

前年比

11107・2%、東 北1104・2%、大 阪第21101・9% など。旧マーク別 は、旧JX系列が11 0万3121本で99・ 7%、旧TG系列が19 万2535本で98・4 %となった。全国エン D(1000台/月末	「いつでもいつもの カーメンテナンス2021」 タイヤ部門では、A (300台/月以上) B(2000~3000台 /月末満) C(1000 ~2000台/月末満) D(1000台/月末	ンク上位は次の通り で、表記は▽SS名 (旧系列) ▮販売本数 (クラス順位)。 ▽北海道エネルギー チャレンジ三輪(J X) ▮3476本(B 1位) ▮太陽鋳油Dr ・Drive 築館イン
---	--	--

ンター吉良(JX) ▮ 2292本(A2位) ▽カメイDr・Drive (宮古バイパス(J X) ▮2223本(A 3位) ▽吉良オイルセンタ 1岡崎上和田(JX) ▮2190本(D2	2153本(A4位) ▽西日本宇佐美羽島イ ンター(JX) ▮21 29本(A5位) ▮太 陽鋳油Dr・Drive e前沢インター(J X) ▮2095本(A 6位) ▽国際油化オプリス
--	---

【大阪】CAL研究 会は「CAL研究会」 (勉強会)を18、19日 に開催。当初、大阪市 内での開催を予定して いたが、新型コロナウイルス の感染リスクを「CALの再出発に向 けて」と題し講演。「時 代	【大阪】CAL研究 会は「CAL研究会」 (勉強会)を18、19日 に開催。当初、大阪市 内での開催を予定して いたが、新型コロナウイルス の感染リスクを「CALの再出発に向 けて」と題し講演。「時 代
---	---

リペア需要は今後も拡大

収益4本柱の一つに位置づけ すべてにがる軽鋳金リペア

CAフランニング小島代表に聞く SSリペアの課題・対策④

鋳金市場の全体傾向として車体構造変化と作業技術の進化などに言及して

で軽鋳金リペアに分がた。SSは自社工場への宝庫だ。「軽鋳金リペアはすべてにつながらず、と、外注パートナーを選ぶことで収益化までの期間を短くするのがコツ」と小島氏はアドバイスする。SSの現状にに応じて三つのパターンで対策を

「収益のサイクルをつくる4本柱として車検、車販、レンタカー、リペアを位置づけること」と強調。車検客に対する提案は「まず今後の市場予想として、鋳金市場は軽鋳金リペア中心に増加が続くはず。需要面

の宝庫だ。「軽鋳金リペアはすべてにつながらず、と、外注パートナーを選ぶことで収益化までの期間を短くするのがコツ」と小島氏はアドバイスする。SSの現状にに応じて三つのパターンで対策を

の宝庫だ。「軽鋳金リペアはすべてにつながらず、と、外注パートナーを選ぶことで収益化までの期間を短くするのがコツ」と小島氏はアドバイスする。SSの現状にに応じて三つのパターンで対策を



準備にもなる。

③すでに軽鋳金から重鋳金まで対応できる体制がある。地域の集中工場化を目指す。設備投資と人材育成が必要だが、顧客層をしっかりと拡大していくことが必要。

小島氏は「SDGsが重要な時代に交換ではなく修理する、リサイクル部品を活用する」などリペアの追い風といえる。安全運転支援装置が普及して運転技術は逆に低下しているなど、リペアが減らない理由は数多くある。

層のさらなる獲得拡大を目指すには、高回転・高収狙う。技術の進歩で作業者育成がしやすくなってきている現状を踏まえ、積極的に鋳金塗装技術を習得を怠らないことが大切だ」と述べる。(おわり)

②すでに軽鋳金リペアを展開しているリペア