

# MITSUMORI

月刊 三森コーポレーション 2019 春号  
005



ピックアップ商品

リプレイス プロペラシャフト

定番商品

リビルト ドライブシャフト

写真のモデルは、三森コーポレーションの営業の坂口(女性)と藤沢(男性)です

## Mitsumori's Staff 中古部品マイスター

### 三森コーポレーションが誇る中古部品に関する プロフェッショナルスタッフをご紹介します



新井山 有恒  
YUUKOU NIYAMA

主な業務: 販売フロント

座右の銘: 大器晩成 勤続年: 4年

入社のきっかけ: 子供の頃から自動車が好きで、整備資格を取得し、某自動車用品店で整備フロント業務をしていました。当時、取引先だった三森コーポレーションの元気の良さ、対応の良さに惹かれ、前社長のメッセージに共感し、入社を決意しました。

趣味・特技: 家庭の都合で時間は取れませんが、バイクに乗ったり、自分で整備するのが唯一の趣味です。フェリーを乗り継いで、北海道の稚内までツーリングに行ったこともあります。

休日の過ごし方: 出来る限り家族との時間を大切にしています。一人のときは、もっぱらバイクいじりに没頭しています。

仕事で気をつけている事: 問合せの部品に対して、求められていることを重要視して、お客様に最適な部品をお届けする事を心掛けています。

お客様へ: ベテランの先輩方にはかないませんが、三森のフロントとしてお客様に満足いただける対応をいたします!

主な業務: 販売フロント

座右の銘: あきらめたらそこで試合終了ですよ 勤続年: 3年

入社のきっかけ: 以前も車関係の仕事をしていましたが、より詳しく車のことを知りたいと思い入社しました。

趣味・特技: 最近、体を動かし、ダイエットしております。ここ数年で体重が急増してしまっただけで、テレビで見たやり方を真似をしたり、食生活に気を付けて毎日頑張っています。目指せ高校時代の自分!!

休日の過ごし方: 子供と遊ぶ事が多いです。自転車の練習をしたい年頃なので、無料で自転車を貸出ししてもらえる交通公園によく出向きます。

仕事で気をつけている事: お客様が何を望んでいるのか、ヒアリングをしつつ、お互いの最善策を考えながら行動しています。

お客様へ: 日々勉強中ですが、お客様の立場になってお話しさせていただきます。お気軽にお問い合わせください。



平山 智彦  
TOMOHIKO HIRAYAMA



Mitsumori Corporation

株式会社 三森コーポレーション

〒983-0821 宮城県仙台市宮城野区岩切3丁目2番24号  
部品のお問合せは: TEL 022-255-6564 FAX 022-396-1008  
URL <http://www.3mori.co.jp>

# 定番商品

新品部品メーカーがブーツをゴムから樹脂タイプに変更し、耐久性がアップした事も不具合が少なくなった要因の一つじゃないかと思えます。故障が少なく、しかも低価格！自動車リビルト部品の優等生と言っても言い過ぎではないかもしれません！とは言え、走行距離が多かったり、年式が少し古い車のドライブシャフトは要注意ですよ。しっかり点検し、ダメであればすぐに弊社へご連絡下さい！



素敵すぎる〜！

3年間又は 30,000km 保証！

隠れた  
オススメ！

## リビルトドライブシャフト

実は、リビルト部品の中でもお問合せが多いのがドライブシャフトなんです。今の車はFF車がほとんどですから、ドライブシャフトはほとんどの車に付いていますね。以前はアウタージョイントを修理して再使用していた事もあるようですが、今ではこのリビルトメーカーもアウタージョイントは自社製の新品に交換しているそうです。

優良なりビルトメーカーのドライブシャフトを完全保証パック付きでお届けいたします。お問合せお待ちしております。

# ピックアップ商品



## リプレイス プロペラシャフト

最近の4WD (AWD) 車は、日産の小型車のようにプロペラシャフトを用いずモーター駆動にする事により必要な時だけ4WDにする事で、燃費向上させている車も出てくるようですね。

プロペラシャフトが無い分、駆動ロスも減るし、フロアスペースも確保出来ますからメリットはありますね。といっても4WDといえはまだまだプロペラシャフト派が多いのも事実です。

プロペラシャフトの不具合といえば、ユニバーサルジョイントのガタがトップです。

そのまま放置しておくとうまくジョイントが破断し重大事故になりかねません。しかし現在のプロペラシャフトの多くはユニバーサルジョイントの交換が出来ない。カシメタイプが主流で、しかも非分解のため、ガタが発生したら新品又は中古品に交換するしか選択肢はありませんでした。でも中古だとなかなか良品が出てこないなどの問題がありました。そこで弊社では長年研究を重ね、足かけ7年

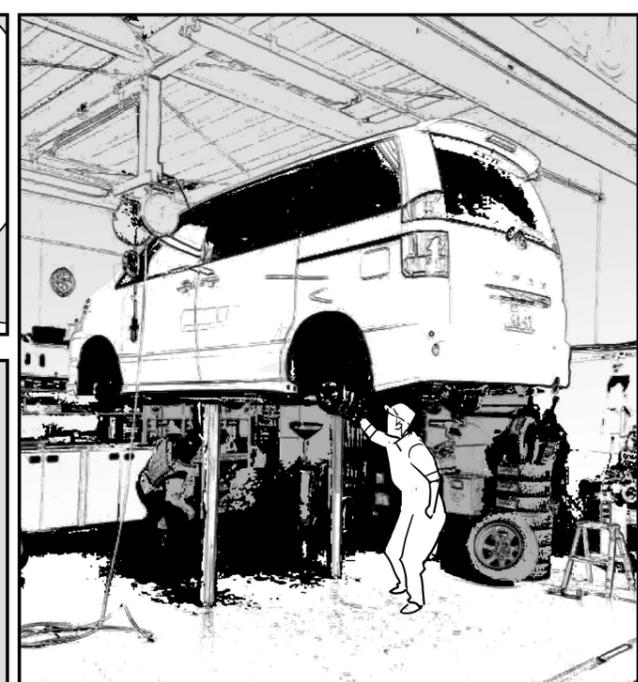
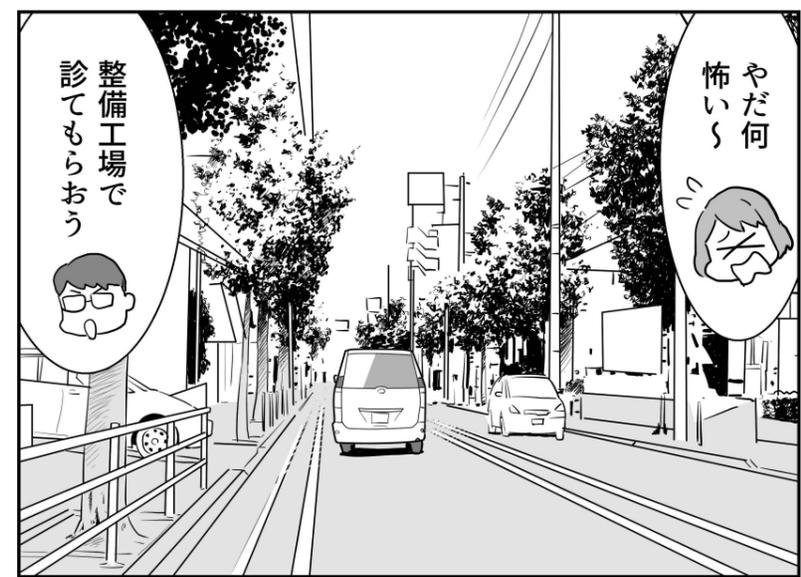
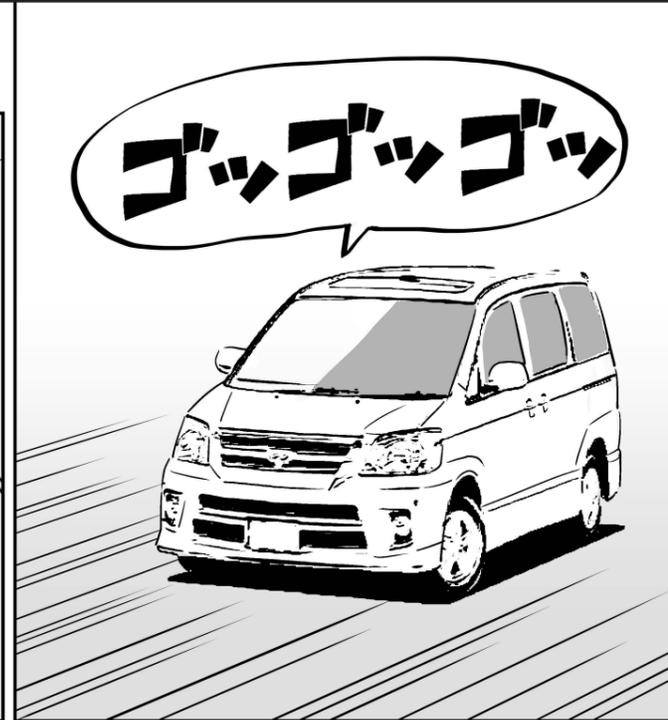
非分解式パイダーの交換とリビルトの製品化に成功しました！しかも、全数ダイナミックバランスも取っており、完成度が高い商品に仕上げております。

プロペラシャフトでお困りの際は是非弊社へお問合せ下さい。

快適なドライブのためにも！



1年間又は 20,000km 保証！



# カービジネスの未来へのヒント

好き好んで積極的に車検をしたいというお客様はいないですね。お金がかかるのであればやりたくないけど、仕方ないから通す。そんな、積極的には購入したくない商品を扱っている。だからこそ、内容的にも金額的にも安心できる車検商品を、早いタイミングで案内・予約いただくことが、車検入庫率を高める基本だと思います。ただ一方で、購入したくない商品だからこそ、「本当に購入する必要があるのか?」「購入するのなら、少しでも気持ちよく購入してもらいたい。」そんな風に考えることが必要だと、思うのです。

◆なぜ、車検を通すのですか?◆

あるとき、お客様からこんな話を耳にしました。フロントの女性スタッフが車検入庫の受付の際、「すぐ乗り換えるから、車検は何もなくていいよ。」「へ、お客様に言われたそうです。そこで、このフロントの女性、「はい...。でも、でしたら、なぜ、車検を通すのですか?」と、恐る恐るお聞きしたそうです。

お客様曰く、「先月、新車に乗り換えようと思ってディーラーに行ったら、納車が2ヶ月もかかるらしく、車検に間に合わなかったんだよ。」「とのこと。そこで、フロントの女性は笑顔でこう答えたそうです。「でしたら、当店ならお客様のお力になれると思います。車検はやめましょう。」「そして、1ヶ月間代車を出さずにご新車を購入いただいたという訳です。」「そんなことが!」と思うかもしれませんが、実際にあったお話です。「なぜ車検を通すのですか?」この彼女の一言が、仕方なく車検を通すかと思っていたお客様に笑顔をもたらしたのです。彼女の業務は、車検整備受付がメインで、別に車検担当ではありません。お客様が車検を通すというのだから、それを受け付けば、何の問題もなく業務は全て完了です。何も恐る恐るそんなことを聞く必要はなかったのです。

でも、彼女は見逃せなかったのです。お客様の少し残念そうな表情を。何故なら、彼女の自分の業務は単なる受付ではなく、お客様のカーライフをサポートすることと教わっていたからです。

TCS(トータルカーライフサポート)の原点は、こんなところにあるのではないかと考えたエピソードです。

## 実務ノート

TCSにおけるフロントの重要性  
「お客様の声に耳を傾けるサービスフロント」  
カネコリ 経営部/IT 課長 池田



必要があるのか?」「購入するのなら、少しでも気持ちよく購入してもらいたい。」そんな風に考えることが必要だと、思うのです。

お客様の声を聞こう

車販 買取 保険 フロント 整備 車検 鈑金

TCS(トータルカーライフサポート)の必要性が業界で叫ばれ、現在では業務提携などを含めれば、おそろくほとんどの店舗が、車販整備、鈑金、保険用品、カーケア等の機能を保持し、機能的にTCSは完成しているはずですが、しかしながら、成功している店舗は多くありません。なぜでしょうか?それはこの機能をお客様に伝える「フロント」の機能の弱さです。

先日「サービスフロント研修」という研修を実施させていただきました。そこに参加された方が、研修最初に口をそろえて仰っていたのが、「人と話すのが苦手。」「ということなんです。だから整備士になったの!」という方も少なくありません。ただ、普通にお話をしていく分には皆さん、特に口下手というわけでもなく、普通におしゃべりのできる方々でした。それなのに何が苦手なのかということ、実は話すことではないかと、「聞く」ことなんです。「お客様のため」といながら、私たちは驚くほどお客様の事を知らないのです。

なぜ、車検を通すのでしょうか?

何のために修理をするのでしょうか?

このままでいいのでしょうか? 不便が生じるのでしょうか?

それを知るにはもっとお客様のことを知る必要があるのです。営業マンのような流暢なセールスキルが必要なのではありません。必要なのは前述の女性スタッフのような、なぜ、車検を通すのですか?の二言の勇気とお客様に喜んで欲しいという想いではないでしょうか。

店舗によってサービスフロントの体制は様々です。整備、鈑金それぞれに別の店舗、ひとりですべてを担当する店舗、また、フロントという明確な役割を設置していない店舗もあります。大事なのは、お客様に接する人が営業であれ、フロントであれ、整備士であれ、誰でもお客様の話に耳を傾け、お客様の真のご要望に応えようという姿勢です。

「車検をお願いしたいんですが」ともたたくさんのお客様が訪れます。でも、その言葉の向こう側にはお客様毎にそれぞれの物語があります。是非、その物語に耳を傾けることから始めてみましょう。それがTCSの第一歩です。

## 経営ノート

マネジメント課題は「仕組み」で解決する

3分で読める休憩「ラム」  
ほっとひと憩いいかがですか?

夢の「空飛ぶ車」がいよいよ現実!

1985年のアメリカ映画「バック・トゥ・ザ・フューチャー」でおなじみの、時空を超える空飛ぶ車「デロリアン」。憧れたかたも多いのではないのでしょうか。

また、フォード社が創業したヘンリー・フォードは、「飛行機と車を組み合わせた乗り物は実現する。笑うかもしれないが、本当だ。」と、1940年に予言したと言います。そして2017年現在、時空こそ超えられないものの、「空飛ぶ車」が本当に発売されたというから驚きです。

エアロモビルに本社を構えるエアロモビル社は、飛行機に変形する自動車「AeroMobil(エアロモービル)」を発表しました。300馬力、2リッターのエンジン搭載、最高走行時速は約160km、最高飛行時速が約360kmであるほか、最長で750kmの航続飛行可能な空陸両用車で、芝などの未整備道路でも、滑走路として200mあれば飛べます。

燃料はレギュラーガソリンでOK。

すでにヨーロッパでは飛行の認可は取得済みで、次いでアメリカ、中国と販路を拡大する予定だそうです。エアロモビルは、すでに予約販売が開始されており、価格は、約1億5000万円(約1億8000万円)と高額!でも、3億円を超すスポーツカーがあるくらいですから、やはり買い手があふれるでしょう。

ただし、運転にはパイロット資格が必要だったり、安全性が確保できる外装状態が不十分だったり、さらには航空規制や、鳥が飛行機に当たるバードストライクなど、2020年の出荷までに解決する問題は、まだまだ数多く残りそうです。2020年の出荷を実現させ、さらに将来的には、パイロットの必要ない完全な自動操縦飛行も計画しているという同社。エアロモビル社以外にも空飛ぶ車の開発をしている企業は世界各地にあります。陸だけでなく、空、そして海までも車で移動できる未来は、どんどん現実に近いといえるのかもしれないですね。



非分解のユニバーサルジョイント  
交換に成功した三森の  
リプレイスプロペラシャフトが  
あります!



おしまい