

コグニビジョンホームページリニューアルいたしました！

季刊cognivisionコンテンツはホームページに集約され、漢字パズルの解答は以下からご応募できます！

パソコンからのアクセス方法

1 メニューのコンテンツを選択



2 季刊cognivisionを選択



3 クイズの応募を選択



スマートフォンからのアクセス方法

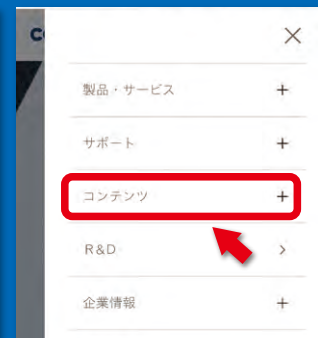
QRコードを読み取ってアクセス！



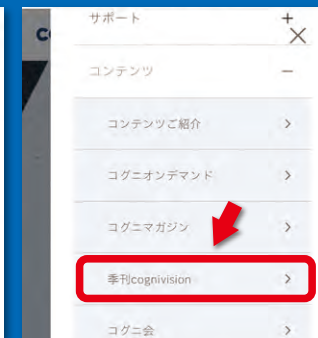
1 メニューを開く



2 コンテンツを開く



3 季刊cognivisionを選択



4 クイズの応募を選択



cognivision

45th かつてない繋がりで、
かつてない未来を創る。
Connecting values, connecting futures.

2019
Summer
Vol.10

コグニビジョン・チェックアップレポート
後継社長が押さえておくべき
会社引継ぎの鉄則を知っておこう

コグニユーザーを訪ねて
株式会社 三国自動車

“神技”を持つ板金の達人 杉山裕二が直言
技ありボデーショップへの道
第5回 作業スピードを上げるための秘策
それは、板金を“科学”すること

コグニビジョンからのお知らせ
コグニセブン新機能のご案内

もっと詳しくコグニビジョン！
第2回「営業部」

漢字パズル

解き方 下のリストの中から漢字を選んで熟語になるようにマスを埋めていきます。全部入ってから残った文字で作った熟語が答えとなります。

漢字リスト		
夏	鍋	気
機	高	水
青	扇	初
風	補	鈴

	写	真		泳
空			気	分
		日		正
	子		給	
風		天		土
	運		圧	力

解答

伸縮4WAY ライトを プレゼント！

抽選
30
名様

伸びる、照らす、曲がる、くっつくの
機能を搭載した万能ライトです。

漢字パズルの解答は
コグニビジョンホームページのみ
からのご応募となります。

応募方法

解答は、コグニビジョンホームページの季刊cognivisionの「クイズの応募」からご応募ください。正解者の中から抽選で「伸縮4WAYライト」を30名様にプレゼントいたします。締切は8月31日(土)。解答はコグニビジョンホームページにて発表いたします。
※季刊cognivision 09号 パズル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。

会社を円滑に引継ぎ、業績を伸ばすヒント

後継社長が押さえておくべき 会社引継ぎの鉄則を知っておこう

中小企業の事業承継で最も多いのが、自分の子供に会社を引き継ぐこと。ボデーショップでもそうした承継が多数派ではないでしょうか。しかし、指名された後継者は、経営手法や銀行や取引先などとの対外的な付き合い、従業員との関係などで、少なからず悩みや不安を抱えるものです。今回のレポートでは、自身も中小企業の後継者である株式会社宝輪の蕪竹理江社長に、後継社長にありがちな問題を解決するために知っておくべき鉄則を聞きました。



先代社長と比べられる苦悩 違いを分析して独自のスタイルを確立

後継社長が最初に悩まされたり、意識してしまうのが、先代社長と比べられることです。特に先代にカリスマ性があったり、従業員に慕われていたりした場合、本人も同じような社長像を目指さなければならないと焦ってしまいがちです。しかし、そうした思い込みは無用なプレッシャーやストレスとなり、押しつぶされてしまうことになりかねません。

周囲が比較することは致し方ないと開き直り、取るべき行動は自分と先代の違いを明確にすることです。つまり、先代が得意なこと、苦手だったこと、自分の強みと弱みを分析し、自分が社長としてやるべきことをはっきりさせるのです。

例えば、先代は事業を広げることが得意な反面、一つひとつの事業を管理してブラッシュアップするのが苦手。反対に自分は事業を磨いて収益や効率をアップさせるのに向いていれば、先代が種をまき、芽吹いた各

事業に対し、水や肥料をやってさらに伸ばすことに自分独自の役割を見出すことができます。あるいは、先代が弱みを見せないタイプで、自分は逆に全てをオープンにする性格であれば、むしろ弱みを見せて、従業員と一緒に悩み、力を借りて一緒に成長していくというのも一つのあり方です。

先代の思いや判断基準を聞いて明文化 理念に沿った経営で従業員の心を掴む

しかし、変えない方が良いものもあります。それが会社の理念です。創業の精神や大切にしてきたことまで一気に変更しようとする、これまで支えてきてくれた従業員から反発を招く可能性が高いからです。

まずは、「何を理想にしてきたか」「判断基準は何か」「取引先とはどのような付き合いをしてきたか」などを先代から丁寧にヒアリング。そして、その考え方を明文化することが重要です。それが、後継社長が理念を理解することにつながり、その理念に沿って会社を運営すれば、先代のやり方に慣れた従業員の協力も得やすくなるというわけです。

POINT 2 理念は変えず、明文化する

“数字”を制するものは経営を制す 儲かる仕事を増やし、赤字は撤退する

また、後継社長は“数字”が読めること、つまり財務諸表を読み解けることが必須条件です。中小企業の経済環境が厳しい今、自社の事業のどこが儲かっていて、

どこが赤字なのかを細かく知り、合理的に経営判断しなければ、生き残ることは難しいからです。逆に数字を制することこそが経営の主眼の一つといえます。

会社を存続させるには利益の確保が不可欠です。利益は売上から支出を引いたものなので、特に支出の部を徹底的にチェックし、削減する努力は重要です。ボールペン一本、メモ帳一冊、紙一枚など、より細かい無駄遣いほど、口うるさく言うべきです。「細かい社長だ」と思わせることができれば成功です。従業員は意識して細かい経費を節減してくれるようになります。

例えばボデーショップでいえば、修理や整備など一作業ごとに売上・支出・利益を細かく計上し、どの取引先、どの車種、どのカテゴリーに儲けが出ていて、どこが赤字なのかを、正確に把握することが必要です。そして、儲けが伸びている領域は力を入れ、赤字が続く領域は大胆に廃止します。そうやって数字に基づいて経営をダイナミックに動かすことが、今の後継社長が会社を潰すことなく、成長させられる道なのです。

POINT 3 数字に強くなる



威厳を保つための命令口調は反発のもと 古参の従業員とうまくやるコツとは？

後継社長にとっては、先代を支えてきた古参従業員と、どのように接していくかも課題でしょう。ベテランのメカニックに指示を出す場合、先代より未熟だと思われるために威厳を保とうと、「これをやって」「あれをやって」と、つい命令口調になりがちです。まだ経営者として実績がない後継社長がそうした態度で接すれば、不満や反発を招いてしまいます。

古参従業員に自分が言うことを聞いてもらうために必要なのは「命令」ではなく「誠意」です。長年会社を支え続けたことに感謝し、敬意を払い、それを言葉や態度で示します。普段からそうやって礼を尽くしていれば、仕事の依頼も円滑に受けてくれるはずですよ。

それでもなかなか動いてくれない場合、ものをいうのが数字です。例えば、新しい修理方法や機材の導入に了解を得られない時、今までのやり方を踏襲した場合の損失と新しいやり方により生じる利益を数字で示し、説得するのです。あるいは、赤字の事業を撤退することに

反対されている場合も、続けたら会社はどうかを数字で示し、理解を促します。数字は有無を言わさぬ説得力を持っています。数字を示すことで、どんなに意見が合わない古参従業員も合理的に納得させ、動かすことができる可能性が高まるわけです。

POINT 4 古参従業員は「誠意」と「数字」で仕事を頼む

銀行マンには私的な話と小さな恩で対応 大切なのは、複数行と接点を持つこと

資金繰りのために銀行との信頼関係を深めることも後継社長の仕事です。心がけたいのは、担当の銀行マンが来社したら、仕事だけでなくプライベートな話をしたり、時には自分の弱みも見せるなど、人間味のある付き合いをすること。しばらく顔を見なかったら銀行に会いに行くのも良いでしょう。彼らが貸したいタイミングで少額でも融資に応じたり、有益な情報を提供するなど、小さな恩をたくさん売っておくことも、いざというときのためには重要です。

さらに、複数の銀行とつながりを持つおくことも有効。銀行は地域の様々な情報を握っており、複数と付き合いがあれば、それだけ多くのルートから同業他社や取引先、その他の有益な情報を掴むことができるからです。資金が必要な時も、最も好条件を提案した銀行から融資を受けたり、メインバンクの対応が悪ければ他行への切り替えもスムーズにできます。こうして銀行との接点を自分なりに築いていくことも、後継社長にとっては重要なポイントといえるでしょう。

POINT 5 複数の銀行と人間味のある付き合いをする



本レポートは、三重県で物流、不動産賃貸、ガソリンスタンド、自動車整備業を展開する株式会社宝輪を先代から28歳の若さで継いだ女性社長、蕪竹理江さんに話を聞き、主に20～40代の若手後継社長の不安や悩みを解決することを目的にまとめました。蕪竹さんは、後継社長が知っておくべきことを記した著書(右)も執筆。本レポートで紹介したポイント以外にも役立つ情報が満載です。ぜひ一読して参考にしてください。

蕪竹理江氏の著書

『中小企業の「後継社長」が知っておくべき会社引継ぎ50の鉄則』
(幻冬舎メディアコンサルティング/1,300円+税)





大阪府和泉市

株式会社
三国自動車代表
植林 晃平 様

会社名
株式会社三国自動車
(カブシキガイシャミクニドウシャ)

代表取締役
植林 晃平

所在地
大阪府和泉市大野町1011-3

設立年
昭和50年

社員数
18人

コグニソフト使用歴
平成17年～

入庫車数
約1500台／年

充実の設備で時代を先取り

業容を拡大してトータルサービスを展開 体力がある今、設備投資を果敢に行う

大阪府南部に位置する和泉市郊外の山間部。1800坪の広大な敷地に、広々とした工場と新車・中古車販売店兼事務所を構えているのが三国自動車です。現社長の植林晃平さんの父である先代が昭和50年に創業した当時は板金塗装（BP）工場でしたが、その後に分解整備を始めるなど業容を拡大。今では新車・中古車販売から保険まで自動車関連のトータルサービスを展開しています。

整備工場はメカニック4人で4ストールと完成検査1ラインを担い、BPはフレーム修正機2機と塗装ブース2台を置き、板金3人、塗装3人の計6人が担当。年間にBPで約1500台、車検・整備で約3000台の入庫があり、BPは保険会社からの入庫誘導が4割、ディーラーからの入庫が4割、直需が2割とバランスの良い構成です。その他、国産2社の「サブディーラー」や外国車の販売も手掛け、新車を年に約130台売り上げて、経営は順調に推移しています。「将来的に先行きが不透明な業界。体力があるうちに、できる限りの設備投資を行って備えたい」と植林社長は言

い、今後も必要なハード面の投資を積極的に行っていく考えです。

先代が期日を線引きして事業承継を宣言 スムーズな代替わりは社内外で好印象

大手自動車メーカーで整備士として働いていた植林社長が、三国自動車に戻ったのは20代後半の頃。その際、先代は65歳になる5年後に事業承継すると社内で宣言したのです。「病気などである日突然継ぐのとは異なり、十分に準備する時間があったので、社内的には何の混乱もなく代替わりすることができた。事業承継は社長の決断一つ。ずるずる引っ張ることなく、すばっと辞める期日を線引きし、私の方でもある程度時間をかけて経営の仕事覚えられたことが、今回うまく引き継げた要因」（植林社長）。

先代は今でも会長として在籍するものの、経営に口出しはせず、工場内を見回って気づいた点を植林社長に助言するなど、一歩引いた位置で見守る役割に徹しています。「事業承継が滞ったりもめたりすると、取引先の銀行やディーラーなどの信用にも関わります。その点、当社はスムーズだったので、外部からの印象もとても良好」と、植林社長は話します。

エーミングの設備を整え、先んじて開始 広い敷地とディーラーとの関係性で有利

植林社長は次世代に向けた手を積極的に打っています。その一つが、エーミングです。エーミングとは、ASV（先進安全自動車）の修理後、搭載されたセンサーやカメラの調整作業のこと。ひとまず、サブディーラーの国産2社のASVに関して、スキャンツール、ターゲットを調達し、エーミングを実施しています。「エーミングを行うには設備の他に広い作業場が必要。当社は広大な敷地があり、容易にスペースを確保できる点で有利です」（植林社長）。

もう一つの優位な点は、ディーラーとの関係が良好なこと。エーミングのノウハウをディーラーに教わるができます。実際、始める際にはディーラーのメカニックが来社し、方法を伝授。「エーミングをディーラー任せにせず、自社で行うことで時間のロスがなくなり、修理期間も短縮できるのです」（植林社長）。

社員だけのミーティングを定期的を実施 自由に発言できる場となり自主性が促進

さらに力を注ぐのが、働きやすい職場作り。「社員が気持ち良く仕事ができなければ、お客様に良いサービスは提供できない。ですから、まずは社員を大切にすることが先決」と、植林社長は断言します。

具体策として導入したのが社員だけのミーティングです。以前は朝礼で社長が一方向的に話すのが中心。それを、板金チーム、整備チームに分け、それぞれに担当のフロントマンを付けて定期的に話し合いを行う方式に変えたのです。すると、「作業をこんな風に改善したい」「こんな工具がほしい」など、社員が自由に発言できる場となり、現場から意見が上がってくるように。テーマによっては、自分たちで解決することもあります。「社員が自主的になり、確実に良い方向に進んでいる」と、植林社長も手応えを実感。今後も様々な改善策を打ち、「生き残れるボデーショップ」を目指すことが当面の目標です。

- 1 植林社長がコグニソフトを使い始めたのは自社に戻ってから。「シンプルでとても使いやすく、すぐに操作を覚えられた。今では人に教えられるほど習熟しています」（植林社長）
- 2 入口にある立派なゲート
- 3 設備が充実し、広々として作業が行いやすい工場内
- 4 スペース的に余裕を持って設置された工場の塗装ブース
- 5 乗用車以外にトラックなど様々な修理・整備を行う
- 6 広々とした敷地内の屋根付き駐車スペース
- 7 工場内に設けられたもう一つの大型塗装ブース
- 8 塗装の下地処理を行うサンディングルーム
- 9 補助金を利用して電気自動車用の充電器を設置している
- 10 若手フロントマンが気持ち良くお客様を出迎える
- 11 接客スペースは広く洗練された雰囲気。「お客様が快適に過ごせるように、常に掃除を行き届かせている」（植林社長）
- 12 20代の若手から50代のベテランまで人材が揃っている



お客様に喜んでいただける仕上がりにできるように頑張っています！

板金担当
塚越 績 さん

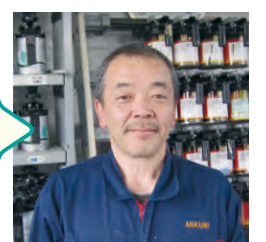
従業員のみなさんに聞いてみました！

Q

仕事で一番に心掛けていることは？

クレームが出ない、お客様の要望に沿うような仕事を常に意識しています。

塗装担当
牧山 和樹 さん



“神技”を持つ板金の達人 杉山裕二が直言 ボデーショップへの道

第5回

作業スピードを上げるための秘策 それは、板金を“科学”すること



Profile
1946年生まれ。輸入車ディーラー、自研センターリサーチ部を経て、大手損害保険会社の研究所に勤務。退職後も個人として多くの研修を実施中。厚生労働大臣認定「現代の名工」に選ばれ、2017年に優れた技術者に国が贈る最高の栄誉「黄綬褒章」を授与された。



帯広コグニ会での研修風景



三重コグニ会での研修風景

使って素早く2、3回ハンマーリングを行い、水を浸した雑巾を鋼板の表面に当てて急冷します。低温炙据えのため金属組織は加熱する前と同じでハンマーリングも2、3回と少なく元の組織に戻りやすくなります。まさに「鉄は熱いうちに打て」というわけです。

120～180℃の温度帯を見極めるには、非接触温度計を使うと良いでしょう。何度も経験して慣れてくれば、温度計を使わなくても勘で分かるようになります。また裏側からのみだしには塗装で用いる赤外線ランプや遠赤外線乾燥機などの「強制乾燥装置」で代用することも一つの手です。

炙据え絞りはバーナーなどで点加熱し低温加熱を用いることによって、作業の難易度は下がり、手間も減ります。こうして鋼板の科学的な特徴を熟知して、それに対応した修理を施すことで、板金のスピードアップ化が図れるのです。

“ 努力に勝る指導者なし
の精神で技術を習得する
ことが何より大切です ”

小さい努力の積み重ねで技術を習得
必要な知識の早道は「資格取得」で得る

低温加熱による板金はスピード化に有効。ただし、一朝一夕にその技術は身に付くものではありません。習得するにはどのような心構えや手段が必要でしょうか。

低温加熱による板金は、私が研修などでデモンストレーションしてみせると、「それは杉山さんだからできる」と言う方もいます。ですが、当然ながら、私も1日や2日でできるようになったわけではないのです。半年、1年と毎日努力を重ねることによって、少しずつレベルが向上し、今の技術が身に付いています。ちょっとやってできないからあきらめるのでは、進歩はありません。

いきなりハンマーで修理の難易度アップ
時間がかかる原因を自らが作っている

ボデーショップで板金の作業スピードを上げるためにはどうすれば良いか――。日々、様々な事故車が持ち込まれる中で、経営者も現場のエンジニアも頭を悩ませている課題でしょう。その点について杉山さんの答えは明白。それは「板金を“科学”すること」です。

事故車の修理で板金に時間がかかるのは、様々な理由があると思いますが、私が最も有効な改善策の一つと考えるのが、「板金を科学すること」です。その意図は、簡単に言えば、クルマに使われている素材の特性を深く知り、それに見合った修理方法を講ずること。これに尽きると思います。

例えば、ボディに使われている「鋼板」。鋼板は基本的には鉄と炭素、ケイ素、マンガン、リン、硫黄の合金で、高張力鋼板にはさら元素が使われている。事故前はそれらの組織が規則正しく並んでいる状態になっています。事故を起こしてぶつかった箇所が凹むと言うのは、ミクロの世界で見れば、その部分の組織がつぶれたり、延びて変形または移動した状態を指し



奈良コグニ会での研修風景

ます。つまり、その変形や移動を元に戻して復元するのが、板金という作業です。

板金では、最初からハンマーとドリルを使って裏側から叩いて大きな凹みを戻すのが一般的でしょう。しかし、凹んで変形した組織を力任せに何度も叩けば、鋼板がもっと延びてしまい、ミクロ的にはさらにいびつな形に変形してしまいます。ぶつかって延び、何度も叩いて延びた鋼板は、組織が複雑化してしまい、これでは修理の難易度を自ら高めているようなもの。元の表面積に収縮するための「しぼり」という作業もより難しくなり、時間もかかってしまうため、スピード化が図れないわけです。

「鉄は熱いうちに打て」が基本
低温加熱で復元しスピード化を図る

昔ながらの単に叩くだけの復元方法では、修理の難易度を上げてしまい、時間も余計にかかってしまうという事実。では、どのように作業を改善するのが正解なのでしょう。

そこで、私が提案するのが最初に凹んだ箇所を低温加熱してから、ドリルを使って裏側からもみだし（押出）または粗だしする方法です。この「低温」というのが大きなポイント。というのも、鋼板は250～400℃まで加熱すると青光りする「青熱脆性」という状態に、それ以上の800℃前後では赤くなる「赤熱脆性」という状態になり、いずれも脆くなって金属組織が変わってしまうからです。

一方、120～180℃の低温加熱であれば、軟らかくなるだけで、脆弱化は起こりません。バーナーで120～180℃の低温点加熱で炙据えし、ハンマー、ドリルを

Q&Aコーナー

杉山さんが読者からの質問に答えます！

Q 困難な修理を前に逃げ出したいと思ったことはないですか？

現役時代、そんなことはしょっちゅうです。前例のない未知の修理を考えなければならないことが多く、これほど困難なことはありません。頭から離れず、寝つけない夜もありました。しかし、困難に突き当たっているのは、言い換えれば懸命に努力しているということ。結果を残さなければ、その努力は報われませんし、逃げてしまったら職人としては終わり。そうした気概を持っていくつもの壁を乗り越えてきたのです。困難に立ち向かい、努力する姿は誰かが見てくれているもの。業界である程度認められる存在になったのも、日々の努力があったからこそだと自負しています。



A

Q クォーターパネルなどの切断部分は溶接なしでもつなげられますか？

クォーターパネルの切断部分は技術的には接着剤でつなげることが可能です。接着の方が、溶接よりも難易度が低いこともあるでしょう。ただし、メーカーの修理書には「溶接でつなぐこと」と明記されていると思います。万が一接着で修理して、それが原因で走行中に何らかの事故やトラブルが発生した場合、責任は自分の判断で接着による修理をしたボデーショップが負うことになります。たとえ、接着による修理に自信があっても、修理の手順は必ずメーカーが作成した修理書に従うのが鉄則です。



A

杉山さんへの質問募集中！ 質問は季刊コグニビジョンの応募フォームからお送りください。

コグニセブン新機能のご案内

2019年10月にコグニセブンがバージョンアップします。リリースに先立ち、ここで新機能の一部をご案内いたします。

※本誌での画面はイメージのため、今後変更になる場合があります。

追加機能

web配信機能

コグニセブンのメニュー画面でお知らせを表示したり、インターネットから最新の差分データをダウンロードできるようになります。

活用ケース コグニセブン関連の情報をいち早く取得したい場合

メインメニュー

Check Point

メインメニューにお知らせ情報を表示できるようになります。
※本機能を使用するにはインターネットに接続できる環境が必要です。

補足説明》お知らせ一覧について

お知らせのタイトルを選択すると詳細が表示されます。URL(右端の列)に○が付いているお知らせは、ホームページで詳細を確認できます。

※差分データダウンロードについては開発中のため、掲載内容から割愛させていただきます。ご期待ください。

追加機能

新しい画像取込方法

画像一覧画面でフォルダ表示した画像をドラッグ&ドロップ操作で取り込みできるようになります！

活用ケース コグニセブンに画像を取り込みたい場合

画像一覧画面

Check Point

フォルダ表示された画像を直接画像一覧画面に取り込めるため、画像選択にかかる時間が短縮できます。
また、表示ページをテキスト入力できるようになったため、移動先のページを指定できるようになります。

1 フォルダの画像を選択して画像一覧のエリアにドラッグ&ドロップ

2 ドラッグ&ドロップした画像がコグニセブンに取り込まれました

機能改善

明細画面/頁明細画面

「全選択の操作」「行移動の操作」「選択行の着色表示」を改善します！

活用ケース 明細画面で全ての部品を選択したい場合

明細画面

Check Point

明細左上の"No"を押せるようし、ワンクリックで全ての部品を選択できるようになります。
また、全ての部品が選択されている状態で"No"をクリックすると全ての部品の選択状態を解除することも可能です。

補足説明》全選択状態の画面イメージ

"No"をクリックすることですべての行が選択された状態(左図)となります。また、今回のバージョンアップから選択された行番号も着色するようにしております。

活用ケース 明細画面で行移動したい場合

明細画面

Check Point

今回のバージョンアップで新たに"ドラッグ&ドロップ操作"による直感的な行移動ができるようになります。

1 移動したい明細の行番号をクリックして行を選択した状態にします

2 選択した行番号の上で左クリック長押しして、移動対象行を持ち上げます

3 持ち上げた内容を移動先の行番号まで左クリックを押したままドラッグ移動し、左クリックを離してドロップします
※移動先の行番号は赤色に着色されます

4 最初に選択した行が該当の位置に移動され、行番号が振り直されます

コグニセブン新機能のご案内

追加機能
部品価格調整機能 明細画面で複数の部品を選択し、一括で部品価格の調整計算／復元／削除ができる機能を追加します！

活用ケース 特定の部品価格について
割引／割増計算が必要な場合

活用ケース 手入力／削除／価格調整した部品価格を
初期計上時の内容に戻したい場合

1 計算対象の行を選択し、
[部品価格調整]を押して
部品価格調整画面を
表示します

1 部品価格を初期計上時に
戻したい行を選択し、
部品価格調整画面で
[価格復元]を押します

2 調整率と端数
計算を選択し、
[価格調整]を
押します

3 処理完了のメッセージが
表示されるため、
[OK]を押して
メッセージを閉じます

2 初期計上時の部品価格が再セットされ、
手入力のマーク(*)も空白となります

4 選択していた行の部品価格が再計算され、
手入力のマーク(*)がセットされています

今回の記事に掲載させていただいた内容は2019年10月バージョンアップの一部となります。
他にも以下のような機能を追加予定となっておりますので、ご期待ください。

PDF出力機能

帳票のPDF出力ができるようになります。対象帳票は「帳票の出力画面の帳票」と「見積集計書」となります。

部品登録／塗装登録の機能追加

部品登録と塗装登録の項目に「時間」を追加し、工数入力ができるようになります。また、部品登録と塗装登録のCSV取り込みと出力ができるようになります。

自社情報画像の対応拡張子追加

自社情報画像でJPG画像とPNG画像が使用できるようになります。
※透過処理済みPNG画像は不可

主なお仕事を
教えてください！



第2回 「営業部」ってどんなところ？

私たち営業部では、
『コグニセブン』『アセスプロII』
『コグニフォトベース』『指数テーブル』
の4製品を販売しています。

コグニセブン
国産車向け
事故車修理費見積りシステム

アセスプロII
輸入車・トラック・二輪車向け
事故車修理費簡易見積りシステム

コグニフォトベース
cogniPHOTOBASE
工場と保険会社との間で画像や
見積書を伝送・共有するサービス

指数テーブル
自研センターが作成している
「指数」をまとめた本

主な販売先は…

販売代理店
ご契約者さま向けに
サポートや研修会も
行っております！

修理工場さま
メーカーさまを窓口で全国の
ディーラーへコグニセブンを
導入いただいております。

損害保険会社さま
損保会社さまの状況に合わせて
コグニセブンだけでなく
コグニフォトベースや他の商品なども
ご提案しています！

自動車メーカーさま

営業部は日々

お客さまの
ご要望に
応えるために
迅速に
対応しています！

ベンリですよ！
弊社商品を
有効活用して
いただくことが、
私たちの願いです！

常に
「お客さま目線」を
意識しているの
ですね！

1人でも多くのお客さまに
ご満足いただけますよう
これからも、
営業部一丸となって
取り組んできたいと
思います！