

同社は「おもてなし」カンに、地域ナンバーの心「笑顔の立合い」ワンの車検実績をあげ「対話車検」をスローする。スタッフは、アルと胸を張る。

フによる素早い作業と、ていねいな接客を心がけてきた結果だ」

速太郎本部がもつ組織力や充実した研修制度も心強い。全国134店舗（今年1月時

アフターマーケット協議会
オートアフターマー「クルマ屋さんを選ぶいいクルマアワード」

2022」を実施する。自動車の整備・販売・買い取りなどに携わるアフターマーケット

進化する車体変化と作業技術 大切なパートナー選び

CAプランニング 小島代表に聞く SSリペアの課題・対策 ③

最近のユーザー動向と話す。钣金チェーンとして顕著なのは、やはりインターネットの影響だ。ユーザーが事前にホームページやSNSの情報を

最近では車体構造の変化と、対応する作業方法・技術の進化も顕著だ。外板パネルをみても普通鋼板から高張力鋼板、超高張力鋼板へと変化。「外板パネルは最近20年で、厚みが昭和車と比較して半分以下にまでなった

業技術も、钣金パテの進化や、カーディーラー系工場を中心に水性塗料の普及、自動調色機など設備機器面の進化が年々続いた。钣金パテは2000年代に入り歯科医療をヒントにしたUVパテや、近年ではLEDパテも普及。「技術進化で作業者の育成は標準化し、作業品質も安定している（小島氏）」。

SSが钣金事業に新規参入する／事業継続するに今後どのような注意意識が必要だろうか。小島氏が指南するのは①長



事故修理の難易度は高まる

と異なる、钣金はターゲットが明確でない点に注意。ユーザーに安心を与える情報発信が大切な

度も高まっている。車体変化に対応する作

期計画で取り組む②作業場をコントロールできる人材③ブランドパートナーをつける③の3点。パ

プリチアムは栃木、彦根、防府、鳥栖の乗用車タイヤ工場4カ所について、乗用車用プレミアムタイヤの

BS

プレミアム

国内タイヤ4工場

アンケート項目は、

（一）販売、新車・中古車販売、ロードサー

ビス、SS、カーディ

テイリング、保険など

に従事している人。

アンケート項目は、

（一）販売、新車・中古車販売、ロードサー

ビス、SS、カーディ

テイリング、保険など

に従事している人。

アンケート項目は、

（一）販売、新車・中古車販売、ロードサー

ビス、SS、カーディ

テイリング、保険など

に従事している人。

アンケート項目は、

（一）販売、新車・中古車販売、ロードサー

ビス、SS、カーディ

テイリング、保険など

に従事している人。

アンケート項目は、

（一）販売、新車・中古車販売、ロードサー

ビス、SS、カーディ

テイリング、保険など

に従事している人。

アンケート項目は、

（一）販売、新車・中古車販売、ロードサー

ビス、SS、カーディ

テイリング、保険など

に従事している人。