

# Clear25 車検 次世代車検システム・クリアー25車検 特集

## お客様に感動を与える車検システム

### 見える・魅せる・聞こえる整備

アルビコ自工(稲田剛彦社長、長野県松本市)が考案し、特許を取得した次世代型車検システム「クリアー25」の導入企業が増加している。車検を3つの工程に分けて検査を行う類のない独自の車検システム。検査員、アドバイザー、メカニックの3人が車検に必要な乗用車105項目(貨物車119項目)の分解点検査を25分間で実施する。クリアー車検は理念として「見える整備、魅せる整備、聞こえる整備」を掲げており、お客様目線の車検システム。消費者から高い支持を集める車検台数や顧客件数の拡大につながっている。また同時に「効率性、透明化、経営情報の見える化」も図り経営の安定化に有益な仕組みとして注目されている。

### 車検台数や顧客件数拡大に

このシステムは、2001年4月にサービスを提供を開始。07年6月整備業初の特許第3977055号(特許第3977055号)を取得。さらには昨年7月に市場規模、敷地・設備などに応じたシステム「クリアー25」の特許第397257号でも特許を取得した車検システムである。他社では真似できない強みを持つ。3工程の場合、1日最大45台の車検が可能である。

このクリアー25車検システムは整備業のほか、ガソリンスタンド、中古車販売店、カーディーラー、用品量販店や養殖、企業の規模を問わず導入が可能である。

FC方式は取らず  
また、フランチャイズ(F)方式を取らず、車検システムやノウハウを使用する形にすることで「地域ナンバーワン」という同一システムを導入している(稲田剛彦社長)という考えから、ノウハウをすべて譲ることで導入店舗の台数、収益の拡大に結びつける。折込みチラシなどの販促ツールは導入工場にのみ提供し、国内だけでなく、海外にも導入している。国内だけでなく、東アジアなど海外でも多店舗展開をすすめる企業も存在する。国内だけでなく、東アジアなど海外でも多店舗展開をすすめる企業も存在する。国内だけでなく、東アジアなど海外でも多店舗展開をすすめる企業も存在する。

### 経営の安定化に有益な仕組み



3ステーションシステム (特許第3977055号) 1日最大45台の車検が可能な車両検査システムだ



2ステーションシステム (特許第5567257号) 市場規模や建物、社員数などに対応するコンパクトサイズのシステム

### ブランドとは「安心・信頼」

車検を「もつ」とあなたの身近に「を」アーム、お客様目線に合わせて「見える車検、魅せる整備、聞こえる整備」を提供したい。その思いからクリアー25車検を開発し、エンドユーザーに「クリアー25車検」により良いものを提案し、納得していただけるサービスの提供に努めている。

車検を受けるのは義務とはいえ、エンドユーザーにとって嫌なものではない。「クリアー25車検」で良かったと感動し、気持ちよく家に帰って来たお客様を

アルビコ自工 霜田 剛彦社長



### 優れたシステムを広く訴求したい

は将来的にも大きく変わるものではないが、差別化を図る商品を持つという整備工場が強いことは違いない。

新車ディーラーでも短時間、立会い車検を導入している。ブランド品ではないが、良いものは値段が付いていく。ディーラーをはじめ他社に勝るべきは、ブランドで勝負しなければならない。現場に「安心」であり、場でありたい。

エンドユーザーに「クリアー車検は安全、安心、信頼」と知ってもらえるのが最も大事なことだ。

6月19日(21日)に東京ビッグサイトで開催されるオートショーのブースで、クリアー25車検のシステムを紹介する。われわれのシステムを多くの関係者に理解していただき、多くの企業に優れたシステムを広く訴求したい。クリアー25車検のシステムをより多くの企業に取り入れていただき、加盟とともに生き残る整備工場でありたい。

### クリアー25サポートアドバイザー



クリアー25車検により親しみを持っていたら、サポートアドバイザーを導入。若年層を意識したキャラクター設定により、幅広い顧客層に支持された。また、メカニックが顧客に直接説明しなければならぬため、従業員が接客に引き込まれ、工場の雰囲気も格段に明るくなった。

「(浜武社長)」

### 導入工場レポート

### 丸紅エネルギー (東京都千代田区)



丸紅エネルギー(竹下鉄路社長、東京都千代田区)がクリアー25車検を導入する。高知県四万十市にあるカーテック(四万十店)が経営するガソリンスタンド(給油所)や地元のカー用品店と隣接して、立地をいかした「相互送客」の流れ

### 激戦区で競合他社と差別化

を巧みに作っている。

導入したのはガソリンスタンドの建設と同時に2004年。クリアー25車検の場所は休業していた整備工場を活用した。「開業当初は近隣にディーラーが5件もある(落合一夫常務)状況であり、競合他社と差別化を図るために導入したのが同システムだ。

当初はレジャー車での車検引取りや、アフターサービスに注力。その後、車検の間に「カー用品」を売る。顧客が「カー用品」を買いに来る。現在年間2千台の車検台数を手掛けるようになった。当時の立ち上げを担った同社の西川義治氏は「このシステムは地域性はなく、お客様の要望にあった」と指摘する。

一年間有効給油所で使えるアプリ「カード」を導入。導入するにあたり、給油所設備の独自の強みを活かして、今後自動車アフターサービスの誘客につなげる考えだ。

### ダイワ整備機工・本社工場 (札幌市東区)



ダイワ整備機工(高橋啓社長、札幌市東区)がクリアー25車検を導入する。北海道札幌市、岩見沢市、北海道岩見沢市の3工場がクリアー25車検を展開する。大型車や重機の車検や、整備のほか、ユニックの架

### 台数よりもお客様に喜びを

装などを得意とする同社は約7年前、乗用車の個人客獲得を狙い、クリアー車検のシステムを取り入れた。

A型車の整備工場であった。導入当初を振り返ると、高橋社長は「出入口の近くに検査作業を行うステーションと待合スペースを設置し、来店店舗としてイメージチェンジを図った。ユーザーと直接対話する短時間、立会い車検を導入することで社員の仕事に対するモチベーションが向上。高橋社長は「お客様と社員がともに喜ぶことが」と効果を強調する。

本社工場の車検台数は年間約3600台。うち、クリアー車検が6割程度を占め、乗用車の顧客のほとんどがクリアー車検を選択する。高橋社長は「一台車を伸ばすのも大事だが、商売の基盤はお客様に喜ばれること。話し、年間5千台を目標に掲げ、顧客件数の拡大に努める」

### センチュリーオート (千葉県松戸市)



板金塗装から車検整備、車販売ロードサービス、レンタカーなど、トータルサービスを展開するセンチュリーオート(石井英幸社長、千葉県松戸市)は、車検強化に向けて2012年2月にクリアー25

### 導入の決め手はインパクト

5車検を導入した。導入の決め手は「インパクトがあること」だったという。

同社は以前、立会い車検のフランチャイズチェーン(FC)に参画。効率的な車検を行うためのスタッフ教育としても活用していた。そこからさらに地域で勝ち抜き、車検システムを活性化させる狙いでクリアー25の導入。導入は年間1500台に伸ばし、15年は2500台(月200台以上)を目指している。

石井社長は「整備作業から検査までを顧客の前で行うことは可能性が高くない」と考えた。半面、「スタッフの共通理解が難しい」と考え、スタッフ全員を松本市のアルビコ自工本社に派遣。これによって導入に踏み切った。スタッフ全員を取り組む土壌の高さが好循環につながっている。

### 名鉄自動車整備 (名古屋市中区)



名鉄自動車整備(内藤行雄社長、名古屋市中区)は、名鉄グループが保有する車両や法人客の大型車の整備を軸に事業展開する。同社は以前、独自で乗用車専門の営業拠点を設けていたが、本格的に一般ユーザーの獲得に乗り出すべく、クリアー25車検を導入。2011年12月に本社隣接地にクリアー25名古屋店を開設した。

### 女性客も納得のクオリティー

内藤社長は「クリアー車検が一番良いのはお客様にとって安心、信頼感のある商品であること」と語る。特に車の技術が不得手な女性客に納得してもらえぬのはクリアー車検ならではの品質を強調する。内藤社長は「価格以上のクオリティー」と評価し、初めての来店(主婦)で訪れた女性客も2度目以降は単独で訪れるという。

14年度のクリアー車検の台数は2169台。前年度と比べ約2割増加。新規客だけでなく、クリアー車検の良さを実感したリピーターの台数の上積みも大きく寄与する。年間3千台を目標とし、内藤社長は「市場規模を考えればまだまだ伸びしろはある」と手応えをつかんでいる。

### 小田急交通・町田工場 (東京都町田市)



小田急交通(浜武善久社長、東京都町田市)の町田工場(東京都町田市)は短時間車検「クリアー25」を導入し、入庫のスピードを向上させた。また、メカニックが顧客に直接説明しなければならぬため、従業員の気持ちを引き締め、工場の雰囲気も格段に明るくなった。

### 短時間で透明性のあるメニュー

オープンして以降、月100台程度の入庫のうち8割が新規顧客。商圏も従来の近隣5kmから7kmに拡大した。メカニックが顧客に直接説明しなければならぬため、従業員の気持ちを引き締め、工場の雰囲気も格段に明るくなった。

「(浜武社長)」

小田急交通が町田工場を構えるエリアは、ディーラーや大手用品エーサーがサービス工場を構える激戦区だ。しかし、入庫後のアンケートでは8割の顧客が「また利用したい」と答えている。「短時間で透明性のあるメニューが奏功しているのではないか」と浜武社長は分析している。入庫の際の納車、引き取りがないうちに顧客からクレームを受けるケースも無く、非常に顧客満足度が高いという。