

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もらい
大変貴重な経験をさせて頂きました。

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
変わ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
中古車等のエンジルームの洗浄、白くなつ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、メーカーべ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。

ただどの商品も高額な為、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つていければ
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。

大同商会 澤江 啓太