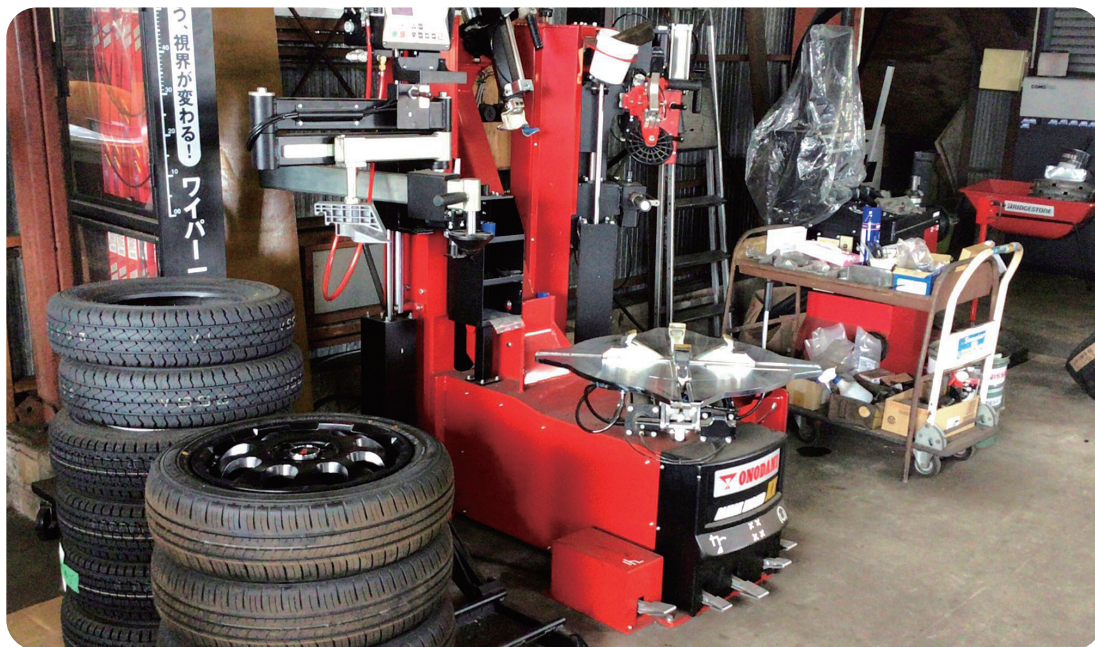


## 有限会社 小林自動車

事業名 民間整備工場初となるポイントサービス導入による売上拡大

ポイントサービス導入で販促活動に弾み、タイヤ用機器を活かして売上増加を目指す



タイヤチェンジャー アルマックス EXCEED-XX

### 事業の背景・目的

これまでの機器では、タイヤ交換におけるタイヤの取り外し作業・タイヤ組込み作業に熟練の整備士でないとアルミホイールに傷を付ける可能性があり、重いタイヤの取り扱いなど作業者の負担が大きく、経験の浅い整備士でも安心して作業できる環境が必要であった。

タイヤチェンジャー、バルancerを導入することで、作業者の肉体的・精神的負担の軽減、作業の効率化を図る。

また、Tポイントサービス、LINEアカウントの導入で幅広い年代への販促活動と新規顧客獲得をめざす。

### 事業内容

タイヤチェンジャーとタイヤバルancerの導入により、冬季のタイヤ交換やタイヤ更新時の作業の軽減を行う。また、庄内地方では民間整備工場初となるTポイントサービスを導入し、若年層へのアピール強化と新規顧客獲得をめざす。

併せてカー用品販売など、事故板金での保険作業の顧客の再来店に繋げるよう、業務の効率化と人員の確保、売上の拡大へと繋げていく。



民間整備工場初のTポイントサービスを導入



導入したタイヤバランサー

## 事業の成果

タイヤチェンジャー・バランサーの導入により、作業時間の短縮と作業者の身体的・精神的な負担軽減がなされた。同時に取扱い可能なタイヤサイズの種類が増え、仕事の幅が広がった。令和3年9月期の1カ月目に、整備士1名、事務職1名が退職し、人員補充ができず一般整備の作業は減ったが、タイヤに関しては整備士一人当たりの売上額が大きく改善している。バンク内面修理について、金額換算では達成率2～3割と低いが、人員補充を達成できると目標（年間30件）に迫ることができる見通しである。LINE導入後は車両商談、車検案内や整備報告などお客様とはかなり密に連絡が取れている。当社がコロナ禍以前の状況に近い形で営業できる要因にもなっていると感じている。

## 今後の展望

整備士が充足してからという条件はつくが、当社がバンク内面修理のメリットを説明し、入庫の促進やタイヤに関する案内についてLINEアカウントを利用して進めていく。また、車両販売のFC店となったものの、販売の裏付けに整備技術の高さは必要なため、今後も導入した機材を前面に押し出して販促活動が続けていく。

今後、Tポイントに関するキャンペーンを行い、さらに売上げにつなげたいと考えている。

### 有限会社 小林自動車

- 代表者：小林 一勝
- 設立年：1991年（平成3年）
- 所在地：山形県東田川郡三川町青山193
- 資本金：600万円
- 従業員：7名
- TEL：0235-66-3050
- FAX：0235-66-3380
- e-mail：koba3050@blue.plala.or.jp
- URL：https://r.goope.jp/koba3050



小林社長

### 業務内容

当社は戦後、先々代社長がさまざまな事業を試し、1958年（昭和33年）に自動車分解整備事業を開業し認証を受け、1971年（昭和46年）、指定自動車整備事業の指定を受けました。地域に根差した自動車整備工場として、これからも安全と安心の為に顧客サービスの充実に努めていきます。