

ボディショップ レポ

BODYSHOP
REPORT

APRIL 2017
4
VOL.497

特集

ボカシ塗装の失敗「0」で 効率アップ!



注目記事

写真で見るスキャンツールの活用法
まんが見積り道場

連載



●車体整備士のための電気・電子と電装品の知識
●分かりやすい自動車補修の塗料と塗装

●ボデー修理のヒントとテクニク
●車種別構造研究 マツダ・プレマシー

用品 PAINT、カスタムペイントを 保護するコーティング剤を発売

ガラスコーティング剤の製造・販売を行なうPAINT（二宮正行社長、本社=東京都港区、TEL03-5411-7868）はこのほど、3液タイプの無機系ボデーコーティング剤「AQシールド デビルスター」を発売した。

優れた耐熱性と30 μ mの強固なガラス被膜を形成する同製品は、車やバイク

のボデーに施したキャンデーやメッキ調ペイント、エアブラシアートなどのカスタムペイントを長期にわたり保護することを目的に開発されたもの。

「それまでキャンデーカラーや、メッキ調塗料などを塗装した後に、自補修用のクリヤーを塗布していたが、膜厚が薄いと簡単に傷が目立つうえに、薄いキャンデーカ

ラーの場合は、色味が変わってしまう。また、厚塗りすると少々黄ばみが生じるため、カスタムペイントにこだわりを持つカーオーナーの満足が得られない。そこで専用のコーティング剤を開発した」（二宮社長）。

特徴は、①密着性が良くプライマーの塗布不要、②手持ちのスプレーガン（ノズル口径1.3～1.5mm）で塗装可能、③乾燥後は親水効果があり、汚れを簡単に除去できる、など。強制乾燥時間：60℃×30分。



用品 ヤナセオートパーツ、 関西エリアセンターを新設

ヤナセが全額出資するヤナセオートパーツ（井上定社長、本社=東京都港区）は、このほど大阪府茨木市に「関西エリアセンター」を新設。2月7日から営業を開始した。これにより、ヤナセの関西エリア各支店が担当していた2府3県（京都府、大阪府、兵庫県、滋賀県、奈良県）のアフターマーケット向けパーツ販売事業を今後はヤナセオートパーツが担当する。

同エリアセンターの設置は、①関西エリアでのパーツ販売事業の拡大、②業務の集約による効率・生産性の向上、③首都圏エリアセンターとの連携による供給体制の強化、④パーツ検索業務の効率化やサポート体制強化による顧客満足度の向上、⑤専用システム導入による対応力向上と迅速かつ高質なサービスの提供、を目的として

いる。

物流は、横浜市のヤナセオートパーツ物流センター2ヵ所からの直送に加え、同エリアセンター内にも倉庫を新設。エリア内の在庫を充実させることで、即日配達など供給体制を強化する。「ベンツやBMWなどの売れ筋商品は、基本的には首都圏と関西圏でそれほど変わりはないものの、まったく同じというわけではない。関西エリアセンターにはエリア特有の車種のパーツなども在庫」（P&A営業部）し、早期に7,000～8,000アイテムの在庫を取り揃える。

また、既設のエリアセンターで取引先から高い評価を得ている、インターネットを利用した問い合わせや見積り依頼・発注ができる専用システム「エリアTOPS」を導入。さらに、エリア特性を考慮し、営業

体制も日曜・祝日営業を実施するなど、取引先の利便性向上と業務負担軽減に努める。

同社は、2010年4月に首都圏エリアセンター（横浜市）、同年10月に千葉エリアセンター（千葉市）・北関東エリアセンター（埼玉県戸田市）を相次いで開設。パーツ販売事業の展開を関東エリアのほぼ全域に拡大した。今回の関西エリアセンター開設に続き、今後は九州（春頃を予定）、名古屋（初夏頃を予定）でエリアセンターを展開する方針。「九州、名古屋で在庫する予定は当面ないが、エリアTOPSなどを導入し、他地域と同様の利便性の向上を図る」（同）。

取り扱いのパーツは、ヤナセグループで販売している新車の各ブランドに加え、ボルシェアブジョーなど、新車取り扱いのないブランドのパーツもラインアップ。独自の購入ポイント制度などの優待プログラムも展開し、取引先に選ばれるパーツ専門商社を目指す。