

[事業計画名]

ミャンマーにおける整備サポートシステムの普及に向けた実証実験

車載自己診断機能(OBD2)搭載車両の整備技術が浸透していない東南アジア諸国(ミャンマー)において、OBD2診断機(スキャンツール)の普及と整備情報を提供し、道路交通の安全に貢献する。そのための試作モデルの実証実験及び体制整備を行った。



取 り 組 み の 背 景

当社は豊岡市で自動車整備・販売業の他、钣金塗装、損害保険、レンタカー事業を行っている。近年は人口減少、高齢化などが止まらず、今後のマーケット縮小は避けられない上、技術者の人手不足も深刻である。

そこで3年前から海外市場、特にミャンマーに目を向けた。ミャンマーの最大都市ヤンゴンでは日本車普及率(中古車)が8割以上と非常に高いにもかかわらず、日本車を整備できる整備工場は著しく少ない。

日本では当たり前である故障診断機(スキャンツール)は高価で所有できない上、日本車を整備できる整備士もほとんど存在しない状況である。

そこで“海外への市場開拓”と“ミャンマーにおける自動車整備支援”の両面を目的として本事業を実施した。

取 り 組 み の 目 標

- 現地(ミャンマー)の携帯とペアリング可能なアプリ開発
- 現地の整備士が理解できるエラーコード(機械の故障要因)マニュアルの作成
- 国内からミャンマーに対して、整備のアドバイスが可能な組織体制の確立

取 り 組 み の 内 容

本事業の趣旨はミャンマー国内におけるスキャンツールを使った整備技術の普及である。

自動車整備は①故障の診断 ②診断結果に対する適切な整備対応を行うことが一般的である。

①故障の診断

自動車には“OBD2”とよばれる故障情報などを記録するシステムが搭載されており、スキャンツールを用いることで故障診断が可能になる。しかしミャンマーにはスキャンツールを所有している会社はほとんどない。そこで当社がスキャンツールを購入し、ミャンマーの整備会社へ貸与を行う。

②診断結果に対する適切な整備対応

スキャンツールを使用し診断ができて、現地整備士は適切な整備対応ができないことがある。そこでミャンマーで行った診断結果をインターネット回線を通じて当社に送信し、当社整備士が適切な整備方法をミャンマーの整備士に提供する。

構想自体はシンプルであるものの、以下のような様々な課題があった。

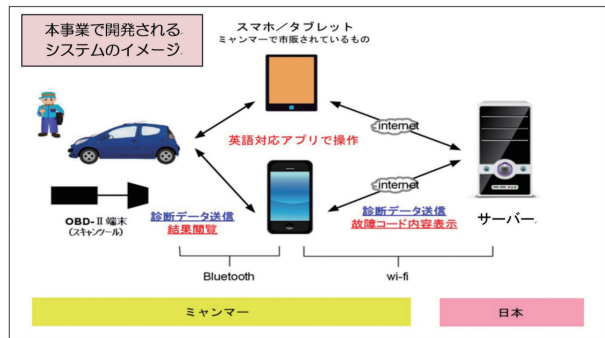
スキャンツールの種類／通信方法や通信プラン／ミャンマーと日本の言語の問題／現地整備士に提供するマニュアル／本事業に対応できる当社の体制／現地整備士の育成…等

これらの課題を本事業でクリアしていった。

POINT 1

現地整備士が操作及び読取可能なツールの開発

日本車に用いられるスキャンツールはデータ内蔵であるものが通常である上、操作表示も日本語であることから現地での使用に適さない。そこで診断端末とエラーコード情報を持つサーバーを別々にした。またアプリを独自開発して、現地整備士が診断結果を把握できるように工夫した。



診断データ通信イメージ



通信装置

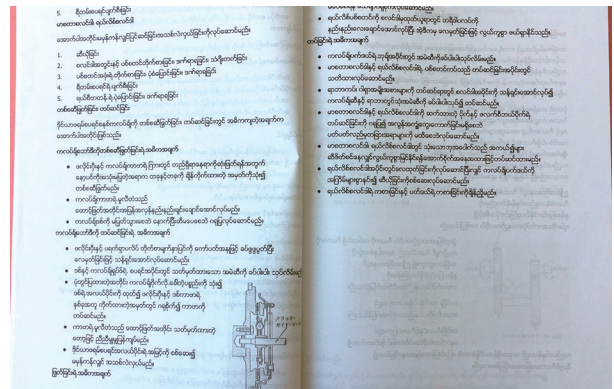
POINT 2

現地にノウハウを提供できる人的な体制整備

スキャンツールを導入しても現地で対応できないことがある。そこで当社に情報を送信し、整備方法を現地整備士に指導する人的な体制を整備した。そのためにミャンマー人の整備士を当社で雇用・育成することで、技術面・言語面の対応を行っている。現在は既に2名のミャンマー人を当社で雇用・育成している。



育成しているミャンマー人整備士



現地語に翻訳したマニュアル

企 業 概 要

ワタキ自動車株式会社

●事業内容

自動車整備、钣金・塗装、新車・中古車販売、リース、レンタカー、損害保険等

●主要生産設備

リフト、コンプレッサー、タイヤチェンジャー、溶接機、検査機器、車両故障診断機など

同 社 の 強 み

- ・創業86年の実績と幅広い対応力による但馬地域での信頼
- ・明確なビジョン経営とそれを社員一丸で実践できる組織風土

所在地：豊岡市寿町11-5

T E L：0796-22-4155

設立：昭和39年7月

代表者：代表取締役社長 上田 直樹

従業員数：15人(平成28年6月現在)

資本金：1,000万円

E-mail：front@wataki.ecnet.jp

http://wataki.ecnet.jp



ワタキ自動車株式会社

代表取締役社長

上田 直樹氏

既成概念にとらわれないチャレンジ精神

この地域に限ませんが、人口減、少子高齢化に伴い車両の保有台数が減少、つまりマーケットが縮小してきています。そのような状況の中で、地域内だけで行う自動車販売整備業というビジネスモデルはもう崩壊していると考えています。

別のドメイン、別のビジネスモデルを模索しなければいけない。当社では新たな顧客として注目しているのが外国人のお客様です。レンタカー事業は約20年前から行っており、最近では特にインバウンドのお客様も増えています。

本事業で行っているミャンマーへの自動車整備支援事業も外国人の需要に対応した取り組みです。

ただし当社ではそれを単なるビジネスとして捉えているわけではありません。日本車が8割以上走っている状況で整備技術が整っていないミャンマーでは、白煙をあげながら走っている自動車も珍しくありません。それに対して私たちが出来ることは何なのか。本事業ではそれを形にした、一つの支援と位置付けております。

ですから現在ミャンマー人の若いスタッフを2名正社員として雇用しています。ミャンマーでは、整備士は医者の上に人気のある職業です。自動車先進国の日本で整備技術を学べることはミャンマーの整備士にとって希望です。ですから当社ではさらにミャンマー人を採用していく所存です。

変化する時代の中、既成概念にとらわれず、大きなビジョンを持って、社員全員で挑戦していくことが私達ワタキ自動車の思いです。