特集　整備システム

ニーズに合わせて進化

顧客管理、見積もり、請求書・DM作成…

業務効率アップの必需品

さらに広がる守備範囲

OBD検査漏れ防止の役割も



OBD検査でも自動車整備業システムが大きな役割を果たす



コンピューターが使われるようになってから、自動車整備システムは、整備事業者の業務の効率化をさまざまな形で支えてきた。顧客や車両の情報、作業の履歴などは整備の提案や顧客への案内などの基盤となり、車体整備においても事故車修理の見積もり作成、適切な修理のエビデンスの確保に欠かせない。車に搭載される技術の高度化が進むのと同様、自動車整備システムも自動車整備事業者のニーズに合わせてさらに進化している。その守備範囲は、さらに広がりそうだ。

適切な修理のエビデンスに

幅広くカバーしている。顧客の管理や見積り、請求書などの作成、顧客情報に基づくダイレクトメール（DM）の作成やSNS（会員制交流サイト）を通じた案内も行える。DMもかつては、はがきや封書が一般的だったが、顧客のパソコン、スマートフォンに直接情報を一斉に送れる点で、利便性は高い。また、使用する紙も大幅に削減でき、業務のペーパーレス化は自動車整備システムなくしては実現しない。

関連するシステムを導入すれば、さらに業務効率アップが見込める。例えば補修部品の発注システムを導入することで、地域部品商の在庫情報を常時確認でき、相手が休みでも補修部品を発注できる。部品の仕入れが迅速に行えることも業務の効率化につながる。中にはリサイクル部品事業者と結ぶシステムもある。

それ以外にも車両販売、リースなど各社の事情に合わせてシステムを組み合わせることで、業務効率をさらに引き上げられる。

OBD（車載式故障診断装置）検査では、対象車の検査漏れ防止の役割も担う。本格運用が始まってから2年余りが経過し、対象台数は着実に増加している。その一方で、対象車のOBD検査を行わないまま保安基準適合証を切ってしまうケースも一部に見られる。対象車の〝検査漏れ〟を防止するためにも、OBD検査ではシステムの力も借りてミスを防ぎたい。

関連システムを組み合わせれば

自動車整備システムは、整備事業者の業務を

AI活用一部では実装

車体整備では、事故車修理の過程で適切な作業を行っていることを車体整備事業者が記録、保存することが求められる。最近はその重要性がさらに高まっている。これらのデータは入庫客や損害保険会社に説明する材料になり、自社を守るものでもある。事故車修理の台数をこなすうちに、集めたデータ量は膨大になると見られる。実際に使うには、分かりやすく保存、管理する必要があり、システムの活用はその一助となる。

自動車整備業界で人工知能（AI）の活用が進む中で、一部のシステムにもすでにAIが実装されている。未導入の会社でも実用化に向けた研究が進んでいるという。多くの整備事業者も前向きだ。近い将来、業務の効率化にとどまらない機能、サービスが登場する可能性も秘めている。

クラウド型自動車整備業務支援システム
Maintenance.c
LINE連携サービス
入庫予約スケジュール機能
カーオーナーの快適さ向上↗
利用者増!↗
24時間365日自動予約受付　車検・キャンペーン一斉配信　LINEで見積送信
LINEからのWeb入庫予約の流れ（LINEリッチメニューで情報窓口一本化）


予約がシステムに自動反映されます
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14-13グラスキューブ品川8F
0120-47-2610
受付時間 9:00~17:30
(土日祝・年末年始を除く)
詳しい情報はこちら▶(QRコード)

業務効率化の〝必需品〟
整備システム導入工場ルポ

プレミアソフトプランナー製品導入

ツカサモータース
（長野県松本市）

ツカサモータース（小林正彦社長、長野県松本市）は、自動車整備から板金塗装、販売や保険の取り扱いまで総合的なサービスを展開している。1級自動車整備士が在籍するなど高い整備技術レベルを有し、地域から厚い信頼を集める。

小林社長は同社で現場の一従業員という立場から、2014年に先代から事業を引き継いだ。入社当時は労働環境も決して良い時代ではなく、「従業員が安心して長く働ける会社づくり」の重要性を実感していたという。

同社では業務効率化に向けた取り組みの一環としてプレミアソフトプランナーの自動車整備販売業システム「GATCH（ガッチ）」を19年に導入し、現在9台を運用する状況だ。

「同ソフトのコンセプト〝シンプル・簡単・ちょうどいい〟が当社に合っていると感じた」（小林社長）ことが導入のきっかけだったという。コストパフォーマンスはもとより、板金見積もりソフトなど、他ソフトとの連動性も魅力的だった。また「整備士だけでなくフロントからの要望やトラブルに対しても迅速に対応してもらえる」とサポート体制の手厚さも高く評価する。さらに継続的なフォローでユーザーの声を反映した機能改善が行われており、日々利便性の向上を実感しているという。


小林正彦社長





現在は、顧客管理や見積もり・請求業務はもとより、板金見積もりソフト、会計ソフトとの連携、OSSや記録事務代行などで幅広く活用している。

電子車検証など法改正への対応もスムーズで従業員の負担軽減や業務品質向上に貢献できる点も大きなメリット」（同）とし、今後は予約・代車管理業務などにおいても、さらに機能の活用を進めるとともに、社員向けの研修を実施し、その活用レベルの向上に取り組みたい。

同社では「社員の給与と働く環境をもっとよくしたい」という思いを軸に、人材育成や次世代への事業継承を見据え、一層の生産性向上、そして働きやすい環境づくりの強化に取り組む方針だ。

〝シンプル・簡単・ちょうどいい〟がマッチ

ブロードリーフ製品導入

カーオフィス北海道
（北海道倶知安町）


五十嵐公憲社長

2014年9月に創業したカーオフィス北海道（五十嵐公憲代表取締役、北海道倶知安町）は、五十嵐社長が、16年間に渡る国産自動車ディーラー勤務を経て、地元である倶知安町で独立開業した地域に根差すサービスを展開する指定工場。既存整備工場の建物を引き継いだものの「指定工場資格や設備認可もない状態からのスタートで多くの苦労をした」と五十嵐社長は当時を振り返る。



創業間もない時期から約12年間に渡って活用しているのが、ブロードリーフのシステムだ。部品商の紹介をきっかけに導入したブロードリーフは、作業工数や部品価格を正確に把握できるだけでなく、業務効率化の土台となった。

現在は、新システム「Maintenance（メンテナンスドットシー）」を、徹底して活用している。車検システム、部品発注連携、POSレジ、会計システム「TKC」との連携、SMS配信、LINE連携、ウェブ予約、CTI連携（システムと電話機の連携）など、多様な機能を積極的に取り入れ、自社の業務フローを最適化している。

同システムは、一つのプラットフォームで、見積もり作成などの整備工場の業務と顧客管理に加え、LINE連携など顧客とのコミュニケーション機能を備え業務効率化を支援している。

特に高く評価するのが、顧客とのコミュニケーション強化につながる機能だ。LINE連携やSMSによる車検案内、24時間対応のウェブ予約機能により、お客さまは好きな時間に予約が可能となった。電話対応に頼らない仕組みをつくり上げ、利用者の利便性向上だけでなく、スタッフの業務負担軽減にもつながっている。

現在は、同システムの活用を進めながら工程管理や予約管理のさらなる効率化に取り組んでいる。五十嵐社長は「まだ活用しきれていない。さらに使いこなすことで生産性はさらに高まるはずだ」と強調。一層の業務効率化を実現し会社発展はもとより地域住民の自動車の安全を守っていく考えだ。



顧客とのコミュニケーション強化に貢献

コグニビジョン製品導入

伊藤自動車鈑金塗装
（福島県郡山市）


涌井哲也社長

伊藤自動車鈑金塗装（涌井哲也社長、福島県郡山市）は、涌井社長の義父が1965年に創業した板金塗装工場だ。涌井社長は国産自動車ディーラーの整備士として勤務していたが、同社の手伝いを始めたことをきっかけに板金業界へ。2005年に事業を継承。自動車板金塗装を専門に保険修理や事故車修理に対応している。

創業当時は見積もりも手書き、写真もポラロイドやフィルムなどアナログな手法が中心だったが、涌井社長は働く当初からデジタル技術に強い関心をもち、業務効率化を追求してきた。ワープロや表計算を活用した見積もり作成から始まり、保険会社からの紹介で1997年にコグニビジョンの「アウダメイト」（現コグニセブン）を導入した。これにより見積もりの標準化や保険会社との協定業務の効率化を実現した。

現在は「コグニフォトベース」や「コグニフォトベースモバイル」などのデジタルツールを積極的に活用し、写真管理や情報共有の効率化を推進している。修理写真や車検証、自賠責証明書などの書類を案件ごとにデジタル管理し、必要な情報を迅速に共有。保険会社やディーラーとの連携もスピーディーになり、業務全体の透明性向上にもつながった。特にコグニフォトベースは「今や業務に欠かせない」と評価している。また有料サービスのコグニフォトベースプレミアムも活用しており、保険修理だけではなく、自費修理などの保険を活用しない案件についても、一元管理している。これにより、修理内容や写真データを一元管理したことで、過去案件確認や保険会社との情報共有が容易になり、業務品質向上にも大きく貢献している。社内にもネットワーク環境を整備し、社員一人ひとりが撮影した画像を共有できる仕組みを構築。社員がシステムを活用できるよう教育を続けることで会社全体の生産性向上を実現している。

「正しい情報を残し、効率よく共有することが会社の信頼につながる」と涌井社長は語る。コグニビジョンの各種サービスを活用しながら、今後もデジタル技術を積極的に取り入れ、地域の自動車修理業を支えていく方針だ。



写真データの一元管理で情報共有容易に



顧客管理・販売管理ソフトウェア
GATCH ガッチ
数字が語るGATCHの実力
サポートセンターに対する満足度 80%
継続利用意向 95%
参照）2023年11月実施のアンケート調査によるGATCH導入企業600社を無作為に抽出し、WEBアンケートを実施
アフターフォローと充実した機能
安心をお届け！
価格以上のサポート
☑ 導入時から専任担当者がサポートし、スムーズなシステム移行を支援
☑ 顧客のニーズに合わせたカスタマイズ対応と丁寧な設定サポート
☑ リモートサポートで迅速に問題を解決し、どんな質問にも対応
☑ 4000社以上の全国規模でのサポート実績　等
顧客・車両管理 / 整備見積・請求書 / 請求・売掛管理 / 入庫（受付）予約 / 車検書類印刷 / 販売見積・注文書 / 車両仕入・在庫管理 / 部品仕入・在庫管理 / メンテナンスパック管理 / 車検 OSS 連動 / 電子車検証取込 / MOTAS連携 / OBD検査対象車検索機能 / SMS送信機能 / 鈑金見積ソフト連動 / 会計ソフト連動 / 記録簿電子化ソフト連携 / オリジナル帳票作成 / 登録データの移行 / 工程管理GPM
新機能追加 NEW 国産部品検索 NEW 電子契約書作成
整備も車販も 1つのシステムで一元管理
プレミアソフトプランナー株式会社
Premium
http://softplanner.co.jp/ プレミアソフトプランナー
本社 東京都港区六本木1-4-5 アークヒルズサウスタワー15階
全国対応可能 03-5797-7927
札幌営業所 札幌市中央区南一条西4-5-3 札幌大手町ビル3階
仙台営業所 仙台市青葉区中央2-2-10 仙都会館 5階
北関東営業所 栃木県下都賀郡壬生町幸町3-3-8
さいたま営業所 さいたま市大宮区三橋4丁目317-1 豊田ビル3F
新潟営業所 新潟市中央区鳥屋野2丁目4-16 フロンティア1-C号
中部営業所 愛知県春日井市上条町4丁目36-1 第7栄林ビル 71B
大阪営業所 大阪市中央区安土町3-5-13 本町ミッドキューブ7階
広島営業所 広島市南区京橋町1-7 アスティ広島京橋ビルディング
九州営業所 福岡市博多区店屋町1-31 博多アーバンスクエア6F



システムジャパン製品導入

素早い処理でフロント現場の即応性確保

川上モータース（愛知県西尾市）

愛知県西尾市で整備業、新車・中古車販売を手掛ける川上モータース（川上義之社長）は、整備工場向け基幹システム「TOMCAT（トムキャット）」と会社公式LINEを連携し、予約受付や顧客対応の効率化を進めている。人手不足が進む中、事務負担を減らし、整備や説明など人にしかできない仕事に注力する狙いだ。

同社が重視するのは、フロント現場での処理速度だ。来店や電話などで多岐にわたる問い合わせが集中するため、顧客情報、車両情報、整備履歴を素早く呼び出す必要がある。自社ローカル環境で運用するTOMCATは、通信状況に左右されやすいクラウド型と比べ、現場の即応性を確保しやすいという。川上社長は「フロントでお客さまを待たせず対応できることが重要だ」と話す。



川上義之社長



従来は車検案内後、電話で希望日時や整備内容を聞き取り、スタッフが予約を入力していた。現在はTOMCATから車検時期の顧客へLINEを一斉送信し、受信したLINEから顧客自身でウェブ予約できる。希望日時や内容の入力も顧客が行うため、電話対応、聞き取り、入力作業を削減。営業時間外や定休日の予約も受け付け、休み明けにTOMCAT上で確認できる。

LINEのウェブ予約とTOMCATの予約状況は連携し、TOMCATだけで空き状況を確認できる。複数の予約表を見比べる手間を省き、空いていない時間帯への予約や調整ミスを防ぐ。

LINE上の登録名と顧客名が異なる場合でも、TOMCATの顧客検索機能で対象を特定できる。フロント画面では顧客・車両情報、整備履歴、約束事項、LINEの友だち登録状況や過去のやり取りを確認可能だ。担当者不在でも経緯を踏まえ、交換部品や故障箇所、見積内容を文章や写真で共有できる。車検案内のハガキには車両毎のQRコードを印刷し、個別の友だち登録を促し、登録は400件以上に上る。川上社長は「システムに任せられる業務は任せ、今いる人員で対応品質を維持したい」と話す。TOMCATとLINEの連携は、顧客利便性と現場力を高める業務基盤となっている。

在庫や受発注の〝見える化〟を実現

沖縄第一モータース（沖縄県浦添市）

沖縄第一モータース（小川吾吉社長、沖縄県浦添市）は、丸長車体の整備事業を継承し第一交通産業（田中亮一郎社長、北九州市小倉北区）のグループ会社として2007年に設立した。全国でタクシー・バス・不動産事業を展開している第一交通産業のノウハウを活用し、軽自動車から大型車両まで車検・点検整備をはじめ、一般修理やレンタカー事業など幅広いサービスを展開している。本社工場のほか2拠点をタクシーやバスなどライフラインまで包括的なカーライフを支えている。

◇

同社は23年、EBEのパーツシステム「DA－WIN ハイブリッドクラウドパーツDX オンラインシステム」を導入した。部品課が補修用パーツを仕入れ、3工場に供給する体制を敷くが、各間における受発注業務や管理を紙ベースで行っていたため、業務効率性や精度面で問題を抱えていた。DA－WINを導入したことで、各拠点におけ



松田健取締役工場長



る在庫状況や受発注状況の〝見える化〟を実現し、一連の課題解消に結び付けた。

またDA－WINのシステムとの連動で、さらなる効率化が可能となるシステムがオンライン受発注システム「FALCON」だ。24時間DA－WINと接続し、常に部品商と同社部品課、整備課がつながる環境ができた。車両ナンバーで製品情報を一括で管理することができ、部品の仕入れから管理、請求まで作業フローの最適化を実現した。

そして同システムの中でも最大の特徴が大型車整備に特化したカスタマイズが可能な点だ。同社はバスなど大型車の整備が多く、定期的な部品交換が必要なパーツや整備工程の違いがあるため、乗用車ベースのシステムと比較し、大型車ならではの整備に合わせカスタムできる点は大いに役立っていると実感するという。同社部品課の山川裕太郎係長は「同システムを最大限活用して更なる効率化を目指していきたい」と話す。



EBE製品導入

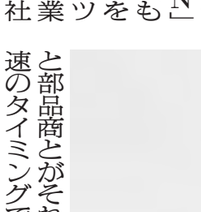
夜間や営業時間外でも最速タイミングで

芳賀自動車（愛知県半田市）

1976年創業の芳賀自動車（芳賀康宣代表、愛知県半田市）は、芳賀代表の両親が創設。同社は車検点検などの整備をはじめ新車・中古車販売まで自動車に関する幅広いサービスを行う地域密着型の整備工場だ。芳賀代表は幼い頃から整備工場を見て育ってきた。自動車整備士となり2007年に代表として工場を引き継ぎ、人脈や規模を広げている。

芳賀代表は、両親が毎晩遅くまで多岐にわたる業務管理をしていたのを目の当たりにし、少しでも業務軽減になればと業務支援システムの導入にいち早く取り組み始めた。

EBEの業務支援システムを導入したのは8年前。当時の整備工場に必要なシステムや環境にマッチしていたのがEBEの整備システムだった。芳賀代表は「業務効率化はもとより、当社ならではの困りごとに柔軟に対応してもらい、環境に合ったシステムをつくり上げられることが最大の魅力だった」と当時を振り返る。



芳賀康宣代表

現在では特に「DA－WIN ハイブリッドクラウドパーツDX オンラインシステム」が欠かせないものとなっている。

同システムは整備工場向けの受発注管理システム「FALCON」と部品商向けの管理支援システム「DA－WIN」間における見積もりや受発注業務をデジタル化するツール。夜間や営業時間外でも、同社と部品商とがそれぞれ最速のタイミングでやり取りできるようになったため、「業務効率化が格段に向上し、部品の管理や見積もりの誤りもなくなった」（芳賀代表）。

スマートフォンやタブレットで在庫、車両管理が行えるようになり、現場での共有がスムーズになったことも導入で得たメリットの一つだという。

芳賀自動車では現在、サービスの拡充に取り組んでいる。この変革に向けて、EBEとともに業務効率化に向けたシステムを構築している。芳賀代表は「自動車業界、そして関連システムが日々変化するなかで、EBEとともに改善・更新に取り組みたい」と将来を見据える。



Emotional Business Enhancer
EBE

＼＼ お待たせしました！ 部品商の皆様へ ／／

EBEパーツシステムDA-WIN（ダーウィン）

最新版

短期間に200社超の企業様にご導入をいただきありがとうございました。

1. 経費同じで台数2倍
残業ゼロ・ストレスフリー

2. 自由設計
個別カスタマイズ対応
自社運用にフィット

3. RPA
自社開発支援
激的生産性向上を実現

4. AIによる
自社開発支援
自社だけのオリジナル運用を実現



365日

部品商 様 ⟷ 整備工場様とリアルタイムオンライン ⟷ 整備工場・鈑金工場 様

24時間

EBE パーツシステム
DA-WIN ダーウィン

自動車部品商様のニーズに応じ、必要機能を選べる柔軟性！

- 1人1台 実現可能
- 動作スピード 操作性向上
- 経営指標・顧客売上分析
- 請求書作成PDF 一括自動送信
- 未収金 リアルタイム把握
- データベース搭載 純正部品・優良部品データ拡充

システム特長 PICK UP

1. 得意先情報応対履歴の社内共有。
2. メーカー商品ページリンク機能。
3. 売上処理時、仕入入力同時処理機能。
4. 在庫照会機能 Excel出力。
5. 車輌管理登録済 定期交換部品連動機能、売上転記可能。
6. 売上電子元帳機能拡張。見積・貸出・伝票履歴簡単閲覧。
7. 現金個別消込入金管理機能搭載、未入金管理強化。

EBE パーツDX オンラインシステム
ハイブリッドクラウド FALCON

いつでも、どこからでも、安全な高度セキュリティ

- コストカット ペーパーレス実現
- Tel.Fax 問合せデジタル化実現

休日、営業時間外リアルタイム共有

- ID・パスワード
- 部品検索価格
- 在庫確認
- 仕入データ照会 Excel出力
- 商品情報 画像確認
- 電子請求書対応 PDF発行
- 問合せ対応 発注可能
- キャンペーン情報 素早い取得

Emotional Business Enhancer
EBE

ISO 27001　ISMS-AC ISMS IS0029

■認証範囲：自動車・サービスステーション向けコンサルティング及びコンピュータソフトウェアの開発
■認証番号：IR0164
■認証組織部門：本社システム開発部

100億宣言 中小企業庁認定

お問合せ先
株式会社EBE（イーバ）
TEL 03-5298-1851
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　https://www.e-b-e.co.jp

ご利用中のお客様の声
右記二次元バーコードから特集サイトをご覧ください。
九州SSK 株式会社様
株式会社 イケモト様