

**今すぐアクセス!** WEB版「季刊cognivision」公開中!  
 スマートフォン表示対応はじめました。  
 Web版には紙面に掲載しきれなかった情報も公開しています。おたのしみに!



読者限定サイト!

バックナンバーもここから!

プレゼントの応募 解答の確認!

Web版季刊cognivisionはこちら

季刊cognivisionページ内のWEB版季刊cognivisionボタンをクリック!

パスワード入力画面でcogniと入力!

最新号

バックナンバー クイズのご解答

様々なコンテンツが楽しめます!

クイズの解答はWEB版季刊cognivisionのみからのご応募となります。

# cognivision

2017 Summer Vol.2  
 季刊アウダは季刊コグニビジョンとして新創刊しました。



## コグニビジョンクイズ

「cognivision(コグニビジョン)」とは、「cognitive(コグニティブ)」という言葉と、「vision(ビジョン)」という言葉の掛け合わせた造語です。

Q.「cognitive(コグニティブ)」という言葉の意味は次のうち、どれでしょうか?

①信頼できる                      ③先を見通す能力  
 ②経験や事実に基づく認知       ④先端技術

ヒントは5ページをご覧ください。

クイズの解答はWEB版季刊cognivisionのみからのご応募となります。

応募方法

クイズの解答は、WEB版季刊cognivisionの各種ご応募の「応募フォーム」からご応募ください。正解者の中から抽選で「ワイヤレスボックススピーカー」を50名様にプレゼントいたします。締切は8月31日(木)。クイズ解答はWEB版季刊cognivisionにて発表いたします。

※季刊cognivision01号 虫食いクイズ当選者の発表はプレゼントの発送をもってかえさせていただきます。

スマホなどを上に置くだけでスピーカーに!

抽選50名様

ワイヤレスボックススピーカー ※色は選べませんのでご了承ください。

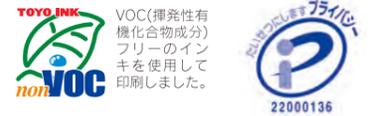
陶山寿一新代表インタビュー  
 経験に新しい技術を掛け合わせ、「ハイブリッドな支援」で貢献する。

コグニユーザーを訪ねて  
 峯田自動車工業株式会社

コグニビジョンからのお知らせ  
 ホームページリニューアルしました

季刊 cognivision  
 No.2 2017年8月1日発行  
 NAJ-M31093

編集発行:コグニビジョン株式会社  
 〒163-6024 東京都新宿区西新宿六丁目8番1号 新宿オークタワー24階  
 TEL.:03-5351-1900(代) FAX.03-5350-6305  
 http://www.cognivision.jp



知って得するコグニビジョンの情報  
 「塗装登録機能」を使って見積り作成時間を短縮!

2017年6月、コグニビジョン株式会社の新代表に陶山寿一が就任しました。4月に現社名に変更し、“第二の創業期”を迎えたコグニビジョン。蓄積されたデータや経験と新しい技術を融合し、どのようにユーザー様を支援していこうと考えているのか、その想いや方向性を聞いてみました。

コグニビジョン株式会社  
代表取締役

**陶山 寿一**

すやま じゅいち



# 経験に新しい技術を掛け合わせ、“ハイブリッドな支援”で貢献する。

## 豊富なデータの付加価値を高める

— 今のボデーショップ業界を取り巻く環境と、その中でコグニビジョンが果たす役割を、どう考えていますか？

**陶山** 現在、IoTやAI（人工知能）、あるいは3D（画像の立体的な解析技術）などの新しいテクノロジーによって、世の中の産業構造が大きく変わろうとしており、ボデーショップ業界を含む自動車産業は今後、その影響を色濃く受けることが予想されます。

また、一方では、生産年齢人口の減少により、ボデーショップ業界も働き手、担い手が減っていく事態に直面する可能性があります。そうした中、コグニビジョンが貢献できることは、ひと言で言えば“生産性の向上”。つまり、コグニセブンなどソフトを時代に合わせて進化させて使い勝手を高め、ユーザー様の日々の修理や整備の効率化、スピード化に資することこそが私たちの使命です。さらに、コグニビジョンには、各地区で独立して組織されたユーザー会があり、そこでの技術アジャスター出身者などによる見積り研修や技術研修、経営セミナーなどをより活性化させることで、お役に立ちたいとも考えております。

— ソフトはどのようにして進化を図っていきますか？

**陶山** 「データは21世紀の原油」とも言われる時代にあって、コグニビジョンでは車種データ開発を市場ニーズに応じて迅速に行っており、収録車種数が多いことが強みのひとつです。新しいテクノロジーを使いながら、車

種データをはじめ様々なデータの付加価値を高めていくことがソフトの進化の方向性であり、それがユーザー様の支援の拡充につながると考えています。新しいテクノロジーの活用は2つあり、1つはAI、もう1つはWeb関連技術。特にAIは今後の鍵を握るトレンドとなる技術であり、コグニビジョンでも研究を重ねているところです。

## 第二創業期のテーマは経験 × AI

— AIを活用したソフトの進化は非常に興味深いですし、期待が高まります。

**陶山** 現時点のAIとは、要約すれば、ビッグデータを統計的に処理して、対象物の特徴をパターン認識するマシンだと思っています。ところで、コグニビジョンは自動車修理に関するデータを大量に有しており、このデータは、AI技術との親和性が非常に高いわけです。大量のデータを高度活用することによって、修理技法や見積り作成方法を進化させることができると考えています。

自動車は今後、自動運転など次元の異なる進化に向かい、集積度の高いIT基板がより多く組み込まれ、極論すれば“走る端末”のようになっていくことでしょう。それに伴って修理や整備の技法も変わっていく中、AIをはじめとする新技術を活用した新しいソフトによって、十分なサポートができればと考えております。

— 最先端の技術を取り込んでいくことが第二創業期の重要なテーマですね。

**陶山** ただし、新技術にばかり傾倒するわけではありま

せん。コグニビジョンには、40年以上の長期に渡って培ってきた経験があり、それも非常に重要な私たちの財産です。その意味では、そういった経験と新しい技術を掛け合わせ、ハイブリッドなサポートを提供することが重要であり、その両輪でユーザー様を全面的にバックアップしていくことが、第二創業期に相応しいテーマだと考えております。

## 丁寧な接客につながる貢献を

— 進化するコグニビジョンのソフトは、ボデーショップ業界にどのようなメリットをもたらしますか？

**陶山** 新しいソフトによってさらなる作業の効率化、スピード化につなげることができれば、より一層の経営の合理化に貢献できます。また、効率化によって生み出した時間を他の仕事、例えば、事故車を入庫されたお客さまへの一層丁寧な対応に当てることもできます。自分がカーオーナーの立場になって考えると、愛車が壊れるというのは、日常から非日常になることであり、とても大きなショックを受けることは想像に難くない。ですが、その壊れたクルマがきれいに元通りに直れば、また日常を取り戻すことができ、お客さまはホッと胸を撫で下ろすでしょう。

— お客さまの心に深く関わる仕事ということでしょうか。

**陶山** そうです。ボデーショップの仕事は、壊れたクルマを直す物理的な成果だけでなく、人の心に想像以上にアクセスし、精神的な安心を与えられる仕事だと思っております。そうやって人の心に深くアクセスする仕事だからこそ、接客時の丁寧な説明により安心していただくこと、修理内容や費用に納得していただくことが重要。コグニビジョンのソフトやサポートが、そうしたお客さま対応に、

直接的あるいは間接的に、役立つ場面が増えればと思っております。

— 最後にユーザー様にメッセージをお願いします。

**陶山** 少子高齢化や若者のクルマ離れでカーオーナーは減っていきと言われていますが、そうした変化の中では、マイナスなことばかりではなく、必ずプラスの要素もあるものです。つまり、変化の中でビジネスチャンスを見出すことが大切であり、今後もコグニビジョンがそのためのお役立ちを提供していければと考えております。



## 陶山新代表の横顔

### 損保時代は大規模災害を担当

保険金支払い部門を率い、大地震など大規模な自然災害で、担当する被災地域におけるお客さま対応の陣頭指揮を執った経験を持つ。「今後の生活を心配されているお客さまに、一刻も早く保険金をお届けすることに尽力。少しでも不安を取り除き、元気になっていただきたいという想いで対応しました。」(陶山) そうした経験は、同じようにお客さまの心にアクセスすることが多いボデーショップ業界に活かされるはず。

### 好きな言葉はパスツールの名言

フランスの化学者、細菌学者である、パスツールが残した言葉で「偶然は準備された精神にしか微笑まない」を肝に銘じている。「ある目的のために準備したことが、違う分野の思わぬ事態に役立つこともある。新しいテクノロジーもきっと同じで、常にアンテナを高く張って技術を磨いたり、知見を蓄えたりして、準備しておくことが大切。」(陶山)

### 休日の趣味は“乱読”すること

趣味は読書だが、オールジャンルで興味のままに「乱読」する。お薦めの本は、世界的なベストセラー「サビエンス全史」(ユヴァル・ノア・ハラリ著)。推理小説も好きで、東野圭吾の作品が特に気に入る。

### 実は100m走10秒6のスプリンター!

中学から大学まで陸上の選手で、国体にも出場経験がある。大学2年の時は、100m走で10秒6を記録し、当時の全日本ランキングは何と8位!現在は走ることはなく、健康のためにウォーキングを習慣化している。





東京都江東区  
**峯田自動車工業株式会社**  
 専務  
 峯田 正明 様

会社名  
 峯田自動車工業株式会社  
(ミネタジドウシャコウギョウカブシキガイシャ)  
 代表取締役  
 峯田 武  
 所在地  
 東京都江東区南砂1-20-13  
 設立年  
 昭和51年  
 社員数  
 20人  
 コグニソフト使用歴  
 平成12年～  
 入庫車数  
 220台/月間

## 顧客のニーズにすべて応える

### 入庫の半数は輸入車ディーラーの受注 難しい修理も断らず対応

東京湾に近く江戸時代から栄える江東区南砂。昔から自動車整備工場や運送会社が多い地域に、峯田自動車工業は板金塗装・整備工場を構えています。月間平均入庫台数220台の大半が事故車の板金塗装で、整備は10～15%程度。約200台に上る板金塗装の半数はディーラーからの輸入車が占めています。

輸入車の入庫が多いのには理由があります。それは峯田自動車工業が『どんな難しい板金塗装の修理でも決して断らず、対応する』を会社の方針として掲げているからです。

「塗ったことがない色、データがない色、特殊な塗装など、メーカーが新車を出す以上、必ず入庫してきます。特に輸入車は難しい場合が多い。それでも、挑戦しなければ成長はないですし、やってみて初めて分かること、得られる技術があります。ですから、来るものを拒まず何でも引き受ける」と専務の峯田正明さんは話します。塗装されている色がわからなければ、塗料メーカーから本国に問い合わせてもらって調べたり、数日かけて調色

することも。その対応力と培った技術力に、輸入車ディーラーが信頼を寄せ、毎月、引っこなしに入庫が続いているわけです。

### 特色や得意分野は打ち出さない お客様のニーズに柔軟に対応

峯田自動車工業は「輸入車が得意」「高級車専門」とは言いません。「何かに特化し会社の特色や得意分野をアピールするやり方もあると思いますが、私の考えは逆で、とにかく車種や修理内容を問わず“何でもやる”ことをモットーとしています。仕事を選んでいたらそれ以外のことは気にかけてないと言っているのと同じ。それではお客様のニーズに応えているとは言えない。当社は全てのお客様のニーズに対応する。これも方針の一つです。」(正明さん)

お客様の要望は、車種や修理内容にとどまりません。安く上げてほしいと言われれば安く、早く上げてほしいと言われれば早く、徹底してキレイにと言われればキレイに、部品や修理方法を調整して柔軟に対応しています。こうした高い対応力が評判となり、現場は常に忙しい状況です。

### 問題は全員で共有して話し合う チャレンジには時間をかける

新しい塗装や板金に常に挑戦することで社員の技術力やチャレンジ精神は自然と磨かれます。難しい塗装に挑み、結果的に修理できずにディーラーに陳謝することもあるそうです。社員や会社にとって、それは収益につながらない時間でしょう。しかし、それでも『どんな難しい板金塗装の修理でも決して断らず、対応する』という方針は変えません。

もう一つ、正明さんが社員に徹底して伝えていることがあります。それは、問題が起きた時に一人で抱え込まず、全社員で共有し、話し合っただけで進めることです。

「個人の考えや技術では限界がありますが、全員の知恵と技術を持ち寄せれば、何かしら良い解決策が出るものです。すぐにできないと判断せず、皆に相談し知恵を出し合うことが大切。そういったチャレンジには時間をかけてもいいと日々伝えています」と正明さんは語ります。

### 会社の自慢は「社員」 もっと働きがいのある職場にしたい

正明さんに改めて「会社の自慢は何ですか?」と聞くと、「社員」と答えが返ってきました。

「難しい修理によく対応してくれている」と率直に評価します。社員は40代～50代が中心ですが、最近20代の若手が2人入社するなど、新しい戦力も加わっています。

「今後も事業を続けていきたいのですが、それには板金塗装の可能性を広げなければならないと思っています。例えば、料金体系の適正化。お客さまに納得していただける料金で、技術を養い、社員が満足できる待遇を実現するにはどうすればいいか。あるいは、女性や外国人にも働いてもらうためにすべきことは何か。それらの課題をクリアしていけば、もっと活気があって、働きがいのある職場になると考えています。」

脳裏をよぎる難しい問題。日々忙しく働く社員にもっと報いたいと思う気持ちを胸に、将来に向けて答えを模索する挑戦は続きます。

- 1 創業者で代表取締役社長の峯田武さん。モットーは「よりお客様の立場に立ったサービスを提供すること」。
- 2 コグニセブンを活用しながら、国産車、輸入車の事故車見積りを実施。特に輸入車はディーラーに部品名や価格を確認しながら、慎重に見積もり作業を行う。
- 3 技術力と対応力の高さがディーラーの間で評判になり、事故車の修理依頼が引っこなしに寄せられる。駐車スペースは常に埋まっている状態が続いている。
- 4 輸入高級車の入庫も多い。初めて扱う新型の車種でも決して断らず、個々や全体の技術力、知見を総動員して修理に挑む。
- 5 板金担当3人、塗装担当7人、その他、フロントや事務などを務める社員10人の計20人で仕事を切り盛りする。



ミスがないように慎重に対応すること。それがフロント業務では重要です。

Q  
 従業員のみなさんに聞いてみました!  
 仕事で一番に心掛けていることは?

段取りが悪いと作業が遅れる。ですから常に段取りを心がけています。



## ホームページリニューアルしました

4月1日に日本アウダテックス株式会社からコグニビジョン株式会社へと社名変更いたしました。社名変更に伴い、ホームページもリニューアルしましたので是非ご利用ください！

**新しく発売された車はいつ頃コグニセブンに収録されるのかなあ？**

そのような方にはホームページの「製品情報」がオススメ！

ホームページの「製品情報」▶「コグニセブン(またはアセスプロII)」▶「最新データ情報」に3ヵ月先までの収録予定が掲載されています。

※画面イメージは2017/5現在のイメージです。

**パソコンを新しくしたけど、どうやってインストールしたら良いのかわからない……**

そのような疑問にお答えするため、ホームページに「よくあるご質問」のページをご用意しております

日頃の操作でわからないことや疑問に思ったことなどがありましたら、是非一度ご確認ください！

特にお問い合わせの多いご質問はこちら！

質問したい項目から簡単に選べます！

今すぐホームページをチェック！

コグニビジョン 検索

<http://www.cognivision.jp/>

スマートフォンからのアクセスは右のQRコードが便利です！

コグニビジョン **cognivision**

小話

「コグニビジョン」の名前の由来をご存じですか？

実は「コグニビジョン」とは、「経験や事実に基づく認知」という意味を持つ「cognitive(コグニティブ)」という言葉と、先を見通す「vision(ビジョン)」という言葉を組み合わせた造語なんです。

今回のWEB版季刊cognivisionは2ページ追加して更なる活用方法を掲載しています。是非ご覧ください。

## 「塗装登録機能」を使って見積り作成時間を短縮！

塗装が必要な部品名称は、事前に登録することができます。

- 「塗装」画面から「外板パネル」のページをクリックし、「塗装登録」ボタンを押します。
- 明細に反映したい部品を入力し、入力した部品の「NO.」部分をクリックしたあと「反映」ボタンを押します。
- 反映された部品の工数または工賃を入力します。
- 「塗装計」のページを確認すると、「材料代計」に反映されていることが確認できます！

※「材料代単価」を使用して塗装材料代を算出している場合は、「塗装指数」を基に材料代を算出します。塗装工賃を入力した場合はご注意ください。

あらかじめ項目を設定しておけば 毎回入力する手間が省けます！

塗装に関する  
その他  
費用項目は、

「塗装」画面の「追加項目」ページに入力する方法があります！

※本ページで入力した時間・工賃は、材料代の計算には反映されません。

### コグニサポートへのお問い合わせ

フリーコール **0120-977-666**

受付時間 平日9:00~17:00 (土日・祝日、弊社指定休業日を除く)

※音声の流れますので、コグニフォトベースに関するお問い合わせは「1」を、コグニソフト操作その他のお問い合わせは「2」を押してください。ダイヤル回線の方はそのままおまちください。

※IP電話からは、フリーコールに接続できない場合があります。