

自動車業界で存続成長 するための、補助金や M&A の活用方法

寺越 基格 氏

フォーバル 事業承継支援部 営業二課 課長



自動車整備業界が四重苦（経営の悪化、人材不足、技術革新への対応、後継者不足）に見舞われていることに触れ、この難局を自社単独で乗り切るなら補助金の利用を、他社の力も借りてとなればM&Aを視野に入れるよう訴えた。補助金については、コロナ禍による売り上げ減が必須要件だった事業再構築補助金も、補助率は若干下がるものの売り上げ減少要件が撤廃されるとの見通しを示した。M&Aについては、行き詰まった時の最終手段という位置づけから、あえて他社の傘下に入る戦略的M&Aという道もあると解説した。

「あつたらいいな」から「無ければ困る」へ、
7年間の大進化。

予約管理システム totoco (とっこ)

人見 いづみ 氏

ヤマウチ カーライフ事業部 シニアマネージャー



（車検）予約管理システムtotoco（とっこ）は、開発元であるヤマウチ直営の整備工場（ラチェットモンキー）で、現場から上がってきた様々な声を集約して生まれたクラウド型の管理システム。直営工場はもちろん導入先の各工場から寄せられる改善点も、実際に予約を申し込むエンドユーザーも含めての利用者ファーストということで随時アップデートを繰り返す、フットワークの軽さも持ち合わせたシステムである。直近ではLINEとの連携機能を実装した他、この春には整備工場の身の丈に合ったCRM機能を実装予定。

アフターマーケットの 大変革プログラムの提案

TM コーポレーション



冒頭、室谷眞一社長がTM事業について、事業の中心が保険＝人だからこそ、24時間365日営業が必然であったと説明した。その後、前塚実副社長がTM事業の「お客様創り」を発表。2021年8月にTM石川がSS事業を開始し、約6,000人/月が訪れるSSを起点にした営業手法を採り入れ、保険及び車検につながった事例を報告。新しい集客方法を提案した。続いて、野崎幸恵取締役が事例を交えながら、新しい外国人技能実習生育成スキーム「ダイバーシティーマネジメント」を発表、提案した。

「洗車はおまけ」の時代は終わりました。

“くるまの美容室”でユーザー ニーズに対応すべし！

平井 新一 氏

本荘興産 代表取締役



コロナ禍でクルマの存在が見直され、愛車を長く継続して利用する人が増えたことを受けて、そのクルマをきれいな状態で維持してもらうために洗車を価値あるサービスメニューとして売り出してはどうかと提案。一方で、手洗い洗車は意外と重労働であり、こうした問題点を解決し、洗車を「楽ちん・楽しい・面白い」に変えるのが同社の手洗い洗車ツール「ウォッシュマン」シリーズ。長く続けやすい環境を構築すべく、関連用品をサブスク方式で供給できる体制や、「くるまの美容室」（商標登録済み）として参考料金体系も提示。