

第 37 回 オートサービスショー レポート

今回、大同商会から高橋さんとオートサービスショーの見学をさせていただき大変貴重な経験をさせて頂きありがとうございました。

今回オートサービスショーで感じたことは各メーカーEV車等の電気自動車に対応する為のスキャンツール（診断機）や赤外線やカメラシステムを搭載した機材など高額な商品ばかりだなと思いました。

これからの整備事業者（僕達のお客様）にとって機材を購入するだけでも莫大な金額がかかる為、大手のお客様以外はこれから数年先、生き残れないのではないかと本当に思いました。

そんな中でもスキャンツール以外で面白い商品なども有り、特にドライアイスを使って洗浄をするドライアイスクリーナーが面白いと思いました。ドライアイスの瞬間冷却の熱収縮力で個体から気体になる原理を利用し汚れを剥離します。金属、プラスチック、ゴムなどあらゆる箇所に使えます。

会場では作業をされる映像がモニターで流れているのですがすごいと思いました。

一般修理（エンジン内のカーボン除去）等にもすごい力を発揮するのですが中古車等のエンジンルームの洗浄、白くなった素地バンパーやアーチモール等これ一台あればすごく綺麗になるので、中古車販売をされている業者様など機材を導入されたらプラスαの収益に繋がるのではないかと思いました。

また、メーカーカーベック社の粉体塗装システム、静電気を使って対象物に粉状塗料を付着させてブースの中（180～190℃）で焼き付け乾燥、仕上がりもすごく綺麗で

カスタム車などを扱っている自動車屋、バイク屋、後自転車屋さん等、機材を導入したら特別な塗装技術がなくてもお客様のニーズに答えられて、面白いのではないかと思いました。

後、個人的にはメーカーPolyvance社のプラスチック溶接機があればヘッドライトの取り付けの補修や割れている箇所の補修など効率よく出来るのではないかと思いました。

ただの商品も高額な為、販売に繋げるには、現場の方に商品を見て触ってもらいこれなら高額な商品を先行投資して購入しても利益がでるのだと感じてもらう必要があるのでオートサービスショー自体をお客様のツールとして利用できれば面白いのではないかと思います。

ただ、今回提案する商品はこれら高額な商品ではなく現実的に売っていければ弊社や整備工場様にも定期的に収益に繋がる商品を案内したいと思います。