿った事業運営の難しさ、そして地域間格差が広がる現状と今後の自動車アフターマーケットの在り方について、深く掘り下げた。

その他にも、株式会社神戸マツダ ロードスターアンバサダー 山本修弘氏による「守るために変えていく」と題された記念講演や、静岡工科自動車大学校の古澤浩一校長による「これからの人材確保と育成」に関する講演など、業界の未来を見据えた貴重な情報を入手する場となった。

BSサミットは、ブロック大会での活動を通じて、地域のモビリティを支える強固なアフターマーケットネットワークを、自動車メーカーや協賛企業と共に構築していくことを目指す。

東北ブロックで来賓挨拶を行う宮城トヨタ自動車の小野寺サービス支援室参与

トヨタ自動車株式会社 国内事業部 法人・VC事業室 事業企画グループ 西川智祥氏による「お客様の安全・安心の実現に向けた連携について」の説明

小林雅彦組合員拡充委員長（写真左）による「コンプライアンスに関する講演（右はモデレーターを務めた株式会社ジェイシーレゾナンスの松永氏）

関東甲信越ブロックで実施されたロードスターアンバサダー 山本修弘氏による記念講演

フロント教育委員会活動報告

「ユーザーアンケート2024」に見るＣＳ向上と品質管理の戦略的成果

継続的ＣＳ教育がもたらした過去最高の総合満足度

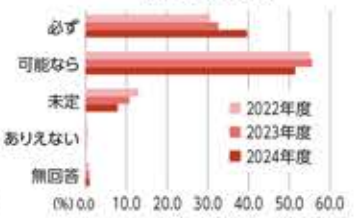
ＢＳサミット事業協同組合では、組合員工場における修理技術及び接客対応の現状を的確に把握し、継続的なサービス向上の指針とすることを目的に「ユーザーアンケート2024」を実施した。

2024年度アンケート結果は、継続的なＣＳ（顧客満足）や社員教育の成果を明確に示している。特に、「総合満足度 100点」の割合は60.5％を達成し、これは過去最高値である。また、「次回利用意向（必ず）」についても39.7％と過去最高値を記録しており【図１参照】、これは単なる修理の完了に留まらない、顧客との強固な信頼関係構築が実現していることを実証している。

【図１】総合満足度

総合満足度 100点→60.5％（＊過去最高値）

【図１】次回利用意向



次回利用意向 必ず→39.7％（＊過去最高値）

卓越した接客態度は信頼獲得の礎

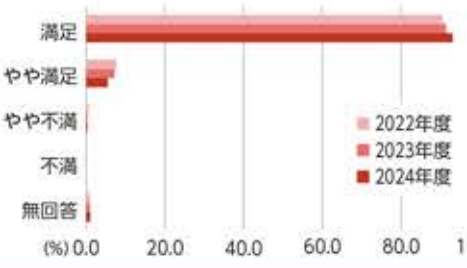
車体整備サービスは専門性が高く、顧客が修理品質を客観的に測ることが難しいサービスであるため、接客対応の品質が非常に重要となる。多くの顧客は、対応した社員の態度や心遣いによって、その工場のサービス品質を評価する傾向があるからである。

2024年度の「接客態度」の満足度（満足＋やや満足）は、全体で98.6％という極めて高い水準を維持している【図２参照】。

顧客のコメントからは、単なる業務対応を超えた、人間的な配慮が顧客満足に結びついていることが明らかになっている。例えば、事故で落ち込んでいる顧客の気分を晴らすような親切な対応や、納車時の車内外の徹底した清掃は顧客に感動を与えている。また、修理方法を数パターン提案し、それぞれのメリット・デメリットを素人にも分かりやすく説明する「さすがプロ」と称される対応も確認されている。さらに、電話代を気遣い、すぐに折り返すといった顧客を大切にする姿勢も高評価につながっている。

我々には、事故直後の不安や動揺といった心理状態にある顧客への理解、体調への配慮・気遣い、そして誠実な対応が常に求められる。挨拶、笑顔、誠実な態度といった基本行動を徹底しつつ、顧客に寄り添った対応ができる人材の継続的な育成が、この高い満足度を支えているのだろう。

【図２】接客態度



高度な修理説明とコンプライアンス遵守体制

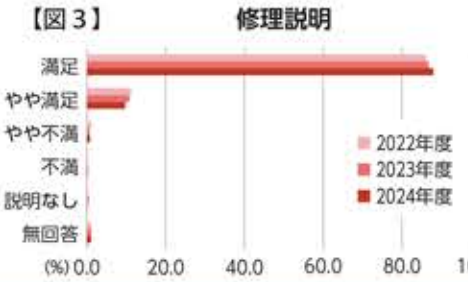
「修理内容の説明」の満足度も97.7％と高い評価を得ている【図３参照】。

この背景には、業界全体で進むコンプライアンスと透明性確保への取り組みがある。令和6年3月には、国土交通省より消費者保護の観点から「車体整備の消費者に対する透明性確保に向けたガイドライン」が発表された。このガイドラインは、画像データや記録を保管し、客観的な資料を元に消費者へ適切に説明することを求めている。

ＢＳサミット組合員工場は、写真やエビデンスを明示すること、記録の保管を適切に行い、顧客からの信頼を獲得していくことが重要であると認識している。実際、顧客からは「整備・修理の過程を写真で残してあり、丁寧だと感じた」「修理工程の写真での説明、とても良いですね。安心、信頼できる」といったコメントが寄せられており、透明性の高い説明体制が顧客満足に直結していることがわかる。

修理の説明においては、「素人にはわからないことばかりで助かりました」「こちらの要望をいつも親身になって対応してくれる」といったコメントに見られるように、専門的な内容を分かりやすく伝える高い提案力が評価されている。

【図３】修理説明



堅持される修理品質と今後の課題

「車の完成度・修理品質」については、満足度97.3％と、依然として高い評価を維持している【図４参照】。

車体整備は、破損した外観が修復され手元に戻るため、満足度が高くなりやすい項目ではあるが、品質は外観だけではなく、骨格など外部から確認できない箇所にも及ぶ。我々整備事業者は、技術教育による品質向上、修理書に沿った正しい修理の実行、そして工程内および出荷前の検査といった品質管理とエビデンスの確保を徹底している。

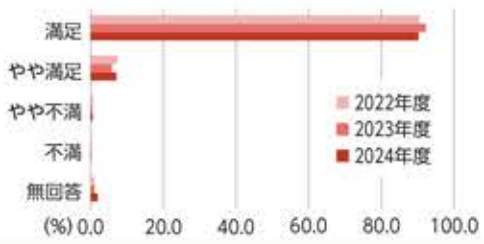
顧客からは、「何事もなかったように、きれいに修復していただき感激した」「修理の品質が高く満足している。私の気づいていない傷も見つけてくれた」など、プロフェッショナルとしての誠実さと高い技術力が評価されている。また、車内外の美化や、社員の一生懸命さが伝わるといった、技術以外の付加価値も満足度を高めている要因である。

一方で、いくつかの改善領域も明らかになっている。「代車の状態」に関する満足度は87.4％であり、他の項目と比較して満足度が低い傾向にある【図５参照】。ネガティブなコメントでは、車内の臭い（特にタバコ臭）、エアコンの不良、外装の傷、清掃状態などが指摘されている。

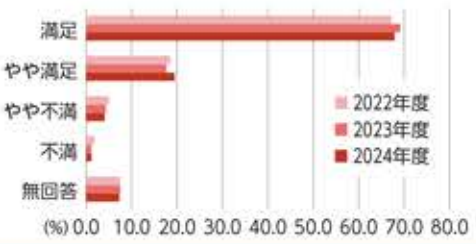
顧客が普段乗り慣れていない車に乗るため、代車の取り扱い説明の不足も指摘されており、定期的な点検、ニオイ対策、車内清掃、引き渡し時の説明のルール化と実行が求められる。

また、「約束日時」の満足度は96.5％と高いものの【図６参照】、納期が変動する場合の顧客の不安を解消するための先手の連絡や、概算納期の伝達が重要である。特に修理が長期化する大破修理においては、中間連絡をルール化するなど、社内体制の整備が顧客の安心と満足度向上に繋がる。

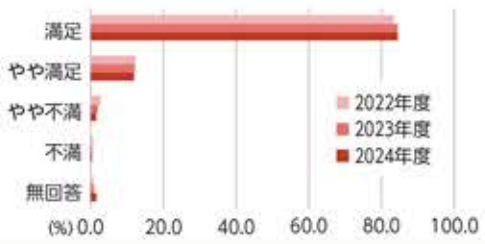
【図４】修理品質



【図５】代車状態



【図６】約束日時



総　括

奥谷丈輝フロント教育委員長は、「我々は下請けの立場に留まらず、一般のお客様に目を向け、サービス向上のためにフロント研修に継続的に取り組んできました。そして自社や組織の改善を目的にユーザーアンケートを行い、その結果からまた新しい課題を見出し、次の研修に活かしてきました。ＢＳサミットが長年大切にしてきた教育の基本姿勢は、一貫して【親切・丁寧】であり、【お客様に寄り添った】フロントの育成です。現代社会では、あらゆる事柄で合理化・効率化が求められていますが、お客様対応にこそ時間をかけていく必要があります。単なる業務としてのお客様対応と捉えるのではなく、自社顧客を創造するための大切な顧客接点と捉えるかどうかで、その先の企業の成長は大きく変わるのです」と、今後も質の高いサービスを維持・向上させていくことに意欲を見せると共に、引き続きフロント教育研修に対する積極的な協力を求めた。

2025年度10月定例会開催

オートアフターマーケット連絡協議会

各業界の動きから次の商機のヒントを探る

APARA小林会長による 自動車用品小売市場の変遷に関する講演も

10月23日（木）、日本海事センター（東京都千代田区麹町4－5）にて「オートアフターマーケット連絡協議会」の2025年度10月定例会が開催された。同協議会は、自動車アフターマーケットに関わる幅広い事業者の情報交流の場を創出し、それぞれのビジネスの拡大や発展に向けた議論を行い、自動車ユーザーの便益拡大に寄与する活動を通じて社会に貢献することを目的に、2012年に発足。BSサミットの藤野利浩副理事長が代表理事を務め、現在はBSサミット事業協同組合を始め、自動車アフターマーケットの各業界団体・企業など19社が会員として名を連ねている。

同協議会代表理事を務めるBSサミットの藤野副理事長

定例会に先立って行われた理事会では、今後の勉強会や視察に関しての意見交換が行われ、中国の自動車アフターマーケット展示会の視察や同協議会のプロジェクトの1つである「いいクルマアワード」の2026年版の実施概要などが協議された。

理事会後に行われた定例会の冒頭、同協議会の代表理事を務めるBSサミットの藤野副理事長より「自動運転技術が進展しています。英国のウェーブ社がカメラ＋AIの方式で既販車への後付け可能な自動運転システムを開発しており、その料金が15万円と聞いて衝撃を受けました。自動運転の普及で都市設計や交通インフラ、ライフスタイルが変化することは確実であり、業界全体での対応の必要性を強く感じています。また自動運転による事故の減少により、事故関連収益は7割減るとも言われています。いずれにしても、アフターマーケット各社においては代替商材の探索・転換が急務です。毎回申し上げていることですが、皆様の中でアフターマーケット内での有望な〝次の商材〟の情報共有をお願いします」と挨拶あり、積極的な情報交流を求められた。

今回の定例会では、株式会社オートバックスセブン特別顧問であり、一般社団法人自動車用品小売業協会（APARA）の小林喜夫巳会長より「自動車用品小売市場の変遷と事業領域の変化～自動車用品小売業協会の概要と今後の展望～」と題した講演も行われた。小林氏は講演の中で、オートバックスの創業背景と50年の歩みを元に〝業種・業界の壁〟と〝商習慣の壁〟を破り、顧客目線で透明性を高め、市場を開拓してきた歴史に触れた。タイヤは1本から販売、そして作業ごとに工賃を明確化し、メーカー縛り（専売・看板制度）や価格広告への圧力に対し、顧客の妥当性・透明性を優先する姿勢で慣習を突破した旨を伝えられ、商慣習を変える継続的努力の重要性を述べられた。また創業期の店舗運営、フランチャイズ化、PBタイヤの展開から日本固有のタイヤの流通構造と価格問題にも言及。まとめとして小林会長は「これからの自動車アフターマーケットは、1店舗・1企業で対応しきれない領域を団体・他企業の連携で補完し、新しい道を創るべきです。それが健全な市場の成長に繋がると考えています」との見解を示し、講演を締め括った。

一般社団法人自動車用品小売業協会の小林喜夫巳会長

その他、各会員からの最新状況と業界動向の情報交換では、BSサミットから金子幹司事務局長より最新状況として、8月29日に開催された故磯部君男前理事長のお別れの会の御礼と故磯部君男氏に対して「名誉会長」の称号を授与したことを伝えた。また、業界動向として保険の比較推奨販売と行政書士法の一部改正が組合員の中でも話題となっており、対策について検討している旨が伝えられた。

クルマ屋さんが選ぶ 「いいクルマアワード2026」投票開始！

今年で10回目の開催となる「クルマ屋さんが選ぶ　いいクルマアワード2026」の投票が、11月20日（木）から開始された。BSサミットも加盟するオートアフターマーケット連絡協議会が主催する同アワードは、自動車メーカーの視点ではなく、整備や修理、用品部品販売、中古車の売買などに携わる自動車アフターマーケット事業者たちによる投票で、本当に「いいクルマ」を選び表彰するものだ。アフターマーケットのプロ達が、日頃の作業や販売などを通じて感じる各車の〝良いところ〟が結果に反映される。一般ユーザーにとっても有益な情報が詰まったアワードとなるので、ぜひ投票をお願いしたい。

トヨタ・プリウス〝殿堂入り〟

昨年度は、大賞が8年連続でトヨタ「プリウス」、特別賞はトヨタ「ランドクルーザー」、EV賞にはテスラ「モデル3」が選ばれた。過去8年間にわたり圧倒的な得票数を獲得したトヨタ「プリウス」は、その功績を讃えて〝殿堂入り〟となり、2026年度では投票対象外となる。

＜実施概要＞
イベント名：クルマ屋さんが選ぶ いいクルマアワード2026
投票期間：2025年11日20日（木）～2026年1日20日（火）
投票URL：https://gc-award.jp（オートアフターマーケット連絡協議会HP内）
部門：コスパ部門・トラブルレス部門・リセールバリュー部門・EV部門
表彰：大賞（各部門の合計ポイントで最多ポイントを獲得したクルマ）
特別賞・EV賞（選考委員会にてポイント数とこれまでの経緯、変化量などを見て選出）
表彰式・発表：オートアフターマーケット連絡協議会HP、他懇親会にて表彰予定
＜問い合わせ＞
オートアフターマーケット連絡協議会 事務局（株式会社ジェイシーレゾナンス内）
E-mail：info@autoaftermarket.jp
Tel：03-5422-9446
http://www.autoaftermarket.jp/

自動車アフターマーケットの祭典 IAAE2026が開催

International Auto Aftermarket EXPO

自動車アフターマーケットの祭典「第23回 国際オートアフターマーケットEXPO 2026（IAAE 2026）」が、今年は2月12日（木）から14日（土）の三日間、東京ビッグサイト 東7～8ホールで開催となる。

IAAEは、自動車の整備・メンテナンスをはじめ、自動車を取り巻く環境・インフラなど、様々な自動車アフターマーケットに関する最新情報、業界動向について、セミナーや実演・展示などによって情報を発信する場として知られるコンベンションだ。今回も、国内出展者はもちろんアジア地域を中心とした海外からも多数出展申込が殺到しており、国際色豊かな展示会となることが予想される。

BSサミットの先進的な取り組みをアピール

BSサミットとしても、先進的な取り組みを業界関係者に広くアピールすべく、今年も協賛会社各社とともにブース出展を行う。今回BSサミットブースでは、株式会社イヤサカ、株式会社あかつき、株式会社EBE、株式会社オリジン、株式会社ブロードリーフ、アクサルタコーティングシステムズ合同会社、イサム塗料株式会社、関西ペイント株式会社、ロックペイント株式会社、計9社の協賛会社とBSサミットが展示を行う。BSサミットブース内には今年もプレゼンテーションコーナーを用意し、協賛企業各社の製品・サービスを訴求する場、且つBSサミットの組合員拡充のPRを行う場として活用する。

昨年度のIAAE2025・BSサミットブースの様子

また会期中には、新たな組合員募集を目的に「地域間格差が拡がる現状と、今後の自動車アフターマーケット事業者の在り方～変化していく業界と市場動向に対応するために～」と題した出展者プレゼンテーションも行う。その他、各業界団体の代表者がそれぞれの視点から現状のアフターマーケットの分析や課題、今後の展望などに言及するプログラム「オートアフターマーケットサミット2026」も予定されており、BSサミットからは藤野利浩副理事長が登壇予定である。

さらに今回のIAAEには、整備技術の高度化（診断機問題）についてや、海外のアフターマーケットに関する情報など、例年にも増して学びになるコンテンツが企画されているらしい。自動車アフターマーケットにおけるリアルなビジネストレンドを見つけるために、会場に足を運ぶことを強くお勧めする。

NEW BP経営マネジメントシステム 外国人技能実習生対応 バージョンUP!!
EBE BP Business Management System
cogniSEVEN コグニセブン 見積連動
簡単取込
ひらがな・カタカナ 作業指示書
ぶひん とりはずし（社内）
からとぎ（社内）
作業状況一覧
担当者作業状況
生産性向上を実現可能にする 7つのポイント
❶ 実作業工程正確把握
❷ 車輌担当者別作業管理
❸ スマホで作業状況確認
❹ 技術レベル向上
❺ 間接作業集計表
❻ 各拠点での共有
❼ 自社経営分析
株式会社EBE（イーバ）
お問い合わせ先
〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町2-23-1 お茶の水センタービル4F
TEL 03-5298-1851 FAX 03-5298-1852
EBE 検索
https://www.e-b-e.co.jp

LeadingManagersGroup活動報告　モビリティ社会の最先端を学ぶ二日間

BSサミット事業協同組合のLeading Managers Group（LMG）は、11月6日および7日の二日間にわたり、来るべきモビリティ社会に対応するための技術と経営戦略を学ぶための研修会と視察を実施した。

Sanyo Solution Gallery視察「EV技術の現状把握」

11月6日

研修会の初日、参加者は岐阜県瑞浪市にあるSanyo Solution Gallery（瑞浪展示場）を視察した。同展示場は、東京都千代田区に本社を置く専門商社の三洋貿易株式会社が販売代理を務める、米国のCaresoft社（自動車向けベンチマーキングソリューションカンパニー）の技術を体験できる施設であり、最新電気自動車の部品を自由に手に取って確認できる日本国内初の展示場である。元中学校の建物を活用した日本最大級の常設EV部品展示場であり、電動車の中身を知るための「学舎」として活用されている。

さらに、視察ではEV普及の課題（高価格、充電インフラ不足、安全性など）に対応するための技術開発についても説明を受けた。同社は、バッテリーの健全性（SOH）を約30秒で診断できる高速バッテリー診断機を開発しており、迅速かつ誰でも使用可能、低価格である点が特徴である。また、将来展開として、リチウムイオン電池の劣化を抑制するパルス技術を用いたバッテリーメンテナンス機器の開発も推進中であると報告された。日本のEVシェアは現在1～2％程度ではあるが、将来の普及に備え、中古EVバッテリーの診断・メンテナンス市場開拓の必要性が強調された。

Sanyo Solution Gallery
責任者の光部亮人氏

日の丸興業視察と「トリプルプロフィット」戦略

11月7日

二日目は、日の丸自動車株式会社の子会社であり、岐阜県内で最も清潔な工場の一つでVOLVO認定工場かつTÜVプラチナ認証取得工場として知られる日の丸興業株式会社の鈑金塗装工場（HINOMARU BODY SHOP）視察と、同社の取り組みに関する説明会が行われた。

日の丸興業は、車体整備に加え、一般整備、短時間車検サービス、新車・中古車販売などを展開しており、従業員数は72名（グループ全体で282名）である。同社は、お客様に選ばれ続けるための挑戦として、BSサミットの理念に準えたトリプルプロフィットという視点から、3つのこだわりを掲げている。同社のトリプルプロフィットとは、フロント、現場（工場）、広報マーケティングの三位一体の攻略を指す。

①フロント部門のこだわり：CS向上と徹底した売上管理

顧客満足度向上において最も重視されているのが納期管理である。従来の工場都合の納期決定から脱却し、「納期はお客様都合で決める」ことを最優先としている。また、徹底した売上管理は、年間予算を達成するため、年次、月次、週次、日次へと細分化して管理されている。これを実現するのが「見える化の徹底」であり、朝礼などを活用し、フロントとメカニックが連携して日々の生産量と納期を調整している。

②現場（工場）のこだわり：温故知新の育成と「かっこいい工場」

人材育成のテーマは「温故知新」であり、伝統的な技術（見て聞いて学ぶ）の尊重と新しい挑戦への積極性を両立させている。ベテラン社員には新しい取り組みへの積極的な参加と若手へのフィードバックを求め、学び続ける姿勢を見せることを期待している。また、施設面では「かっこいい工場」であることに強くこだわっている。これは採用活動での効果や、顧客が自分の車が修理されている現場を見て感動するという、具体的な顧客満足度向上につながっている。

③広報マーケティングのこだわり：デジタル集客への挑戦

集客活動において、紙媒体や保険会社からの紹介（下請け）への依存から脱却し、直入庫の獲得を目指し、デジタル集客に挑戦している。主要なツールは、Googleビジネスプロフィール、LINE公式アカウント、自社ホームページの3つである。この取り組みは今年4月から本格的に開始されたが、開始から半年で問い合わせ件数が2倍に増加し、月間で12件から30件以上の問い合わせがある状況であり、今後の集客活動の中心になるという確信が持たれている。

また、日の丸興業の視察及び取り組み説明後には、LMGメンバーであり同じく岐阜県内に工場を構える太田自動車興業へ移動し、同社の視察を行なった。太田氏は「LMGの先輩方に自社の改善点についてアドバイスをいただきたい」と、第三者による客観的な視点を求めた。

今回の二日間の活動は、参加者にとって、急速に進化するEV技術と、変化する市場に対応するための先進的な経営手法、そして将来のビジネスモデルに関する具体的な学びを得る機会となった。

2024年春に完成した新工場

日の丸興業株式会社の説明を行う浜崎直人部長㊧と水野功士課長㊨

国土交通省「損害保険会社との間における修理代金や価格交渉等に関する情報提供フォーム」への積極的な情報提供を要請

ＢＳサミットは、本年８月全組合員を対象に「損害保険会社各社に対する組合員の意見募集」を実施し、107件と非常に多くの現場の意見を収集した。今般、国土交通省物流・自動車局を訪問し、組合員から集めた情報を匿名にて共有したところ、国土交通省担当者に「各地における価格交渉が必ずしも順調に進んでいない」という認識を持って頂き、各地からの生の情報提供に大変興味深く受け止めて頂けた。

また国土交通省より、「設置している情報提供窓口に頂いた情報は、金融庁、中小企業庁、及び公正取引委員会と共有し、引き続き改善のための施策の検討に活用していきます」と、今後も積極的な情報提供の要請を受けた。損害保険会社との間における修理代金や価格交渉等に関する情報があれば国土交通省「情報提供窓口」より提供をして欲しい。

また、国土交通省は、９月２日に通達を出した『自動車整備事業における適正取引の徹底について』も課題と捉えており、「損保各社との価格交渉も重要であるが、ディーラー等から下請工場に対して工賃レスが常態化していることも大きな問題と捉え、今般の通達発出に至った。部品の運送費の問題も同様に下請法に抵触する恐れがあり、しっかりと、ディーラー（元受け）と交渉して欲しい」との要請も併せて受けた。

ＢＳサミットは、自動車整備業界の発展のために関係省庁と連携を図っていく方針である。ついては、組合員各社にも積極的な情報提供をお願いしたい。

国土交通省「情報提供窓口」リンク
https://forms.office.com/r/CPqdGjJ3pw

3M Science. Applied to Life.™
3M™ パフォーマンススプレーガン
さらなる塗装の進化を
その手で体感。
交換可能なノズルと3M™ PPS™ シリーズ2.0 塗装用カップシステムとの組み合わせでより洗練された塗装システムをご提案します。
業界最軽量クラス
洗浄時間の短縮
精密な塗装性能
サイクルタイムの改善
3M、PPSは、3M社の商標です。
スリーエム ジャパン株式会社 オート・アフターマーケット製品事業部
カスタマーコールセンター お問い合わせはナビダイヤルで 0570-011-211

WÜRTH
エアコンの性能を最大化する
インジェクションクール
• オイルファウリングを解消し、エアコンシステムの本来の性能を引き出します。
• R134aおよびR1234yfを含む、あらゆる種類のエアコンシステムに使用可能です。
• 本製品6 ml*でエアコンガス 0.6kgに対応しています。
• 施工は簡単、低圧ガスポートから注入するのみ。
Before
After
品番. 0892764006
A/C PRO パフォーマンス添加剤クールショット 6ML
ウルトジャパン株式会社 | 045-488-4186 | support@wuerth.co.jp

スポット溶接機
1. 超高張力鋼板対応
2. 完全水冷
3. NEOスマート溶接プログラム搭載
SPOT
MODEL SW-AZ105
スタッド溶接機
1. 薄板鋼板で裏焼けしにくい
2. 厚板鋼板を強力に溶着
3. 可変パルスモード搭載
STUD
MODEL SW-5300F
樹脂溶接機
1. エアーのみで使用可能(窒素ガス不要)
2. 新開発溶接ストリップで簡単溶接
3. BMW/TOYOTA(EU) 車体補修プログラムに採用
PLASTIC
MODEL PWA-10452
"明日をひらく"デンゲンの技術
for thinking ecology
DENGEN CO., LTD.

BS TECHNICAL
最新自動車技術・事故車修理

第38回
超音波センサーの正しい角度計測と登録

TEXT：泉山 大（プロジェクトD）

バンパーに内蔵された超音波センサー

障害物の検知と警告、さらには車両の急発進・急加速を抑制する超音波センサーは、軽自動車を含めて広く普及しています。このセンサーで機能するペダル踏み間違い加速抑制機能を標準装備する新型車が増え、搭載率は加速度的に高まっています。また、この超音波センサーはADASの高度化により、衝突被害軽減ブレーキの機能にも作用する車両があることから、電子制御装置整備の対象としての取り扱いが求められています。

バーキングセンサーなど超音波センサーは増加を続ける

こうして搭載が進む超音波センサーは多くの場合、バンパーカバーに組み付けられており、フロントバンパーASSYの交換および、バンパー取り付けにおいて、センサーの角度が重要になってきます。センサーの角度が適切でない場合、機能が正常に働かなくなる可能性があり、注意が必要です。このため、自動車メーカーによってはバンパーカバーの再取り付け後にコーナーセンサーの調整作業などの実施を求めるケースがあります。

ICSセンサーの高さ・角度測定と登録

中でも代表的な作業が、トヨタの超音波センサーである、インテリジェントクリアランスソナー（ICS）におけるセンサーの高さと角度の測定及び登録です。フロントバンパーASSYの交換・修理後にセンサーが適切な方向を向いているかをチェックする作業であり、適切な範囲にある場合、センサーの角度登録を実施します。

ICSセンサー（フロント）の高さ・角度測定と角度登録の作業

例：アクア（NHP10型）※GR SPORT以外ホイールオープニングモールディングなし

❶ 床面の水平度確認

❷ センサーの高さと角度測定

床面からセンサー中心の高さが基準値内に位置しているかを計測し、確認。またセンサーの角度が基準値内にあるかを計測しチェックします。

表1 センサー搭載高さ

センサー部位	高さ
ウルトラソニックセンサフロントセンター	468.5 to 525.7 mm
ウルトラソニックセンサフロントコーナー	517.8 to 585.4 mm

表2 センサー角度

センサー部位	角度
ウルトラソニックセンサフロントセンター	5.86 to 0.19°
ウルトラソニックセンサフロントコーナー	3.59 to -2.08°

❸ 登録設定

スキャンツールの画面表示に従って作業を進め、自動調整を行うとともに、センサー角度を入力します。

出典：トヨタ自動車 アクア 整備要領書

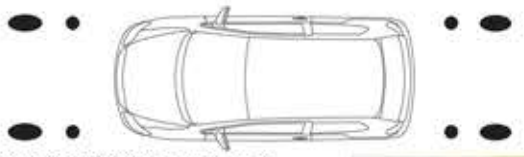
命を預かるセンサー より正確な計測が責務

表2の通り、ICSセンサーの角度は上限と下限の許容される範囲が車種毎に決まっています。通常の作業を行っていれば、余程のことがない限り、角度がこの範囲を超えることは考えられません。しかしながら、乗員の命を預かる重要なセンサーですから、より精緻に、より適切な作業が求められます。また、計測毎に、もしくは作業者によって計測結果にばらつきがあることも好ましくありません。ICSセンサーの正しい計測を再度見直す必要があるでしょう。

土間の水平度とデジタル角度計の校正

センサーの測定を実施する作業場の床面は、既存のADASエーミングと同様に水平でなければなりません。ところがICSの作業場は車両前後の地点（イラストの黒で示した地点）の水平度が求められます。

トヨタ・アクア（NHP10型）のICSセンサー水平度確認地点（イメージ）



基準：以下の2つの条件を満たしていること
- フロント側水平の平均およびリヤ側水平平均の差が0.2度以下
- フロント側水平の平均およびリヤ側水平の平均が0.37度以下

水平度の確認

また、計測を行うデジタル角度計は精密機器のため、定期的な校正が不可欠です。角度計が正常でなければ正しく測定することはできません。校正は1年に1回から3回程度の頻度が推奨されています。

▶石製定盤上でゼロ点設定（校正）

あてがい角度に要注意！横軸と縦軸でチェック

デジタル角度計の取り扱いにも十分な留意が必要で、センサーにあてがう角度計の角度は特に重要なポイントです。角度が不適切な場合、正常な値が出ない可能性があります。デジタル角度計はセンサーに対して垂直に、床面に対して平行にあてがいます。センサーの垂直には気を配る一方、計測数値の確認のため、値表示面を顔側に向けての計測はNGです。

センサーに対して垂直

床面に対して平行

数値面を顔側に向けるのはNG

なお、デジタル角度計をセンサーに強く押し付けて計測すると正常な値が出ない可能性があります。適度な強さで、腕をゆったりと保った計測が好ましい姿勢です。もし左右で対となるセンサーで数値が大きく異なる場合は再度計測を行うなどの対応をおすすめします。

取材協力：オートバックス次世代自動車研究所（車検・鈑金デポ）

CAR-O-LINER®
カートロニック・ビジョン2 X2/X3
業界最多：約18,900種もの車両データを収録、あらゆる事故車に対応した究極のボディアライメントシステム

エーミング作業の前にはホイール・ボディアライメント作業が必要です

HUNTER
ホークアイエリート WA670
最新鋭のカメラシステムは精緻でスピーディな作業を実現! 高い信頼と生産性を約束します

OBD検査用 スキャンツール
IS-J2534 nano
トータルサポートツールに進化する新時代の検査機器
オプション
整備用スキャンツールとしても使用可能
DoIP / ISO13400
次世代通信プロトコルに対応
Bluetooth
ワイヤレスタイプ（有線にも対応）

一般社団法人日本自動車機械工具協会 型式試験番号 JASEA-KS-34

販売元 株式会社イヤサカ　本社/〒113-0034 東京都文京区湯島3-26-9　TEL.03-3833-6110 / FAX.03-5688-7074　https://www.iyasaka.co.jp/

月別リサイクルパーツ別実績　2025年9月～2025年10月(全国)

内　訳	2025年 9月 数　量	2025年 10月 数　量	合　計 数　量
フロントバンパー	260	288	548
リヤバンパー	152	187	339
ヘッドライト	359	367	726
ボンネット	110	110	220
フェンダー	277	286	563
ドア	413	414	827
トランクリッド・リヤゲート	150	130	280
テールランプ	273	277	550
その他※	2,154	2,339	4,493
合計	4,148	4,398	8,546

※その他＝エンジン・ミッション・ラジエター・コンデンサー・コンプレッサー・フロントガラス等のリサイクルパーツ（新品パーツは除く）

BSサミット　販売促進委員会

リサイクルパーツ普及拡大に向けて

リサイクルパーツ市場、V字回復で急成長！ネット調達で利便性向上

事故車修理時のコスト低減は、損害保険会社やユーザーにとっても、ますますニーズが高まっております。BSサミットでは、環境負荷低減とともに、こうしたコスト削減に寄与することを目的として、販売促進委員会を中心とし、自動車補修部品のリサイクル促進を進めています。今後とも積極的なリサイクルパーツの活用をよろしくお願いします。

一般社団法人日本自動車リサイクル部品協議会の会員社市場規模アンケート調査（令和7年7月16日公表、調査対象期間：令和6年1月～12月）によれば、リサイクル部品市場は低迷期を脱し大きく伸長しています。部品総売上金額は前年比118.4%と大幅な回復・成長を遂げ、国内売上も103.8%増となりました。この成長の最大の牽引役は、インターネット（Yahoo）販売で、売上は7,057百万円（前年比140.8%）に達し、調達チャネルがデジタル化により劇的に進化していることを示しています。コスト削減と環境貢献を両立するリサイクル部品の積極的なご活用を強く推奨いたします。

ストップ！粗悪修理!!

「ストップ！粗悪修理」は、次世代自動車研究委員会や広報委員会を中心に収集している他社工場での粗悪修理を紹介しております。

当コンテンツは、本来はあってはならない修理不具合・不正修理の現状・実態を明らかにし、適切な修理を行うことの重要性を呼びかけることで業界の健全化に寄与しています。今後も主旨をご理解いただき、不具合車両の撲滅とユーザーへ安全・安心を提供すべく「修理不具合情報」のご提供を宜しくお願い致します。

ご提供頂きたい情報

- 表面的な修理にとどまり、内部は手付かずの不完全修理
- 誤った修理方法による、本来の機能を回復していない修理事例
- カメラやセンサーなど電子制御装置に関わる不具合修理

その他、これはどうだろうかという事例がございましたら遠慮なくお送りください。

【情報提供フォーム】

この様な不具合車両をなくすために、皆様からの情報提供をお待ちしております。

不完全修理例①　ＡＢＳ作動不良！交換部品の〝取り付け割れ〟の確認不足

ＡＢＳランプ点灯で入庫した車両の診断で、過去の不完全な修理が判明。不具合の原因は、ＡＢＳアクチュエーター取付け部の破損による接触不良。このアクチュエーター自体は事故修理時に新品に交換されていたが、その取り付けが不適切で、部品のハウジングが割れていた。前回修理時の確認不足から見逃され、結果的に異常コードが入力され、ＡＢＳの機能不全を引き起こしていたことが推察される。新品部品を取り付けたとしても、最終確認を怠れば車の安全は守れない。単なる部品交換で終わらせず、周辺部の損傷や確実な固定まで徹底するプロの意識が強く求められる。

不完全修理例②　鈑金の途中で作業終了!?　内部に錆が発生し、トランクフロアには雨水

再修理で入庫した車両から粗悪修理の痕跡が発見された。右リアフェンダーの修理のためリアバンパーを取り外したところ、過去に鈑金修理されたリアパネルロワーの溶接が中途半端に剥がれたまま放置され、シーリング材も充填されていなかった。その結果、内部に錆が発生し、トランクフロアには雨水が溜まるという信じられない状態だった。

衝撃吸収の要となるリアパネルロワーの剛性が失われているため、万が一この車が再度事故に遭った場合、正規の修理車と比較して重大な損傷につながることは明白である。目に見えない部分こそ、適正な溶接と防錆処理の徹底が強く求められる。

BSサミット事業協同組合員向け
送客・リピーター創造支援パッケージ『カーコンアソシエイツ』に期待大！

両代表の対談から見える業界の未来像とは？

自動車整備業界を取り巻く環境が大きく変化する中、BSサミット事業協同組合とカーコンビニ倶楽部株式会社が業務提携契約を締結した。一昨年の旧ビッグモーター問題以降、損害保険会社からのDRPが激減し、多くの整備工場が深刻な影響を受けている。こうした厳しい状況に対し、両社はどのような解決策を見出したのだろうか。

本対談では、BSサミット事業協同組合の石井理事長とカーコンビニ倶楽部株式会社の林社長が、業務提携の意義、若年層獲得戦略、AI・特許技術を活用したリピーター創造の仕組み、そして5年後、10年後を見据えた業界生き残りのための具体的な戦略について語り合った。両者の言葉から、業界の未来を切り開くヒントが見えてくる。

林　成治氏
カーコンビニ倶楽部株式会社
代表取締役社長

石井英幸氏
BSサミット事業協同組合　理事長

石井理事長――この度はBSサミット事業協同組合員への送客及びリピーター創造支援パッケージ『カーコンアソシエイツ』のご提案を含めた多岐にわたる業務提携契約の締結ありがとうございます。
BSサミット組合員も、旧ビッグモーターの問題以来、損保会社からのDRPが激減して大きな影響を受けていますので、カーコンさんからの送客支援はうれしい限りです。

林社長――こちらこそありがとうございました。
カーコンビニ倶楽部としても、高品質な整備及び修理を実現されているBSサミット様との業務提携により、カーコンビニ倶楽部の一部加盟店の中で対応しきれないエーミング等、電子制御装置整備に対し地域連携の中でご協力して頂けることを感謝します。

石井理事長――お互い補完しあえるところは協力して厳しい環境を乗り越えていきましょう。

林社長――BSサミット様向けの『カーコンアソシエイツ』は正規加盟店と違い、看板等を掲出せずにWEBや業務提携にて新規のお客様を送客し、さらに効率的かつ効果的なシステムによりお客様のリピート率を格段にアップさせる仕組みをパッケージ化しています。看板等を掲出しませんので、WEB構築等の初期費用（加盟金名目）は特別価格10万円、毎月のランニング費用も7万円に設定させていただいております。

石井理事長――私の会社もカーコンさんの正規加盟店になって20年以上になりますが、林社長がオーナーになられてから、年々直需のお客様が増えてきており本当に助かっています。

林社長――私がカーコンビニ倶楽部の全株式を取得してから15年になりますが、加盟店の方々へいかにして送客していこうかと日々考えております。

石井理事長――おそらく今後、5年～10年で市場環境は大きく変化していくのではないかと予想しています。最大の要因は日本の人口減少で、将来的に大きな問題となると考えています。

林社長――おっしゃるとおりです。
具体的な数字で示しますと、過去、経験したことのないような未曾有の危機が明確に見えてきます。
カーコンビニ倶楽部が創業した2000年に日本全国で20代の若者は1875万人おりました。それが2020年には1208万人で、実に35.6%も激減しているのです。今から15年後の2040年には確実に800万人を切ってしまうということは明らかです。

【図①参照】

したがって、このまま何も手を打たなければ、15年後には既存のお客様は現状の60%にまで減少することが確実なのです。　【図②参照】

石井理事長――そこまで落込みますか？

林社長――何もしなければ間違いなく現実のものとなりますが、カーコンビニ倶楽部は、9月に戦略発表会【20年後も成長し続ける企業になる戦略】を開催し、その状況を打破する為の戦略を打ち出しております。
但し、厳しい将来像を加盟店の方々がキチンと認識し、カーコンの戦略推進の為、加盟店も自助努力をし続けていかなくては絵に描いた餅になりかねません。

石井理事長――　具体的にはどの様な戦略でしょうか？

林社長――多岐に亘っての戦略を立てておりますが、戦略を推進していく前に、先ずは売上を増加させていく為には、売上の方程式を理解しなければならないと思います。

【図③参照】

この方程式に沿って具体的なカーコン戦略をご説明させていただきます。
尚、この内容は『カーコンアソシエイツ』に加盟されたBSサミット組合員の方は全て利用できます。
では始めに【新規顧客数の増加】です。
新規顧客の増加の為の戦略ですが、大きく分けてWEB戦略と業務提携戦略の2つがあります。さらにWEB戦略を細かく分けますと、
◆SEO対策
◆MEO対策
◆AEO対策
の3つに分類されます。
この3つはそれぞれが独立しているわけではなく、少しずつ重なり合っていますので、対策の肝さえ理解できれば、さほど面倒な話にはなりません。これをカーコンビニ倶楽部本部主導で推進していきます。ちなみにこのようなWEB対策を謳っているコンサル会社は、これだけで月額5万円以上請求してきますね。

石井理事長――昔はTVCMさえ流してくれれば、お客様は来てくれたんですけどね（笑）

林社長――2010年頃の日本でのスマホの普及率は3%程度でしたが2020年には瞬く間に90%を超えていましたからね。今の集客戦略はWEB（スマホ）を外しては考えられませんね。
次に業務提携戦略ですが、
◆グーネットピット提携
◆ソフトバンク提携
◆PayPay提携
の3つです。

石井理事長――グーネットピットは理解できますが、ソフトバンクとPayPayで新規客の獲得が出来るんですか？

林社長――出来ます。先ず、グーネットピットですが、これはすべての費用をカーコンビニ倶楽部が負担しますので、加盟店は無料で利用できる仕組みにしました。
次にソフトバンクですが、カーコンビニ倶楽部加盟店とソフトバンク販売店の間で互いに送客し合うという仕組みを創りました。
そしてPayPayとは、特別条件にてパートナーシップ契約を締結しました。これによりPayPayアプリ上で『カーコンビニ倶楽部がキャンペーン実施中』というようなことが明記されることになります。
もちろん、加盟店個々でもPayPayを導入することは出来ますが、これではただ単に決済手段が増えただけで送客には何のプラスにもなりません。
12月1日から1ヶ月間はPayPayとソフトバンクが全額費用負担し大キャンペーンを開催することが決定しております。このようなキャンペーンが今後、毎年開催されることも決定しております。

石井理事長――PayPayで送客を増やしていくことを目指していたんですね。

林社長――私が数ある決済手段の中からPayPayにこだわったのは利用者が7000万人を超え、しかも20～30代の若者がその40%を超えているということです。したがって、PayPay利用者を送客すれば、自然と若年層のお客様が増えていくという仕掛けになっています。
【図①】で説明した通り、今後、日本では若年層が激減していきます。企業の生き残りは若年層をいかに獲得していくかにかかっているといっても過言ではありません。繰り返しになりますが、送客効果は加盟店が単独でPayPayを導入しても皆無です。

石井理事長――なるほど、若年層を獲得する為にカーコンビニ倶楽部本部が決済手段を押さえたということですね。その着眼点は素晴らしいですね。

林社長――こちらこそ、石井理事長がすぐにこの戦略の意図をご理解されたことに本当にびっくりしました。

石井理事長――先ほどの『売上の方程式』【図③】では、先ずは新規のお客様を獲得し、次にその新規のお客様を囲い込み、併せて既存のお客様のリピート率を上げていくことが重要であるとなっていますが、具体的にどの様な方法で実現させるのですか？

林社長――これは、カーコンビニ倶楽部独自で開発したLINEをベースとした情報配信システムのCHOKU！（チョク）を使用することで簡単に実現させることが出来ます。
将来の人口減少は働き手の減少ということにも繋がります。そこで人の手を煩わせることなく、しかもお客様個別に有用な情報を配信することで、数多くのリピーターを創造できます。
すでに多くの加盟店及び全国のSSで導入されています。石井理事長のお店にもすでに導入させていただいております（笑）

石井理事長――そうでしたね（笑笑）。そういえば、お店の担当者からタイヤ交換や車検のリピート率が上がったという報告がありましたが、このCHOKU！の成果ですね。

林社長――それを実現させているのは、私が取得した2つの特許があるからです。
また、この情報配信システムには、お客様がクルマを買い換える意向度を判定する特許も内包されているので、既存のお客様にピンポイントでアプローチ出来る仕組みも出来上がっていますので、大いに役立つと思います。

石井理事長――そこまでの機能が含まれていたんですね。もっと活用しないともったいないですね（笑）

林社長――カーコンビニ倶楽部のBSサミット様向けの特別パッケージ『カーコンアソシエイツ』にはこれらの支援システムが全て月々7万円の中に含まれています。
最後に、新メニューとして【長期専門カーコンレンタカー】をご紹介させてください。毎月のシステム利用料等で5万円ほどかかりますが、導入当初より利益に直結することは実証済みです。またこの【長期専門カーコンレンタカー】は正規加盟店以外では、加盟金200万円を頂きますが、BSサミット様は0円としました。

石井理事長――これは保険代車にも活用できますね。

林社長――さすがです。おっしゃる通りです。その他、カーコンビニ倶楽部のHPから個人法人ともドンドン送客しますので楽しみにして頂ければと思います。

石井理事長――これだけの仕組みを安価で提供していただき有難うございます。これからも整備鈑金業界発展のため、協力して頑張っていきましょう。よろしくお願いします。

林社長――こちらこそよろしくお願い申し上げます。
本日は有難うございました。