

# FUKUDA オイル管理サービス展開

## IoTで ローリーで補充 残量把握

自動車エンジンオイル販売のFUKUDA(福田喜之社長、京都市山科区)は、IoT(モノのインターネット)を活用したオイル管理システムを来年4月から展開する。オイルタンクの残量を検知するセンサーと通信端末で顧客のオイル残量を把握し、一定量を下回った場合はローリーで補充する。新車ディーラーや整備工場での導入を見込むほか、同業他社へのシステム販売や用途拡大も目指す。

同社は「IBCコンテナ」という容量1千リットルの汎用品を使ってオイルを量り売りする「IBCローリーサービス」を手がける。客先に設置した保管用タンクにオイルを供給するもので、大量輸送によるスケールメリットや、ドラム缶などの容器を廃棄する手間が省けることが特徴だ。現在、タンク内に組み込んだ残量センサーとSIMカード

ドを内蔵した通信端末を用い、タンク内のオイル残量が設定値を下回ると自動的に同社のサーバーに通知するシステムを試験運用中。結果をもとにタンクの外側に装着する非接触型の赤外線センサーや防水型の通信端末などシステムを改良し、来年4月から発売する。SIMカードの月額使用料もできるだけ抑える考えだ。

まずは、系列ディーラーへの導入を想定する自動車メーカーや、整備工場と取引する地域部品商などに売り込む。自社だけでなく、営業地域が重ならない同業他社にもシステムを販売する。将来的にはエンジンオイル以外の液体にも応用していく考えだ。



「IBCローリーサービス」に用いる車両

「私はメカニックなのですが、接客が苦手です。そもそもフロントスタッフがいるのに私が接客をする必要はあるのでしょうか？」  
関東地方の新車ディーラーで整備士として勤務する平野優太さんは、今年入社5年目の中堅社員です。最近では後輩も増え、指導する立場になってきました。幼いころからクルマ好きで、仕事にも熱心なため、同僚からも色々と質問されることが多いと言います。本人も「整備のことなら誰にも負けない」と自負していますが、平野さんにも唯一苦手なことがあると言います。接客です。最近、会社の方針が変わり、メカニックが接客する機会が増えたとい



「私にはメカニックなのですが、接客が苦手です。そもそもフロントスタッフがいるのに私が接客をする必要はあるのでしょうか？」  
「お客様からの「がとう」が嬉

# アップ プレ 国内外で自社工場網拡充 ASEANで事業視野に



自動車のワランティ(保証)事業を手がけるプレミアグループは、自社整備工場「FIX MAN(フィックスマン)」を国内外で増やす。国内では現在、札幌工場だけだが、今後3〜5年間で10拠点まで拡大する。一方、海外では10月25日にタイで4拠点目を開設した。今後は東南アジア諸国連合(ASEAN)地域でのワランティ事業

展開も視野に入れ、整備網を築いていく考えだ。タイで第4号店となる「BEARING(ベアリング)店」をオープンした。写真。新工場は、首都バンコクに近く、敷地面積は約300平方メートル。8台分の作業スペースを確保した。同グループのイスタンブール・プレミアムサービス(中谷敏之社長、バンコク)が管理し、日本人整備士1人

と現地採用のタイ人スタッフ4人で運営する。同社は今年6月に第2号店、9月に第3号店となる工場を相次いで開設しており、年内にもタイ国内で本格的にワランティ事業を始める。来年度にはインドネシアでの事業展開も検討しており、整備体制づくりを進める計画だ。

また、国内では初となるフィックスマンの国内工場を札幌市内に開設した。16年に買収した地元の板金工場を拡張移転して運営する。今後3〜5年間でタイに全国の主要都市で10拠点程度を開設する計画を持ち、M&A(企業合併・買収)も視野に入れる。

人材育成も急ぐ。札幌工場ではタイから外国人実習生を2人受け入れた。本人の希望に沿って整備板金の技術を習得させ、帰国後はタイのフィックスマンに就職できるようにする。

子会社PLSが個人向けリース開始  
プレミアグループの子会社でリース事業を行うPLS(齊藤邦雄社長、東京都港区)は個人向けリース事業を始めた。申し込みや納車はPLS加盟店が行い、保証委託はクレジットを取り扱うプレ

「私にはメカニックなのですが、接客が苦手です。そもそもフロントスタッフがいるのに私が接客をする必要はあるのでしょうか？」  
「お客様からの「がとう」が嬉

「私にはメカニックなのですが、接客が苦手です。そもそもフロントスタッフがいるのに私が接客をする必要はあるのでしょうか？」  
「お客様からの「がとう」が嬉

「私にはメカニックなのですが、接客が苦手です。そもそもフロントスタッフがいるのに私が接客をする必要はあるのでしょうか？」  
「お客様からの「がとう」が嬉

# 輝けメカニック

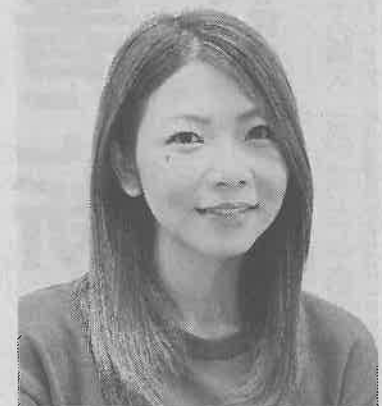
## 整備工場の人づくり

(99)

整備士に憧れる人が一人でも増えてほしいディーラーで整備士として働いた経験を生かして、現在「メカニックアイドル」として全国を飛び回って活動しているゆきさん。今年度の「自動車点検整備推進運動」では、10〜30代の意識向上を狙い、全国各地にキャンペーンカーを出向して啓発活動を行った。メカニック活動について話を聞いた。

## メカニックアイドル

### ゆきさん



「女性整備士は男性が当たり前の作業が一人でできるだけでも『すごいね』と褒められることが多い。最初の頃はそれが嫌で『同等に扱ってほしい』と感じていたが、いつしかそれを逆手に取って『数少ない女性整備士』などに向いて舞台で話す機会が多い。またSNS(交流サイト)などを通じて愛車や整備の面白さを発信している。今後は、ただ話すだけではなく、ピット作業の風景を直接見てもらう機会を増や

「女性整備士は男性が当たり前の作業が一人でできるだけでも『すごいね』と褒められることが多い。最初の頃はそれが嫌で『同等に扱ってほしい』と感じていたが、いつしかそれを逆手に取って『数少ない女性整備士』などに向いて舞台で話す機会が多い。またSNS(交流サイト)などを通じて愛車や整備の面白さを発信している。今後は、ただ話すだけではなく、ピット作業の風景を直接見てもらう機会を増や

## 「負のイメージ」払拭へ

「整備士は怖い人だ」というイメージを払拭し、女性整備士の魅力をアピールする。メカニックアイドルゆきさんが、全国各地にキャンペーンカーを出向して啓発活動を行った。メカニック活動について話を聞いた。

「整備士は怖い人だ」というイメージを払拭し、女性整備士の魅力をアピールする。メカニックアイドルゆきさんが、全国各地にキャンペーンカーを出向して啓発活動を行った。メカニック活動について話を聞いた。

## 自動車整備

# 全国走り整備士の魅力アピール

「整備士は怖い人だ」というイメージを払拭し、女性整備士の魅力をアピールする。メカニックアイドルゆきさんが、全国各地にキャンペーンカーを出向して啓発活動を行った。メカニック活動について話を聞いた。

「整備士は怖い人だ」というイメージを払拭し、女性整備士の魅力をアピールする。メカニックアイドルゆきさんが、全国各地にキャンペーンカーを出向して啓発活動を行った。メカニック活動について話を聞いた。

中古車仕入 業販ツールの決定版  
AS'NET  
エーエス・ネット®