

一般社団法人 大阪府自動車整備振興会
八尾柏原地区会
八尾柏原自動車整備協会
四十周年記念誌

— The history of **40years**
of the Yao Kashiwara Local Group —

一般社団法人 大阪府自動車整備振興会

八尾柏原地区会

八尾柏原自動車整備協会

四十周年記念誌

— The history of **40years**
of the Yao Kashiwara Locai Group —

発刊の辞



このたび一般社団法人大阪府自動車整備振興会八尾柏原地区会ならびに八尾柏原自動車整備協会はれて四十周年の佳節を迎えることができました。会員企業様、また協賛企業様をはじめ、関係者の皆様おかれましては、平素より様々にご支援を賜り心より御礼申し上げます。

四十年におよぶ歩みにおいては、幾度となく難しい局面を乗り越えてきたとの話を折々に諸先輩方からいきました。振り返れば私自身が会長を拝命した八年前も、地区会を取り巻く状況は厳しいものがあり、容に将来を展望することができないような状態だったことを記憶しています。その中で担う大きな責務に、は不安でなりませんでしたが、そんな想いを察するように役員の皆様をはじめ多くの方からいただいたかな励ましの言葉が本当に心強く、今日までただひとすじに全力で走りつづけることができました。

当初は、さまざまな思いを巡らせながら「八尾柏原地区会を大阪一にする」との誓いを立て、出発しました。以後、たくさんの方にご意見を頂戴し、協力をいただきながら、会員企業様に役立つ各種勉強会の企画・運営に努めました。気がつけば、地区会として開催する勉強会の数は大阪府下で最多となり、名実ともに「大阪一熱心に学び合う地区会」となり、誓いを果たすことができたと自負しております。

また本書の発刊を含めまして、四十周年の佳節には一年を通して従来ではできなかった様々な取り組みを進めてまいりました。だからこそ、これより先は新たなステージでの出発であり、逆風に臆することなく挑戦する日々でありたいと考えています。「故きを温ねて新しきを知る」との言葉がありますが、この四十年の礎を築いてくださった諸先輩方への御恩を忘れることなく、新たな時代を自らの手で切り拓いていく地区会でありたいと思います。

これからも八尾柏原地区会は、一人ひとりが手を取り合いながら前へと進みつつ、次の十年も笑顔で、そしてともどもに成長を重ねながら晴れやかに五十周年を迎えゆくことを念願し、発刊の辞とさせていただきます。

平成二十八年 七月
馬場 敏美

年表で見る

八尾柏原地区会・整備協会40年の歩み<上> (1975～2006年)

1975年

1975年4月

八尾柏原地区会・整備協会が設立。「設立総会」を大黒殿にて挙げる。初代会長に吉貝真氏が就任。

1979年

大阪府の自動車保有台数が200万台を突破

1980年

1980年

日本の乗用車生産台数が世界一に

1982年

自家用車の初回車検を2年→3年へ延長

1985年

1985年4月

設立10周年総会を挙げる。

1986年

・大阪府自動車整備会館竣工
・一般道でのシートベルト着用義務化

1988年

・高級車ブーム
・瀬戸大橋が開通

1990年

1978年

アメリカにてABS搭載車(ベンツSシリーズ)が発売



美しくないければ車ではない。TOYOTA

すれ違う車だけが思わぬ叫びをもちます。そんな気配を感じて。

高性能なクルマには、高性能な思想がこめられています。

170PSの思想

WORLD SUPER SPECIALTY RACE SERIES SPORT TWINCAM CELICA X

↑1980年代前半の広告

1987年

特定給油所での12カ月点検を限定承認

1989年

大阪府の自動車保有台数が300万台を突破

1990年

1991年
スパイクタイヤが使用禁止に

1992年
自動車NOx・PM法が施行

1995年

1994年
6カ月点検の廃止など、車検
制度が大幅見直しへ

1995年
・阪神淡路大震災が発生
・設立20周年総会を挙げる

1998年
自動車保険が完全自由化。会
社間で保険料や補償に差が
生まれ、競争が激しくなる

1997年
国産初の電気自動車
「プリウス」が発売



1999年
第1回大阪モーターショーが
開催

2000年

2001年
・国家資格「タイヤ整備士検
定試験」が受検者減のため以
降の年度が不実施になる
・A T車の販売比率が9割を
突破する
・E T Cシステム運用開始

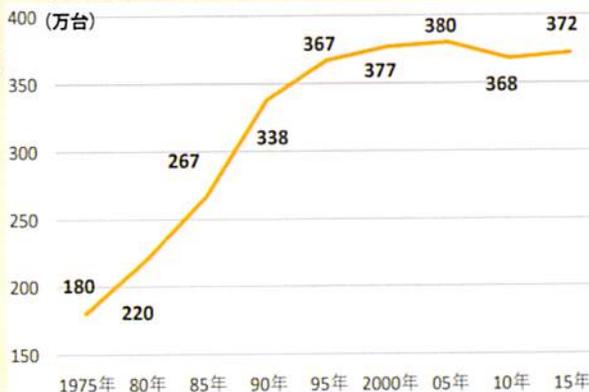
2002年
・自動車検査独立行政法人が
発足
・国家資格「1級自動車整備
士検定試験」がスタート

2004年
自動車リサイクル法が施行

2005年4月
設立30周年総会を八尾グラ
ンドホテルにて挙げる

2005年

2006年
・放置違反金の滞納に伴う「車検拒否制度」がスタート
・大阪府の自動車保有台数
が380万台を突破。以降は
一進一退の状況に



2006年

八尾柏原地区会・整備協会40年の歩み<下> (2006～2015年)

2006年

2007年12月

会員各社への「OBDⅡテスター」貸出事業をスタート。以降は最新機種を定期的に購入するとともに、技術アップのための講習会を実施している

2009年

エコカー減税・補助金制度がスタート

2008年

- ・乗用車や小型トラック等に「OBD2自己診断機能」搭載を義務付ける
- ・大阪府でトラック、バス等の流入車規制はじまる
- ・高速道での後部座席のシートベルト着用義務化

2009年9月

経営の新たなヒントとなる企画として「脱車検及び研修講習会」を初めて開催。以降、著名人や専門家を講師に招き毎年開催している。(2014年度から新春研修会に時期・名称を変更)

<講師>

- 山本健治氏(2009年度、コメンテーター)
- 平田進也氏(2010年度、カリスマ添乗員)
- 石田英司氏(2011年度、コメンテーター)
- 生島清身氏(2012年度、行政書士)
- 西澤秀樹氏(2013年度、米国NLPトレーナー)
- 岩田志郎氏(2014年度、税理士)
- 広瀬ルリ子氏(2015年度、社労士)

2010年12月

会員各社への営業ツール贈呈を企画。この年は「おすすめ点検ガイド付カレンダー2014」を作成、配布した

2010年

2011年3月
東日本大震災が発生

2011年10月
整備協会にて独自に「認定販売アドバイザー・三ツ星マイスター」講習会を企画。12月にかけて「バッテリー」「オイル」「タイヤ」に関する講習会を連続開催した。あわせて修了の各社にはドアマットを贈呈した

2013年8月
大阪府自動車販売事業協同組合が発足。あわせて当地区には「八尾柏原自動車販売事業協同組合」が発足となる

2014年
新車販売を主としたPR戦略を目的として「Honey Bee Motorsファミリー」を創作。業界での先進的事例として新聞等にも取り上げられる

2015年10月
設立40周年を記念し「創立40周年記念式典・祝宴」をたかつガーデンで挙げる。来賓含め約80名が参加し、盛大に佳節を祝い合った



2011年4月
地区会所有の「OBD II テスター」貸出が無料化に

2012年10月
アイススケート場にて「スタッドレスタイヤ販売講習会・氷上走行体験会」を開催。近隣地区も含め85名が参加した



2014年10月
タイヤを製造するブリジストン滋賀工場への1日バスツアーを開催した



2015年6月
南大阪地区の若手経営者が中心となって「合同勉強会」を企画。「10年後に自動車整備業は成り立つか」とのテーマでパネルディスカッションを行った



スタッドレスタイヤ販売講習会 ／ 氷上走行研修会

平成24年10月29日
於 アクアピア・アイスアリーナ





南大阪地区 合同勉強会

平成27年6月6日
於 サンヒル柏原







四十周年記念式典／祝宴

平成27年10月17日

於 たかつガーデン／中華料理百楽

司会：辻野秀範
(近畿自動車株式会社)

第1部 記念式典

- 一、開会の辞
- 一、来賓紹介ならびに祝辞
- 一、感謝状贈呈

- | | |
|----------------|--------|
| ・株式会社新和自動車整備工場 | 矢野駒治 様 |
| ・株式会社大吉車輜 | 西村吉信 様 |
| ・吉川モータース | 吉川達夫 様 |
| ・太子自動車工業所 | 松本俊夫 様 |
| ・株式会社藤井自動車 | 藤井恵治 様 |
| ・株式会社アラビヤモータース | 杉本幸男 様 |
| ・マルヤス自動車販売 | 安田為造 様 |
| ・幸陽自動車株式会社 | 横地幸 様 |
| ・近畿自動車株式会社 | 辻野秀男 様 |



第2部 記念事業「パネルディスカッション」

テーマ名「日本一の車屋集団になる！ ～未来に勝ち抜く“3つの条件”とは～

<パネラー>

- | | |
|---|-----------------|
| ・ (一社) 大阪府自動車整備振興会 顧問
大阪府自動車販売事業協同組合 理事長 | 京極智博 様 |
| ・ (一社) 大阪府自動車整備振興会 専務理事 | 勝田年和 様 |
| ・ 大阪府自動車青年会議所 会長 | 柏原隆宏 様 |
| ・ 八尾柏原地区会 | 森脇和信 様
松本徹 様 |

<コーディネーター> 八尾柏原地区会

馬場孝至 様

第3部 祝宴

会場 中華料理 百楽

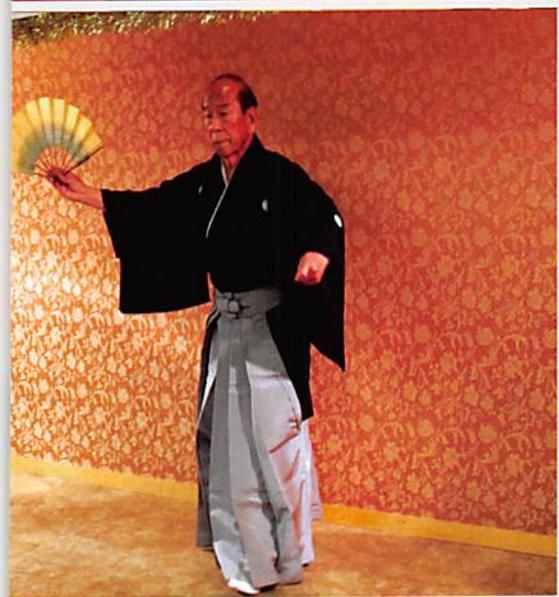




大阪府自動車整備振興会 八尾柏原地区会・八尾柏原自動車整備協会
 **創立40周年 記念式典** 
The 40th Anniversary of Yao Kashiwara ~Re Start!~









平成二十八年度 定期総会

平成28年5月28日
於 割烹新竹



日本一の車屋集団になる！ ～未来を勝ち抜く3つの条件～



日本国内の自動車保有台数は年々増加し、2014年には60万台を突破した。近年の傾向として長期保有率が上昇していることもあり、自整業においては目先の車検また整備の需要増が期待される。他方、中長期的に見れば「若年層のクルマ離れ」と人口減少は顕著であり、業界の未来に対しては不安が広がっている。こうした状況下において、我々はどのような考えをもって、アクションを起こすべきなのか。今回は40周年の佳節に際し、未来を展望する貴重な議論の場としてパネルディスカッションを企画。そのテーマには決意を込めて「日本一の車屋集団になる！～未来を勝ち抜く3つの条件～」と掲げ、2時間にわたって活発に意見を交わし合った。

▶キーワード1:「地区会」の存在意義について

会場: 皆様、本日は大変で多忙のところ、八尾柏原地区会・整備協会の40周年記念式典にご参集いただきまして誠にありがとうございます。第1部の式典につづき、第2部では「日本一の車屋集団になる! ~未来を勝ち抜く3つの条件~」とのテーマでパネルディスカッションをさせていただきます。こうした行事ならば、祝賀する意味を含めた演目を行うところではありますが、実は昨年森脇委員長、また若手の委員を中心に議論を重ね、「せっかくならば、皆様にとって“明日への活力”また“未来に希望を持つ”ことができる機会にしたい」との考えに至り、今回の企画となりました。どうかご理解いただき、最後までお付き合いをいただければと思います。

さて、我々が営む自整業、また自動車整備業界はこれまで“良き時代”を過ごしてきましたが、この先は決して楽観視できない環境になることが予測されています。これは会社の規模や実績に関わらず、皆が直面するものです。

「だったら、どうしていけば良いのか」— 決して場当たりのものではなく、未来を見据えて今やるべきことを考えたい。そんな思いで我々若手メンバーは議論を重ねてきました。率直に言えば「この先、どうやって生きていくのか」とのテーマですが、単なる現状維持ではなく、「せっかくなら“大いなる目標”を持って進んでいくべきではないか」との思いから、今回のテーマに至ったことをまずご理解いただきたいところです。





森脇:本日はこのような場を頂戴し、心から感謝申し上げます。本日を迎えるにあたり、登壇者また若手を中心として、何度も議論を重ねてまいりました。その中で、「これは絶対に重視すべき点だ」「この問題はうちの会社でも抱えている」など、いくつか共通点が見えてきました。それならば、会場の皆様も巻き込む形で議論をした方が良いのではないかと。そんな考えから、パネルディスカッションのサブタイトルに「勝ち抜くための3つの条件」と掲げました。まずは、その一つ目です。「地区会」について考えていきたいと思えます。

馬場:まずは、皆様の考えをお聞きしたいと思えます。お手元にある青と赤のクリアファイルを使って、どちらかの回答を選んで挙げていただく形です。それでは、最初の質問から。

「自営業にとって、地区会は必要でしょうか?」ということで、青が「必要」、赤が「不要」、一斉にお願いします。

(会場ではほとんどが青を挙げる。赤はほぼ見当たらない)はい、皆様ご協力ありがとうございます。予想では、もう少し赤が挙がるかと思いましたが、皆様の意見としてはほぼ全員が「必要」となりました。

それでは代表の方に意見を伺います。今日は周辺の地区会からもご参加いただきました。羽曳野藤井寺地区会の藤田様、お願い致します。

藤田:地区会が必要とされる最大の理由は「横士の連携」です。整備も新車・中古車の販売も、軒一軒ではどうしようもない。でも、地区会として取り組めばできることもあるんです。

馬場:実は私も、手に負えないような仕事を受け、八尾柏原地区会の“技術のアニキ”的存在。松本さんに聞いています。松本さんとは長い付き合いですが、いつも「直せない車なんてなのでは?」と思うくらい、頼りがいがあります。

松本:いや、私だって聞くことはありますよ。まず資料を読んだり、スキャンツールやテスターでデータや状態を把握したりして、自分なりに原因を探ります。それでもわからないときは、地区会や仲間と相談することもある。それでも不明点があれば、ディーラーへ問い合わせます。

馬場:かつては当社も販売等でディーラーと取引があったので、気軽に問い合わせができました。しかし今は、それほどやり取りもないので、なかなか聞きづらいところもあります。だから、何とか自分で解決できるように踏ん張っている訳ですが。

馬場:問い合わせを受けたディーラーは、どんな対応をしますか。仲間うちでは、「反応が厳しい」「手にあしらわれた」といった話も聞いたことがあります。松本:対応する相手にもよるんじゃないですかね。例えば、電話を受けたのがフロント担当だと、返答できないでしょう。

馬場:また、ディーラーも言い分があるようです。普段から付き合いがある場合を除いては、電話をかけてきた相手が車体の構造や装備まで知っているかがわからないので、解決策だけ話せばいいのか、どう答えていいかわからないという話を聞いています。

馬場:ディーラーへの上手な尋ね方って、あるんでしょうか。

松本:こちら側が基本的知識を頭に入れ、データや状態をきちんと把握してから問い合わせるべきでしょう。ディーラーのサービス担当者も、データを明示して話せば客観的な意見も聞けます。



馬場:そのためにもスキャンツールやテスターが必要になりますが、八尾柏原地区会でも会員に貸し出せるよう用意しているんですね。

松本:そうですね、さまざまなメーカー・車種に対応できるよう複数台揃えています。いずれも(一社)大阪府自動車整備振興会(以下、振興会)の助成をいただいて購入しました。それぞれは1台あたりが数十万円するような高価な機器ばかりですが、助成を受け、さらに地区会で共同利用できるよう購入すれば負担も少なく済みます。本当にありがたいですね。

馬場:お客様がどんな車に乗っていても、整備士としては「うちで直せます」と胸を張って言い切りたいもの。そうした点で、今や必需品となったスキャンツールが地区会にあるのはありがたい。もっと多くの人に使ってもらいたいですね。あと、羽曳野藤井寺地区会の田中様にも来場いただいているので、意見を聞いてみましょう。

田中：率直に申し上げますと、うちの地区会よりも活発な活動されています。本日の式典にしても、運営スタッフの皆様が色鮮やかなシャツを身につけ、団結して取り組んでいることは一目瞭然です。こうした一つ一つのことを、見習うべき点がたくさんあるんです。

逆に質問させて欲しいのですが、地区会で企画を立てて運営するコツ、また集客のコツがあれば、ご教授ください。

森脇：私は地区会で、いわゆる“親睦担当”をしています。だから、ということもありますが、イベントの中身だけでなく、会員企業の皆様に興味を持っていただかなければなりません。そのため、周囲の皆様からできる限り話を聞き、常に「何ができるか」を考えています。また地区会の役員も、集まる機会がある度に話し合いをしています。

馬場：辻副会長は、いかがでしょうか。



辻：私が副会長の立場ということもあるでしょうが、他の地区会からは「八尾柏原地区会は、よくそこまで事業ができるなあ」と、ありがたい言葉

をいただいています。自分で言うことではなのですが、一つ挙げるならば「本気で企画し、営んでいる」ということだけは言い切れます。気でやると、同じように本気で取り組む仲間できます。そして、その仲間は力強い存在になるんですね。そうして人が集まるようになる。さらに新しいものを生み出す原動力にもなる。ここまでたどり着けば、単に「徒労感だけ残る」ということはなくなります。

田中さんは、人を惹きつける魅力をお持ちです。そこを生かせば、きっと周囲の皆様も力になってくれると思いますよ。

馬場：「田中さん、本気出せよ!」ということで、願います。(大笑い)

ここまでで、地区会についての必要性や意は皆様ご理解いただけたと思います。その上話題を変えますが、先日地区会で行ったアンケートでは、我々の上部団体である振興会の役割について、疑問の声が寄せられました。これについては、勝田専務から一言いただきたい思います。

勝田：振興会の役割については、定款の中に記されています。端的に言うと、それぞれの会員企業様が、事業を行う上で必要な設備の改善、専門知識あるいは技術の向上に寄与する、ということが一つです。

そしてもう一つは、自整業を安定的かつ適正に運営していただくということがあります。残念ながら前年も、整備業者の不適切な行いで処分が下ったという事案がありました。こうした事

にらないよう、適正な運営をやっていただくための指導をするのも振興会の役割です。また会員が相互に交流し、連携を緊密にしていくこともあります。

また、自動車整備技能登録試験など次代の整備士の養成、自動車ユーザー様への点検整備キャンペーンの展開などがあります。総じて「会員企業様のための支援」を行うのが振興会の役割と考えるでしょう。

馬場：失礼をお許しいただきたいのですが、若手からは「お役所的な対応をする」「もっと会員企業側の側に立って取り組んで欲しい」との声が挙がっています。会場の皆様にも伺います。「振興会には役所的なイメージがありますか？」というところで、青は「ある」、赤は「ない」でお手元のリアファイルを挙げてください。

会場では6割が青、4割が赤、両方挙げる方もありがとうございました。

券田：振興会は、会員企業様からの申請書類を行政に届ける窓口機能もあるため、そういったイメージをお持ちなのかも知れません。申請書類の書き方をアドバイスをしたり、考え方を説明することも多くありますので。

ただ、振興会には非常に人懐っこく接する職員もたくさんいます。姿では見せない職員であっても、一人ひとりが「少しでも会員企業様に喜んでもらおう」と思って仕事をしていることだけは、この場を借りてお伝えしたいと思うのです。もちろん、今日伺った意見は真摯に受け止めていく所存であります。

もう一点、振興会として考えていることと、会員

企業様が考えていることに差が生じてしまっているのかなとも思い、危惧しています。私としては常々、職員には「これまで通りのことを、ただ完全にやっているだけではダメだ」と言っています。それでも、毎日のようにお客様と接している会員企業様と比べれば、早いスピードで社会が変化している事に気づくのが遅れ、追いついていないのかも知れません。私たちとしても情報感度を高めながら、新しい展開で会員企業様に喜んでいただけるよう努力していきたいです。

◆キーワード2:自動車販売について

馬場：つづいてのキーワードは、「自動車販売」を取り上げます。

自整業にとって自動車販売は、いまや利益面また顧客確保のためには欠かせない事業となっています。本日は大阪府自動車販売事業協同組合(以下、販売協同組合)の京極理事長にご臨席を賜りましたので、まずは販売協同組合が設立された経緯、そして背景にある社会の状況をお伺いします。

京極：私は昭和22年に、自動車業界へ飛び込みました。

当時、大阪のタクシーはほぼ全てがシボレーで、国産車は1台も見なかったんですね。それが昭和30年代になると、国産車がどんどん売り出されて、街で見かけるようになりました。最高級車といえばセドリックやクラウンで、1台あたりの価格は100万円を少し切る程度。

私が車を売ると、手元には3万円の紹介料が入ってきました。ところがこの紹介料は、10年経っても、20年経っても一向に上がることはない。「このままじゃダメだ。販売マージンの制度自体を変えなければ」—そんな思いから、振興会の理事に立候補しました。その後、独占禁止法に抵触することがないよう、振興会の下部組織として販売協同組合を結成したんです。

販売協同組合は当初、4つの地区会で結成しました。しかし、これでは協力するディーラーにメリットが少なくなることから、他の地区会にも呼びかけて拡大を図っていきました。将来的には大阪府下49地区会の半数、25地区会の加入を目指しています。

馬場：販売協同組合は「複数メーカーの車種が取り扱える」点をメリットに挙げる方が多いと聞いていますが、いかがですか。



京極：多数の国産、海外メーカーと契約が成立しています。交渉時は非常に和やかなムードですから、そもそも自整業とはスタンスが違う点もご理解いただいているようです。

自整業の方は、たまに「業販で、ディーラーの代わりにセールスしている」というスタンスを

お持ちの方がいます。でも、果たしてそう言われるでしょうか。販売する車に関する情報は自整業の私たちが持ち得ていないことで、ディーラーの手をかえって煩わせているのではないかと、思うのです。だから販売協同組合では卸値で仕入れを行い、仕切販売をしました。顧客への説明から取引完了に至る作業まで一切をディーラーの手を煩わせることなく自分たちでやるようにしたんです。その上で、価格交渉をしました。

例えば「年収400万円を稼ぐセールスマンがいたとして、1年間で50台を販売したと考えれば、1台あたりの稼ぎは8万円になる。我々としてもディーラーの手を煩わせないので、それくらいは頂戴したい」と。そうして交渉を重ね、現在のような条件となっています。

馬場：それでは、会場の皆様に質問です。「販売協同組合を知っていますか？」そして「(販売協同組合に所属の方で)所属したことで利益は上がりましたか？」という2つです。青は「はい」、赤は「いいえ」。ご回答をお願いします。(一つ目の質問は8~9割が青。二つ目の質問は青の方のみが回答し、半数程度が青)

馬場：本日まで参加の方の多くは、今年6月に開催した「合同勉強会」にもお越しいただいていると思います。この時も販売協同組合を取り上げましたが、場内からは「自社の利益につながった」との声が聞かれました。

もちろん組合への加入だけでなく、自動車を販売してこそメリットが享受できるものと思いますが。

極：メリットという点でいえば、ディーラー側にメリットがないとビジネスは成立しません。そのメリットとは、数量です。我々としては1つのメーカーまたディーラーで年間300台を達成してこそ、じめてディーラーに「販売協同組合と付き合い良かった」と言っていたらと思うんです。これも加入企業を増やしながらか、実現させていきたいですね。

場：まさしく「小さな力が結束すれば、大きな力になる」ということです。理解の輪が広がって、加する企業が増えていくことを私も念願し、一助となる行動を起こしていきたいと思ひます。

キーワード3：女性の活躍

場：3つ目としては「人材」を取り上げます。武田玄の有名な言葉に「人は石垣、人は城」とありますが、どこまでいっても事業というものは人に尽きと言えます。自営業も多くは家内経営か、身内のうな感覚に近い従業員とともに仕事をする方が大半だと思います。だから、業界としても体質が変らない。それを一概に否定することは避けず、気になるのは「業界内で活躍する女性が少ない」ということ。いかなる事業でも適材適所に人材を登用するべきで、接客や営業、整備士としても女性が活躍できるようにしていくことが大事だと私は考えています。

森脇：うちの会社は、馬場さんが言うような家内経営です。経理や保険の手続といった事務作業は、妻にお願いしています。男女の違いを意識してと

いうことではなくて、本当に手が足りなくて困っている事務作業をやってもらっている形ですね。ただ、仕事の中身が多少違っていても、知っておいた方がいい情報があるでしょう。また、我々男性にはわからないことも多い。会社には足りない部分、気づかなかつた事も、女性ならではの視点で見つけていただけるかも知れません。そういった点で、地区内でも女性会を立ち上げるべきだと思ひています。

京極：私は以前、自動車販売店をしていた時に営業を女性に任せました。最初は利益が上げられなくてダメかなとも思ひましたが、給与を歩合制にしたところ、これまで以上に誠意をもってお客様と関わるようになり、きちんと利益が上がるように成長したのです。大事なものは採用する人を選ぶことではなく、人を育てることですね。

勝田：女性に活躍していただくことは、振興会も、また私個人としても非常に重要だと考えています。女性が自身の思う通りに、いきいきと働いていただきたいというのが第一ですが、業界として「人材確保」の点からも、女性の存在は不可欠なのです。



これまでは若手の整備士が一定数おり、待遇や職場環境を整えて動けば、人材を確保することができました。しかし、これからの時代は少子高齢化が加速し、若手の整備士が少なくなります。じゃあ、外国人労働者をとという考えもできますが、言語や文化の違いから、一緒に働くというのはそう簡単ではありません。そんな中で、もし女性で自整業をやりたいという方が増えるのなら、そのために努力し取り組みたいと思います。

働きやすい環境を整備する。もちろん、これは重要です。会社ごとにはできることは、やっていただけだと思います。しかし、業界として保育所をつくといいといった大きな動きは、やはり実現が難しいんですね。そうなれば、こうした声も振興会としてまとめ、国に声を届けるといったことも必要になると考えています。

馬場：今日は会場にも女性の参加者がいらっしやいます。中原さんの奥様、一言だけいただけますでしょうか。



中原：私は主に経理を担当しています。ただ、それだけでは会社が回らないので、合間に保険関係の手続き、フロント業務、販売の仕事もしています。どうやってもできないのは、整備

や板金の仕事くらいでしょうか。

やる気さえあれば、ほぼ全般的に何でもできるようになりますね。あと、先ほど森脇さんが言われた「女性会」というのは、あつたらいいなと思います。お客様を見れば、ずいぶん女性が増えました。なのに、お店では対応してくれる女性がいなければ、利用しづらいと思うのです。女性の視点も入れていただいて、お店の雰囲気や働く環境変えていく。そのためにも、女性同士が業界ことを考える場が必要だと思うんですね。

馬場：もうお一方、経営者の立場からの話として、柏原さんお願いします。

柏原：2014年あたりから、「人材が足りない」という感覚があります。最初は整備士でしたが最近では営業マンを含めてあらゆる人材の確保しづらい状況になってきました。

さらには、経営者も人材不足です。大阪自動車青年会議所（以下、大自青）としても、事業の継ぎに悩む方が多いため、勉強会などを開催し対応しています。若き経営者は、少し年上の世代か、同世代から学ぶことを求めますが、こうした点で地区会のようなつながりが大事です。さほどから話題に上っている女性の雇用についても、職場の環境を見直したという話を経営者同士でもよく聞いています。「更衣室はこうやって作るべきだ」「トイレはこうしているよ」と細かい部分の話になりますが、こうしたことも気づけないことが多いので役立ちます。何より工夫することが重要ですね。

場：自動車業界として大きく見ると、メーカー販売店での女性の活躍が目立ちます。また、部品メーカーでも女性を採用する動きが活発です。対して自整業、とくに整備士のが圧倒的に少ないということは、おそらく皆も周りを見渡せばおわかりだと思います。この現状を変えるには、イメージを一新する事です。活躍する女性を増やし、社会でもコースアップされるように皆で支えるくらいの概が必要です。その第一歩として、女性による、女性が活躍するための議論の場、また行動できる集団として「女性会」が発足されること心から望みます。

番外編：ヘッドライト問題について

場：最後にもう一つだけ取り上げたいことがあります。それは最近、我々の間で話題になっている「ヘッドライト問題」です。

<用語解説>

ヘッドライト問題＝国土交通省が2015年6月5日付で、前照灯の検査基準変更を通知（国自整第54号）、1998年10月以降の製作車は、従来の「走行用前照灯」での検査から「すれ違い用前照灯」での検査を求めた。

しかし、新たな検査基準が適用される同年の9月1日当日以降、「新基準で車検が通らない」事案が多発し、検査場が一時混乱。このため新基準実施後から2週間を経た同月14日には、「測定1回目で不合格の場合は、計測困難車種とみなし従来の走行用前照灯で検査する」旨の通知が出て、混乱は収束を迎えた。

谷野：（すいませんと挙手）新基準のスタートにあわせ、我々も地区会の研修も受けながら、対応する努力をしました。でも、9月1日以降は検査場が大混乱で、検査を受けるためには長蛇の列、昼頃に検査場へ行っても、帰ってくるのは夕方6時という状態でした。

さらにおかしいと思ったのは、同じ検査場でもコースで合否が変わること。たとえば1コースに入って不合格でも、検査官から2コースに入るよう促され、再度検査をすると合格ということもあったんです。これは検査機器の不具合かも知れませんが、そんな状態で基準を変えるのはどうかなと思いました。

そもそも、14日に出た通知では「検査1回目で不合格なら測定困難車種とみなし従来の走行用前照灯で検査する」とあるが、それなら従来通りで良いと思うんです。

浅井：（よろしいですかと挙手）皆様ご存じですが、ヘッドライトは上向き（走行用前照灯）が基本で、すれ違う時に下へ向けるから、下向きをすれ違い用前照灯と言うんですよね。だからヘッドライトは上向きで測ってきた。だから今になって下向きで測ること自体に矛盾を感じます。それを検査官に言ったところで、わかってもらえないんですがね。

田中：車種によっては、走行用とすれ違い用がまったく別物になっているヘッドライトもあります。また、実際は道路を走る際はほとんどが下向き前照灯なので、下向きで走るのが正常だと僕も思いますね。

勝田:先ほどご発言いただきましたが、本来は上向き、ハイビームでの走行が通常です。現にバスやタクシー、トラック業界では「通常は上向きで走りなさい、そうすれば事故は少なくなる。ただし、すれ違うときは下向きにしよう」としています。

ただ、とくに大阪などの都市部では、対向車や歩行者等のために下向き、ロービームで走りつづけることが多いのが実状。だから、実状に即したとも考えられるだろう。「下向きで40メートル先の障害物を確認できること」との規定もありますし。

馬場:少し根本的な話をします。我々のような自整業者は、全国に約40万人、約9万2000の事業所が存在するといわれます。そこで従事する一人ひとりが、保安基準なり安全基準をもとに、ドライバーと社会全体の安全を守る仕事をさせていただいているんですよ。だから、法律も行政も批判するような立場にないことも十分理解しています。

ただ、今回の問題にしても、これまで皆がレンズを覗いて、反射板までバラしながら修理して安全を守ってきたのに、たった一つの法律変更で基準が変わってしまう。これまでの努力はなんだったんだとなります。100万円を超えるようなヘッドライトテスターを購入するなんて、小さな業者では到底できません。そんな声を、国に届けることすら我々にはできないのでしょうか。

勝田:今回の問題は、振興会としても国土交通省へ要望等の形で出しています。

さらに、今回の新基準への変更に対しては、整業者の皆様が多くがどうするべきかを私たちも、関わる方々も一生懸命に考えていました。一つ懸念するのは、「当分の間」という言葉で、当分というのがいつまでかわかりません。また、持ち込み検査が上向き主体としても、すでに自整業者の中には「10年前から下向きで検査している」という指定工場も存在します。これも、ダブルスタンダードになってしまうと矛盾が生じるので、少し整理するように申しています。

馬場:行政は監督する立場にあるので、会社が勝手に意見するのは難しい。また、法律一つで自整業者たちが食べていけるかどうかが決まるような状態にあるんですね。ここで頼れるのは、振興会ですね。一生懸命に、真面目に働いてきた会社が、将来もきちんと生き残っていけるようにしていただきたいと思います。



◆総括：八尾柏原地区会を 「日本一の車屋集団」にする！

馬場:それでは最後に、パネラーの皆様からコメントをいただきたいと思います。

本：自動車整備士の本領は「お客様の自動車
を完全な状態に整備する」ことに尽
す。そして、自整業は今後自動車を売って
いく訳なので「売った自動車は、お客様が納
車するまで乗っていただけるよう整備する」
ことが重要ですね。自身もまだまだ力をつけ
ていく必要性を感じていますが、せっくな
ら地区会も巻き込んで、皆で技術向上に
努めてまいりたいと思います。

本日ご列席の賛助会員様、ディーラーや
関連のサービス業、また特定のメーカー・車
種に強い同業の方にもご協力をいただきな
がら、一緒に成長していきたいですね。

白原：大自青でも、皆が一段、二段とレベル
アップできるよう勉強会やセミナーなどを企
画しています。諸先輩方に比べて、若手経営
者は経験値が少ない。でも、皆でいろいろな
ことを共有しながら、勢いを持って取り組ん
でいきたいと考えています。

さて、今回はサブタイトルにあった「未来
を勝ち抜く」ということは、「お客様に選ばれ
る」ことが前提です。時代が変わり、お客様も
変化に対応されている中で、我々が昔と同じ
ことを継続しているだけでは発展などでき
ないでしょう。良い習慣を引継ぎながら、果
敢に新たな挑戦をしていきたいと思う。
また自動車業界だけに固執せず、異業種か
ら学ぶながら視野を広げていくことが
重要ではないでしょうか。

京極：自整業を含め、自動車業界は今後もま
だ十分にやっつけていけるとは思っています。



だが、危惧すべきはビジネスモデルの変化に
あると考えています。

製品にもよりますが、家電なんかは任意の保
険に入るだけで保証期間が延長となっています
よね。例えば1年→5年に延長となれば、3年目に
家電製品が故障しても、新品と変えてくれる。

これを自動車業界に当てはめると、お客様に
自動車を販売した店が任意の保険を用意し、初
回の車検が無料になるという形も考えられなく
はない。そうなれば、自整業も今以上に本腰を入
れて自動車を販売しなければならなくなるでしょ
う。我々が肝に銘じるべきは、「自整業は整備が
基本だが、その整備を生み出すのは販売」という
ことです。

勝田：最近よく考えることは、我々にとっての根幹
とは自動車整備だということです。いかなる事業
形態でもこれに尽きる訳です。2014年2月からは
、自動車検査証の備考欄に、車検時の車両の状
態を記載するようになりました（軽自動車は
2015年1月から）が、これも国が「車検の見える化
」を図ろうとする姿勢の表われといえます。

しかしながら、お客様の多くは車検後に検査
証を見る機会はありませんのが実際のところで

あり、我々がお客様に説明しなければ、どんなに細部まで車両の状態を見て備考欄に記載しようとも、気づかれないままとなってしまうんですね。小さなことかも知れないが、せっかくの機会をいかに活用するかが大事でありますから、どうか皆様にご活用いただきたいと思ひます。

また、人材については今後も引き続いて大きな課題となることは明白です。これについては互いに知恵を出し合いながら、対応していきたいと考えています。

そしてもう1点は、自動車自体の変化について。皆様は肌で感じているかも知れないが、今後はどのような自動車が開発されていくかは誰も予想できません。すでに法律では道路運送車両法の保安基準が緩和され、普通自動車の基準には適応しない自動車が公道をどんどん走る時代になっていきます。これら車両を敬遠するのではなく、メンテナンスをビジネスの好機と捉えてチャレンジする。そういった可能性も考えられるのかも知れませんね。ほか、新たに開発されていくであろう様々な自動車についても、業界としてつながりを持てるよう、我々も取り組んでまいりたいと思ひます。



森脇：皆様、長時間お付き合いをいただきまして誠にありがとうございました。

本日は「日本一の車屋集団になる!～未来を勝ち抜く3つの条件～」とのテーマでパネルディスカッションを行いました。これはまさしく「我が八尾柏原地区会こそが、日本一の車屋集団になっていく」との志であり、我々若手委員の想いからのものです。実行委員長を拝命してから今日までを振り返れば、自分の周囲にはいつも「仲間」の存在があり、何かあれば助けていただきました。これ以上に心強いことはないです。地区会の企画や運営に関する事だけでなく、経営や整備、販売など仕事の面でも様々に学ぶことが多かったと思ひます。得られた仲間は、私にとって最高の宝。この宝を大切にしながら、10年後の50周年、20年後の60周年へと大きく飛躍していきたいです。

馬場：会場の皆様、本日は長時間にわたってご参加いただき誠にありがとうございました。記念式典は華やかな演出をし、皆で労をねぎらうという趣旨も大事ではありますが、より価値的なものにしようと思ひ森脇実行委員長を中心に議論を重ね、パネルディスカッションの実施となりました。

今後も、地区会が従来から大事にしてきた「人間同士の温かな絆」はそのままに、より一層会員に役立つ、ためになる企画を推進し、一社一社の盤石な経営に貢献するものにしていただければと願う次第です。10年後の2025年に、本日で列席の皆様が元気で、今以上に発展されて再び集い合えることを楽しみにして、パネルディスカッションを締めくりたいと思ひます。

本日は誠にありがとうございました。

自動車用故障診断器(スキャンツール)

貸出事業について

電子制御により動作する部品を搭載した自動車が増加する昨今において、従来のような目視では判別できない故障を診断するツールとして、自動車用故障診断器(以下スキャンツール)の導入が進んでいます。しかしながら、導入に際しては各社における購入費用の負担が大きく、これによって最新技術の導入が遅れてしまう懸念が生じることから、八尾柏原地区会にて検討・協議を重ね、2007年に「スキャンツール貸出事業」をスタートしました。

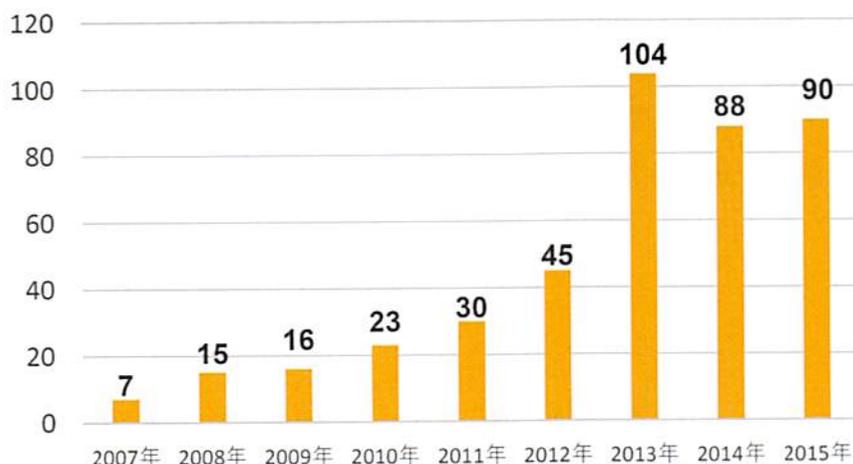
スキャンツールは、輸入車種向け、トラック向けを含めて、2016年3月現在で7種類9台を地区会にて購入し、会員各社への貸出を実施しています。また、スキャンツール使用のための講習会も定期的に行われ、技術面の習熟はもとより、会員相互の交流促進にも貢献できたと感じています。

今後も同事業を通じ、会員各社の技術力向上、また顧客対応力強化の後押しができるよう取組を進めてまいります。

◆スキャンツール所有機器一覧(2016年3月末現在)

G-Scan	日立製HDM-3000
VeDiS	TPM1000(2台)
1000BZ-TR(2台)	デンソーDST-i
AUTELマキシスプロ	

◆貸出台数の推移



展望ならびに所感 「創立50周年をめざして」



一般社団法人大阪府自動車整備振興会 八尾柏原地区会 ならびに 八尾柏原自動車整備協会は、いよいよ創立五十周年に向けて出発いたしました。私自身、次なる佳節への第一歩を踏み出す今この時に会長という大任を拝し、草創から諸先輩方が尽力いただいた歴史と責務に身が引き締まる想いで一杯です。これから歩む十年の道のりも、さまざまな感動や喜び、時には苦しいこともあると思いますが、会員企業様、また協賛企業様とともに力を合わせて、明るく未来を見つめながら進んで参りたいと思っております。

さて、先般の四十周年記念式典におきましては、パネルディスカッションの形で「日本一の車屋集団になる!」との決意を皆様と確認し合うことができました。これを形にし、少しでも前進させるために何ができるかを新役員にて話し合い、様々な取り組みを検討しているところです。現時点ではテーマとして具体的な取組の方向性を展望し、思い描いている事柄を所感としてここに記しますが、これをもって私自身また新役員一同が会員企業様のさらなる発展に向けて取り組んでいく決意とさせていただきます。

今後の取組として検討するテーマとして、

- ①次代を担う整備士の育成と技術力向上
- ②スキャンツール等貸出事業を活用した会員間の交流促進
- ③八尾・柏原地域の活性化と情報発信の強化

の3点を挙げ、新役員を中心にヒアリングと具体的な取組への検討を進めています。

①については、我々の本業である「整備」に力を注ぎ、地区会全体でさらにレベルアップを図って参りたいと考えています。具体的には、従来の技術研修会、また各種勉強会をより実状に即したタイムリーな内容で実施し、参加する整備士が正確な情報・知識を習得し、着実に技術力を向上できるような運営を目指します。

②については、当地区会・整備協会が平成19年から独自に行ってきた「スキャンツール貸出事業」を以降も順次最新の機種を取り揃えながら顧客ニーズに対応できる体制を維持し、定期的な講習会の開催により利用拡大を図ります。さらに、他の装置・機器類も「現場にあった方がいいが、購入費用が高額」というものを地区会・整備協会として貸出できるようにし、これらの管理や使用方法、ノウハウ等を共有し会員間の相互交流を促進する契機とできればと考えています。

③については、我々の地元である八尾・柏原地域にて、同じように活動する一般団体、行政、地元企業・商店等、これまで業界外で関わりがなかった皆様とも積極的にコラボレーションをしながら、地域活性化に尽力して参りたいと考えています。これによって、我々の存在と活動が自然な形で周知されるとともに、「お客様とともに地域を元気にする」一体感が信頼につながり、会員各社様が「地域に根差した信頼ある企業」として、さらにご活躍される契機にもなればと考えています。

我々が今直面している現況は、日本のみならず世界全体が過渡期を迎え、数年後さえ正確な予測が難しい局面となっています。しかしながら、我々の周りにはいつもお客様がおり、何でも話せる同業の仲間がいます。会員企業の皆様が、これまで40年にわたり築いてきた強い絆を生かしていただきながら、新たなステージで皆様が大いに活躍されますよう、新役員一同、全身全霊で取り組んで参る所存です。

どうか今後とも、変わらぬご支援を賜りますよう心よりお願い申し上げます。

平成二十八年 七月
辻 久仁浩

歴代会長・副会長

代	担当年	会長名	副会長名
初代会長	1975～76年	吉貝 真	内藤俊一・矢野恵造(駒治)・奥田清明
第2代会長	1977～78年	吉貝 真【留任】	内藤俊一・矢野恵贈(駒治)・奥田清明
第3代会長	1979～80年	矢野 恵造(駒治)	内藤俊一・奥田清明・増田利夫
第4代会長	1981～82年	吉貝 真【再任】	内藤俊一・奥田清明・増田利夫
第5代会長	1983～84年	奥田 清明	増田利夫・米田宏・渡辺照夫
第6代会長	1985～86年	増田 利夫	米田宏・渡辺照夫・安田為造
第7代会長	1987～88年	渡辺 照夫	米田宏・安田為造・西村吉信
第8代会長	1989～90年	西村 吉信	吉川達夫・米田宏・田中良憲・安田為造
第9代会長	1991～92年	西村 吉信【留任】	吉川達夫・米田宏・田中良憲・安田為造
第10代会長	1993年	西村 吉信【留任】	吉川達夫・米田宏・田中良憲・安田為造
第11代会長	1994～95年	吉川 達夫	安田為造・横地幸・辻野秀男
第12代会長	1996～97年	吉川 達夫【留任】	安田為造・横地幸・辻野秀男
第13代会長	1998～99年	吉川 達夫【留任】	安田為造・松本俊夫・斎藤肇
第14代会長	2000～01年	松本 俊夫	藤井恵治・横地幸・斎藤肇・辻野秀男
第15代会長	2002～03年	松本 俊夫【留任】	藤井恵治・横地幸・斎藤肇・辻野秀男
第16代会長	2004～05年	藤井 恵治	辻野秀男・杉本善男・辻久仁浩
第17代会長	2006～07年	藤井 恵治【留任】	杉本義男・辻久仁浩・羽柴善樹
第18代会長	2008～09年	馬場 敏美	杉本義男・辻久仁浩・羽柴善樹・森脇和信
第19代会長	2010～11年	馬場 敏美【留任】	杉本義男・辻久仁浩・羽柴善樹・森脇和信・田中明
第20代会長	2012～13年	馬場 敏美【留任】	杉本義男・辻久仁浩・羽柴善樹・森脇和信・田中明
第21代会長	2014～15年	馬場 敏美【留任】	杉本義男・辻久仁浩・羽柴善樹・森脇和信
第22代会長	2016年～	辻 久仁浩	羽柴善樹・森脇和信・松本徹

八尾柏原地区会・整備協会 四十周年記念誌

2016(平成28)年7月 発刊

発 行

一般社団法人大阪府自動車整備振興会
八尾柏原地区会・整備協会

編集・制作

シュウ＝ライターズ インク

©Yao Kashiwara Local Group 2016 Printed in Japan
記事・写真の無断引用・転載を禁じます。

