

第1回 整備事業者アワード2022特集

総評 須田 義大審査委員長

多くの努力 頼もしく 明るい未来に期待

自動車業界は、安全運転支援車の普及や自動運転技術の進展、カーボンニュートラルに向けた電気自動車の急激な普及が見込まれるなど、市場環境が急激に変化しつつある。自動車の整備についても高度化、変革が求められていて、国の制度についてもこれに際してOBD車検や特定整備、整備士制度の改革などが進められている。

これに伴い、整備事業者は環境変化への対応力や生き残りに向けた戦略的な経営が求められる。

整備士の人材不足などの課題を始め、厳しい状況に置かれている整備業界において、ユニークな取り組みや先進的な取り組みなど、業界の未来を開拓している事業者は注目に値すると思われる。

今回の整備事業者アワードは、このような背景から、非常にタイムリーかつ好ましい。審査のベースとなるべきである。一方で、審査のベースとなるべきである。審査のベースとなるべきである。

自動車業界は、安全運転支援車の普及や自動運転技術の進展、カーボンニュートラルに向けた電気自動車の急激な普及が見込まれるなど、市場環境が急激に変化しつつある。自動車の整備についても高度化、変革が求められていて、国の制度についてもこれに際してOBD車検や特定整備、整備士制度の改革などが進められている。

これに伴い、整備事業者は環境変化への対応力や生き残りに向けた戦略的な経営が求められる。

整備士の人材不足などの課題を始め、厳しい状況に置かれている整備業界において、ユニークな取り組みや先進的な取り組みなど、業界の未来を開拓している事業者は注目に値すると思われる。

今回の整備事業者アワードは、このような背景から、非常にタイムリーかつ好ましい。審査のベースとなるべきである。一方で、審査のベースとなるべきである。



須田 義大 審査委員長

審査委員会は、整備事業者の経営者や現役整備士、豊富な取材経験を持つジャーナリストなど幅広い人選で構成されたため、各々の知見や視点をバランス良く生かした審査を行なったと思う。

審査委員会は、整備事業者の経営者や現役整備士、豊富な取材経験を持つジャーナリストなど幅広い人選で構成されたため、各々の知見や視点をバランス良く生かした審査を行なったと思う。

優れた先進性、継続性に着目

整備事業者の「手本」

14部門19事業者を選定

100年に一度の大変革期を迎えようとする自動車業界は、電動化、自動運転化、コネクテッド化、シェアリングの加速など、市場環境が大幅に変化しつつあり、整備業界もこの影響を受けつつある。今回新設した同アワードは、車両の電動化や市場環境変化に際して生き残るべく、先見性のある経営手法や取り組み、継続的な地域支援

領域	部門	事業者名
イノベーション領域	海外展開	坂井モーター株式会社
	専門性強化	株式会社 港北自動車 有限会社 プロモート
	DX(デジタルトランスフォーメーション)	ツカサ工業株式会社 株式会社 ナリタ
	法人ビジネス	株式会社 橋本屋 民間車検場テックス大塚
	新規参入・ユニーク経営	ビジレンビーテック株式会社
	顧客リピート	株式会社 おまかせオート石川 株式会社 ナオイオート
	事業承継	竹田オート株式会社
	人材育成	株式会社 タカパン
	業務効率化	株式会社 アミック
	保険獲得戦略	株式会社 ガリレオコーポレーション
経営改善領域	経営再建成功	株式会社 高田自工
	BCP対策	株式会社 黒田モーター商会 株式会社 酒井商会
	地域貢献	株式会社 ヤマト自工
	環境対応	沼津中央自動車株式会社 前野モータース
	社会貢献領域	



審査風景

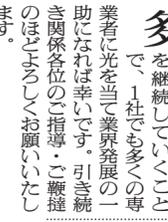
指標のみでは測れない取り組み内容にも焦点を当て、他社が追随可能な取り組みかどうかを評価し、重視した。各部門賞の選考は、学識者やコンサルタント会社、自動車関連ジャーナリストら6人で構成する外部審査委員会による2回の選考を経て表彰事業者を選定した。

日刊自動車新聞社は、整備事業者アワードを今後毎年開催する。公募を通じて市場環境の変化が激しい整備業界における成功事例の発掘・共有を継続的に進め、折々の市場動向に応じた業界指針を示せるような表彰制度に進化させる方針だ。



高橋 賢治社長

「整備事業者アワード2022」の実施に当たり主催者としてご挨拶申し上げます。自動車業界が100年に一度の大変革期を迎えている中で、点検・整備を通じて長く日本のクルマ社会の安全・安心に貢献してきた整備専門者の皆様も経営環境が大きく変化してはいると、その中でも規模の大小にかかわらず「キラリと光る取り組み」をされている事業者が数多くある。19事業者を選定させていただきます。今年、14部門、19事業者を選定させていただきます。今年、14部門、19事業者を選定させていただきます。



高橋 賢治社長

審査委員の皆さんに多大なるご協力をいただき、改めて御礼申し上げます。エントリーされた整備専門者の皆様それぞれ知恵を絞って、工夫を凝らして将来の発展を見据えている。その熱意が伝わると、選考の過程では何度も議論が白熱いたしました。今年、14部門、19事業者を選定させていただきます。今年、14部門、19事業者を選定させていただきます。

◆須田 義大(審査委員長)
 検所長、10年より同先進モビリティ・イノベーション(高度道路交通システム)等を専門とし、国土交通省の自動車整備技術の高度化検討会委員など国内外の学会などで要職を務める。自動車整備や次世代モビリティ分野を含め幅広い領域で活躍する。

◆長屋 勝利
 株式会社TRY FORCE 代表取締役
 東京三菱自動車販売を経て、1988年に家業である北栄自動車工場に入社。2014年道路拡張による移転をきっかけに同社を廃業退職し、15年TRY FORCE を設立。自動車整備専門コンサルタント・講師・システム企画開発などを手掛ける。自動車整備振興会理事・日整連作業点数数表委員・自動車整備専門学校教員などを務める。

◆山本 逸郎
 自動車ジャーナリスト
 もくろ工房代表
 1968年日刊自動車新聞入社。1997年日刊自動車新聞退職。もくろ工房を設立。自動車整備に関する取材・執筆・講演活動などを行う。著書『クルマの未来』などがある。

◆泉山 大
 自動車ジャーナリスト
 プロジェクトD代表
 1997年せいび広報社に入社。情報誌、技術情報誌などを担当。2021年からフリーランスに転身し、執筆から、データベース作成・SNSのマネジメント・出版までを手掛けるプロジェクトDを立ち上げる。早稲田大学人間科学部卒業。

◆メカトルゆき
 整備士YouTuber
 整備士歴10年以上の現役女性自動車整備士
 メカニック・アイドル「メカトル」として、整備士の認知拡大やイメージの向上、待遇改善のために活動を行っている。雑誌、イベント、ラジオ・テレビ等、幅広く活躍。2018年には自動車点検整備推進協議会による啓発活動に参加した。21年12月からYouTubeチャンネル「あつまれメカニック塾」を始め、配信している。

◆高橋 賢治
 株式会社日刊自動車新聞社 代表取締役社長
 1986年日刊自動車新聞入社。輸送、リース・新車販売の担当を経て、日本自動車工業会記者クラブで自動車メーカーを担当。デスク、編集長、18年から現職。

モビリティサービスの未来へ、ビジネスを革新する、BANZAI。

変化の先に見えてきた、未来のモビリティ。
 新時代のサービスシーンへ向けて、
 バンザイは多彩なビジネスモデルを提案。
 100年の信頼を、さらに明日へとつなげてまいります。

BANZAI®

専門性強化部門賞 株式会社港北自動車 (小野勝茂代表取締役社長) (名古屋市港区)



価格競争に巻き込まれやすい車検整備からの脱却を図るべく、他社が取り組んでいなかった故障診断整備に早期に取り組んだ。1980年代からホイールアライメントに着目し、ホイールアライメントによる情報発信や専用ビット(中部アライメントセンター)開設などにより年間入庫台数を大幅に伸ばしてきた。2007年には年間入庫台数が1千台に達し、20年には2万台を達成した。近年の入庫内訳は、ディーラーや同業者の占める割合が減少し、個人客の割合が増えている。

故障診断整備に早期取り組み
ホイールアライメントで差別化を図る

審査会コメント

ADASへの対応も含めてホイールアライメントは整備工場にとって重要な分野となっており、小規模工場がこの分野にいち早く着目して業績を伸ばしたことは、他工場にとっても参考になるはず。ほぼ誰も見向きもなかった時代にアライメント調整に着手した点、ノウハウもなくゼロからスタートして独自技術で成功した点が評価できる。ディーラーでも分からない高難度な整備を要望された場合でも、アライメントのプロフェッショナルとして、例えば収益外でも整備を請け負う場合もあったというプロ魂は、アライメント事業の老舗として専門性強化部門にふさわしい。「特定整備」が動き始めたことで、エミミング作業開始前の「アライメントが正しいことの確認」が目視程度で済まされる場合があるが、今後保険案件で資料提出が求められる場合は、アライメントと車体測定はホットトピネスになる。

海外展開部門賞 坂井モーター株式会社 (坂井光蔵代表取締役) (浜松市東区)



坂井モーターは、日本とミャンマーの架け橋となり、海外からの整備士確保の点で、イノベーションにチャレンジしている。2015年にミャンマーの最大都市であるヤンゴン市に工場を出店、常態化する整備士不足の解消策として、ヤンゴン市の日本語学校および整備技術学校と提携することで、日本へ整備技術者を呼び込む。ミャンマーを本社とする工場を開設し、ミャンマーの政情不安もあるものの、日本の本社で働くことを目的とした準備期間とするなど、グローバルな経営を展開している。ヤンゴン工場で鍛えられた若手は、技能実習生として来日している。

日本とミャンマーの架け橋に
整備人材確保と技術支援に貢献

審査会コメント

日本と海外の両面に資する人材交流の好例として評価した。日本で不足する整備士を海外より雇用することで人材確保につなげ、海外、特に発展途上国における自動車整備技術支援にもつながる。海外進出および海外との人材交流のモデルケースであり、特に、ミャンマーの自動車アフターマーケットの将来を見据えた展開を含め、技能の移転と人材育成を両立する試みとして同社の海外展開を高く評価する。国内の自動車整備市場は将来的に縮小傾向となる予測の中、海外のマーケットで展開し、日本の自動車整備が環境と安全に寄与する高い技術であることを海外に広める役割も務める挑戦的な取り組みだ。今後の外国人育成においても、先駆的役割を果たしていくものと期待する。

イノベーション領域

DX部門賞 ツカサ工業株式会社 (佐藤憲司代表取締役) (長野県大町市)



継続検査ワンストップサービス(OSS)の条件である保安基準適合証の電子化に取り組む、いち早く対応した。その取り組みが大変だった経験から、「同業者の道しるべになればいい」と考え、自社のWebサイトで対応の軌跡を綴っている。特定整備制度も同様で、施行初日から申請書提出し、翌日には認証を取得。この備忘録も自社Webサイトで発信している。

保安基準適合証電子化いち早く
対応の軌跡、惜しみなく発信

審査会コメント

あらゆるリソースを活用し、貪欲な姿勢が素晴らしい。その結果様々な変化に対応し得る体制づくりに先手を打っている。DXという構えは、業界の中で、今できることを実践する。このチャレンジは、工場規模に関わらずポテンシャルがあり、OSSのO/D/D検査、車検の電子化など、業界喫緊の課題に正面から取り組んでおり、より現実的に対応している点、同業他社に対しては惜しみなくノウハウを提供し、支援していることが評価された。インボイス対応など、今後も様々な電子化対応が迫られる自動車整備業界で、受動的でなく、むしろそれを強みにするアクティブな姿勢で、その業界のDX化を牽引してほしい。

専門性強化部門賞 有限会社プロモート (関根武史代表取締役) (新潟市南区)



ADAS(先進運転支援システム)車の普及が進む中で、一般整備工場として危機感を覚える。ADASの校正に率先して取り組んでいる。メーカー系ディーラー以外ではADAS車の整備ができないと思われている。整備ができないため、積極的な設備投資を行い、ディーラー工場と同等の環境を確保している。

ADAS校正に率先して注力
レース車両の製作経験生かす

審査会コメント

整備の高度化で重要なエミミングに力を入れており、アライメントリジネスにも早期に着目している。この好意が持てる。車両の走行状況をリアルタイムでモニタリング(測定機器の表示)を通じて説明できるなど、初心者からプロまで信頼を得られた。レース車両の製作を行っていたという経験からも職人として信用に値する。カスタムやチューニングをした車両の入庫先として受け入れられているのも納得だ。クルマの進化を冷静に検証し、必要な設備投資を惜しまないという職人魂が伝わってくる。これからの整備について、ディーラーでしか作業ができないと思っているユーザーに、しっかりと専門的な知識と設備があれば大丈夫だと伝えてほしい。

車検を次の世代に
for the next generation

CONNECT
MANAGEMENT
入庫から記録簿印刷までを一括管理
業務作業から検査作業まで大幅に効率アップ

CONCERTシステム
CS-2100series

LINK
PRINT OUT
結果を自動入力、即座に書類作成
各種帳票を、検査終了と同時にプリントアウト
・指定整備記録簿 ・分解整備記録簿 ・作業指示書 ほか※

法人ビジネス部門賞 株式会社橋本屋 民間車検場テックス大塚

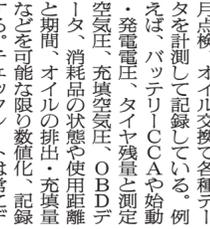


「勘」を頼りにせずデータで示す リースメンテを理解し収益上げる

審査会コメント

リースメンテナンス整備料金適正化などが言われていた時代の参入だが、リースメンテとは何かを理解し収益を上げている点が評価できる。

DX部門賞 株式会社ナリタ (店舗名:ナリタオート)



顧客と「相思相愛」の関係を デジタルとアナログをバランス良く

審査会コメント

デジタルとアナログをバランス良く取り入れている。DX活用については、誰にどの情報をいかに届けるかを理解した取り組みで、上手さが際立つ。

顧客リピート部門賞 株式会社おまかせオート石川



タイヤ販売カギに顧客囲い込み オリジナリテイあふれる取り組み光る

審査会コメント

タイヤによる顧客囲い込みやSNS活用に加え、65歳以上専門店員に上げる高齢者向け込み、安否確認、訪問支援、さらにはクルマ車検や野営レジャーなど、凄まじいほどの企業努力を感じ、用がなくても寄り添うようなお店だ。

新規参入・ユニーク経営部門賞 ビジレンビーテック株式会社



レンタカー事業者の強み生かし ファン構築し新たにビジネス拡大

審査会コメント

レンタカー会社の強みを生かしながら、B/P、エンジニア(機能調整)とビジネスを拡大してきた、異業種からの参入の成功事例だ。その手法は既存の整備工場に刺激となるだろう。

経営改善領域

イノベーション領域

ALTA 車検システムはALTAにお任せ!!
エーミング・アライメント・車検システム
IM2310-0000 ADAS-MASTER
IM2340-0000 Quick Aligner
IM9832-SV00 Smart-VIS
誰でも簡単セッティング! 3本のラインレーザーで簡単車両正対!

事業承継部門賞 竹田オート株式会社 (竹田好宏代表取締役 大阪府河内町)



竹田オートは、1993年より先代社長の妻・正美氏が営んでいた分解整備工場と社長自身が経営する車体整備工場を統合し、10年ほど前に設立した。親子間で確執が起ることを懸念し、違う形の独立をしたという希望もあり、2010年に車体整備工場を起業、経営判断能力を養った。その後、正美氏の会社を事業承継し、指定工場の資格を取得、車検台数も増加するなど事業を拡大させている。自ら会社を運営している。

別会社設立し事業承継へ繋ぐ 前社長に裏付けある説明を

で、先代社長とは異なる視点で、視し、利益重視の意識改革を行う

竹田オートは、1993年より先代社長の妻・正美氏が営んでいた分解整備工場と社長自身が経営する車体整備工場を統合し、10年ほど前に設立した。親子間で確執が起ることを懸念し、違う形の独立をしたという希望もあり、2010年に車体整備工場を起業、経営判断能力を養った。その後、正美氏の会社を事業承継し、指定工場の資格を取得、車検台数も増加するなど事業を拡大させている。自ら会社を運営している。

審査会コメント

多くの事業承継の事例で人間ドラマが勃発し、当事者同士が葛藤に苦しんでいる。実父が立ち上げた会社をM&Aすることは大変な苦労があったと想像に難くない。その中で親子関係の難しさを克服するため、同じ整備業でありながら、車体整備業の道に進んだ姿勢が素晴らしい。事業承継をはじめ、新たな方針を打ち出すためには、前社長への裏付けある説明が不可欠であることを改めて感じた。後継候補者が別会社を設立し、その後承継するという事例は、M&Aで悩む整備工場が多い中で、事業承継の新たな形を示しているという点で評価に値する。与えられて承継するメンタリティーと自立して事業を行ったうえで、承継後の会社について考えるメンタリティーでは、自ずと経営に対する気概は異なってくる。親から子への事業承継の在り方に一石を投じた竹田オートの、さらなる事業発展を期待したい。

顧客リピート部門賞 株式会社ナオイオート (直井清正代表取締役 茨城県取手市)



リピート客作りに関して、あらゆる手を尽くしている。毎月管理顧客向けにタイレックメールを発送し、車検や代替への促進、付加価値商品案内を徹底している。また、車検実施御礼や車の調子向い、2年後の車検・乗り換えの意向確認などについてのアンケートを行うなど、顧客の不満については店舗責任者が直接対応する。

顧客囲い込みにあらゆる手段 対応力向上へ接点情報を有効活用

多様化している予約業務について、LINEやネットを24時間予約可能な仕組みを構築し、顧客の利便性を業務効率の向上を実現した。

顧客との接点頻度が圧倒的に高い。アフターコールは対応状況を「温度感タグ」で管理し、不満の多い顧客には店舗責任者が連絡するなど、顧客との接点で得た情報を有効活用し顧客対応力の向上につなげている。◆ダイレクトメール、電話連絡、メンテナンスパックなどリピーターづくりに役立つ取り組みは多くの整備工場で見られるが、意見や要望を十分に聞き取ることで、せっかくのツールを生かして切れないケースが目立つ。その中で同社の取り組みは「固定客になってもらうには何かが必要か」を考え、質、量ともに充実させ改善につなげている姿勢が評価できる。

審査会コメント

顧客との接点頻度が圧倒的に高い。アフターコールは対応状況を「温度感タグ」で管理し、不満の多い顧客には店舗責任者が連絡するなど、顧客との接点で得た情報を有効活用し顧客対応力の向上につなげている。◆ダイレクトメール、電話連絡、メンテナンスパックなどリピーターづくりに役立つ取り組みは多くの整備工場で見られるが、意見や要望を十分に聞き取ることで、せっかくのツールを生かして切れないケースが目立つ。その中で同社の取り組みは「固定客になってもらうには何かが必要か」を考え、質、量ともに充実させ改善につなげている姿勢が評価できる。

経営改善領域

業務効率化部門賞 株式会社アミック (福島勇人代表取締役社長 群馬県玉村町)

アミックは、従業員満足(E)向上の観点から業務効率化を目指している。同社は離職が急増し業務遂行に苦慮した過去の経験から、従業員アンケートの実施と要望の表現によりESの向上に取り組み始めた。社員アンケートなどみ込んで答えることができるようにするなど、回答のしやすさにも配慮している。アンケートを基に福利厚生に力を入れ、夏の熱中症対策として社員専用の無料飲料販売機の設置や塩飴配布を実施し、旅行やグルメ、レジャー・エンタメ等を割引価格で家族と一緒楽しめるシステムを導入し、そのほか誕生日の食事券配布といった日々の恩返しにつながる福利厚生を充実させるなど、残業時間の抑制や給与水準の向上、諸手当の支給などを実現してきた結果、徐々にESを高めている。採用に関しても若い人材の確保に努め、平

アンケート基に福利厚生に注力 ES強化を念頭に業務効率化

均年齢も36歳を下回るなど若い、工程管理や作業ボードなどのデジタル移行で業務効率化を実現してきた。今後、業務効率化においてESを念頭に、ウェブカメラで入庫管理ボードを映して社員が共有できる環境をつくるなど、業務のデジタル化を手探りながら工夫し実践してきた。今後、業務効率化の源は「人」であり、「人」をパフォーマンスさせるにはES強化が必要となるが、同社におけるESの取り組みは従業員にもっと理解されるという点がある。ESを念頭に置いて業務効率化の取り組みである現場でできる工夫からデジタル化に挑戦する点を評価した。デジタル移行を業務効率化だけでなく、ES向上や採用につなげている。業務効率化は何のため、誰のために行うのかを、従業員の動きやすさの実現を前提とした同社は、今後の整備事業者の業務効率化推進において一つの指標となる。



審査会コメント

アミックは、従業員満足(E)向上の観点から業務効率化を目指している。同社は離職が急増し業務遂行に苦慮した過去の経験から、従業員アンケートの実施と要望の表現によりESの向上に取り組み始めた。社員アンケートなどみ込んで答えることができるようにするなど、回答のしやすさにも配慮している。アンケートを基に福利厚生に力を入れ、夏の熱中症対策として社員専用の無料飲料販売機の設置や塩飴配布を実施し、旅行やグルメ、レジャー・エンタメ等を割引価格で家族と一緒楽しめるシステムを導入し、そのほか誕生日の食事券配布といった日々の恩返しにつながる福利厚生を充実させるなど、残業時間の抑制や給与水準の向上、諸手当の支給などを実現してきた結果、徐々にESを高めている。採用に関しても若い人材の確保に努め、平

人材育成部門賞 株式会社タカバン (新井典仁代表取締役 岐阜県高山市)



水性塗料(BP)業界の人材不足に強い危機意識を持つタカバンは、人材確保の観点から水性塗料の導入などによる労働環境の改善に取り組む。業界内で広く使用されてきた溶剤系の塗料は作業性が高い反面、臭気の影響が強く、環境への影響も大きい。こうした労働環境の改善も人材確保の観点から、積極的に採用を行っている。

水性塗料やDXで労働環境改善 女性の業界進出を促進

女性の人材育成の面で、調色シス

水性塗料(BP)業界の人材不足に強い危機意識を持つタカバンは、人材確保の観点から水性塗料の導入などによる労働環境の改善に取り組む。業界内で広く使用されてきた溶剤系の塗料は作業性が高い反面、臭気の影響が強く、環境への影響も大きい。こうした労働環境の改善も人材確保の観点から、積極的に採用を行っている。

審査会コメント

自動車業界、とりわけ整備業界では、いわゆる3K(きつい・汚い・危険)のイメージが根深く、若い人材が不足している。同社は、整備業界への就職を目指す若手人材不足の解消のため、水性塗料やデジタルツールを積極的に導入することの効果的だ。また、環境対応製品の導入による、動きやすい職場環境の提供を切り口に女性採用に積極的に取り組む姿勢も評価できる。他業界では女性の社会進出が進んでいる中で、女性の整備業界進出の重要性を理解し、採用育成を明確に打ち出している整備事業者はまだ多くはない。人材確保と合わせて、長期的な人材の定着にも取り組み、社員の働きやすさを懸念し模索する姿勢も評価に値する。

サンコーは自動車整備・板金ビジネスを全力で応援します。

株式会社サンコー

TEL:03-6316-2887 千葉営業所 TEL:043-241-8571
 TEL:011-862-6326 札幌営業所 TEL:0263-26-5800
 TEL:022-288-8761 仙台営業所 TEL:045-942-0850
 TEL:024-945-6734 郡山営業所 TEL:052-365-1331
 TEL:029-243-1621 水戸営業所 TEL:06-6462-8818
 TEL:048-853-1631 埼玉営業所 TEL:086-244-6555
 TEL:03-6316-2888 東京営業所 TEL:092-573-2006

ブロードリーフの新しいクラウド 自動車整備業務支援システム

Maintenance.C

メンテナンス ドット シー

事業内容・規模で自由に
組合せてすぐに使える!

月額 ¥6,700~

<主な機能>※詳しくは、ホームページをご覧ください。



顧客・車両・
履歴管理



整備伝票
作成業務



顧客アプローチ業務
(DM発行/メール)



約1分で
チェック!

料金シミュレーション実施中! まずはホームページへ!

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)

ドットシー シリーズ 検索

経営再建成功部門賞 株式会社高田自工 (長谷川利昭代表取締役社長) 岩手県陸前高田市



東日本大震災の津波被害で本社屋が流失した同社は、震災直後からさまざまな悲しみと苦難、不安を乗り越えて、市内山間部の新たな場所での2011年の事業を再スタートした。震災発生からわずか1カ月足らずで小高い山中腹に新たな整備工場の開設を目指し、プレハブの仮事務所を基に、社員らで森林の伐採と整地作業を進めるなど、大変な苦勞を伴う工場再開だった。その後、21年には津波で被災した旧本社屋跡地に新車

震災被害力強く乗り越え 徹底した地域密着経営が復興の支えに

と中古車の販売拠点「シーサイ」もこの新拠点開設時は、震災から10年、創業60周年の節目であった。最新鋭のドカプラザを開設。最新鋭の工場と車取をメインとする同プラザの2拠点体制となったこと。徹してきた同社は、震災被災以降、車取を強化して本社工場と連携させる「トータルカーサービ」な支援に助けられて復興を果たすに改めて本腰を入れる。折し、今後完全復活を目指す。

審査会コメント

被災で苦境の日々を送りながら予想以上に早く立て直れたのは、「トータルカーサービ」が、お客様を多く支援のおかげで同社は、災害前の様々な人々や地域企業との交流、顧客との信頼関係など、地域に密着した経営を徹底してきた賜物と考えられる。企業として以前、一人一人の社員が「一人として愛されたい証」でもあるだろう。また、大変な状況でも、改めて前を向くことの大切さを学ばされる。ビジネス再建は、良質な背景が備わっていないと成り立ち、短期間で脆くなる。同社再建への道のりのように、ビジネスを通じて多くの応援者が存在していたのは、日常の交流ややり取り、寛容さ、優しさなどが重要な役割を知りてくれる。東日本震災では多くの工場が被災し、再建に努力した。その一つの代表例として評価した。

経営改善領域

保険獲得戦略部門賞 株式会社ガリレオコーポレーション (森清輔代表取締役社長兼COO) 愛媛県松山市



「地域の不在デメリット」を克服し、顧客に納得感を与えるスキルが社員に浸透

「地域の不在デメリット」を克服し、顧客に納得感を与えるスキルが社員に浸透。この車検入庫時の保険提案活動に保険証券の持参を必須にする。保険の話題を必ず顧客のメリットを考慮した取り組みを実施しており、名実ともにアワード保険部門に相応しい。◆保険責任者だけでなく、全社員が募集人資格を取得し、定期的な社内勉強会を実施。保険アドバイザーの立ち位置も明確に分業がしつかりでき、効率化も図れている。◆一般的に保険の話は敬遠されがちだが、顧客に理解され納得感を与えるスキルが社員に浸透していることと思われる。◆顧客の条件に合う保険の見直しは適宜必要で、その条件を知るには顧客との密接な関係の構築が必要であり、それが強固な地盤となつて自社の経営基盤にも影響を与える。これを自動車整備業の「ビジネスモデルの一つ」としてさらなる期待を寄せた。

審査会コメント

車検入庫のみならず、車検時においても積極的に自動車保険の話題を必ず顧客のメリットを考慮した取り組みを実施しており、名実ともにアワード保険部門に相応しい。◆保険責任者だけでなく、全社員が募集人資格を取得し、定期的な社内勉強会を実施。保険アドバイザーの立ち位置も明確に分業がしつかりでき、効率化も図れている。◆一般的に保険の話は敬遠されがちだが、顧客に理解され納得感を与えるスキルが社員に浸透していることと思われる。◆顧客の条件に合う保険の見直しは適宜必要で、その条件を知るには顧客との密接な関係の構築が必要であり、それが強固な地盤となつて自社の経営基盤にも影響を与える。これを自動車整備業の「ビジネスモデルの一つ」としてさらなる期待を寄せた。



一新多助 smart2 series

戦略的経営を徹底支援する新たなシステム!

見積り・納品請求書などの伝票発行はもちろん、
顧客・車両・売上・作業予約・代車の管理も可能!
整備工場の経営改善に役立つトータルサポートシステム!



私どもの主力商品である「一新多助シリーズ」は、お客様に寄り添い皆様にとって「経営の多くを助ける」存在になれるよう全力でサポートいたします。今後も業界に根ざした「価値」を提供できる会社を目指して参ります。

- 全国をカバーするタジマのネットワーク
- 札幌 ○仙台 ○新潟 ○埼玉
 - 北関東 ○茨城 ○千葉 ○東京
 - 長野 ○静岡 ○名古屋 ○北陸
 - 京滋 ○近畿 ○中国 ○広島
 - 四国 ○福岡 ○熊本 ○鹿児島
 - 沖縄

〒140-0002 東京都品川区東品川4-13-14 グラスキューブ品川
tel.03-6433-3566 fax.03-6433-3567

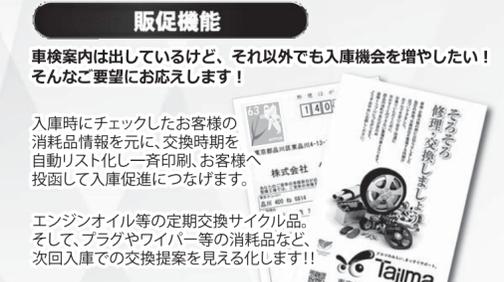
一新多助 検索 <https://www.tjk.co.jp>



見た目も分かりやすく、操作性も直感的に操作出来ます。車両登録、登録車両の呼出しは、QRコードリーダーにて行え、毎日の作業時間の短縮を図れます。



「使いやすい」を追求し、知りたい情報、履歴が自動表示する新機能。次の作業を予測し、欲しい情報や必要な履歴を自動的に表示する「スマートマルチウィンドウ」。切り替えモードを上手に使い分けながら、よりスピーディーなオペレーションを実現します。



車検案内には出しているけど、それ以外でも入庫機会を増やしたい! そんなご要望にお応えします!
入庫時にチェックしたお客様の消耗品情報を元に、交換時期を自動リスト化し一斉印刷、お客様へ投函して入庫促進につなげます。
エンジンオイル等の定期交換サイクル品。そして、プラグやワイパー等の消耗品など、次回入庫での交換提案を見る化します!!
※上記は一新多助の基本機能の印刷見本です。デザインは420種類以上豊富にご用意しています。

タジマはお客様の成長支援する製品と安心サポートで業務改善をご提案致します

安心・迅速・確実なアフターサポート
ソフトウェアの基本操作からシステム活用による経営改善のご提案まで、徹底サポート。

整備工場の経営課題にお客様の立場で、真摯に向き合い、事業環境に合わせ、成長支援する製品と、新たな事業価値を生み出すご提案を致します。

