

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cognition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cognition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

- 1 メニューを開く
- 2 コンテンツを開く
- 3 季刊cognitionを選択
- 4 クイズの応募を選択

QRコードを読み取ってアクセス!

cognition

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
Autumn
Vol.11



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。全部入れたから残った文字で作った熟語が答えとなります。

温	宿		子
		方	体
	室		館
	風		行
日	商		快
和		日	本

漢字リスト

紅	秋	食
晴	泉	団
直	度	売
発	洋	葉
旅		

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cognition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11月30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cognition 10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。

コグニビジョン・チェックアップレポート
社員が気持ちよく働けて
元気で儲かる会社を目指そう

コグニユーザーを訪ねて
株式会社 浦添自動車サービス

“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6回 海外視察で感じた日本の工場との違い
それがボデーショップ改革のヒントに

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
指数テーブルのご案内

もっと詳しくコグニビジョン!
第3回「データ開発部」

お金をかけずに今すぐ取り組める

社員が気持ちよく働けて 元気で儲かる会社を目指そう

社長の大きな役割の一つは、「社員が気持ちよく働ける環境をいかに作るか」ではないでしょうか。特に中小企業にとっては人材こそが会社の生命線。社員のモチベーションが上がれば生産性が向上し、売り上げや利益のアップに直結します。今回は、数々の中小企業のニッチ・トップ化を支援してきた経営コンサルタントの酒井英之さん取材。社員のやる気を引き出すための、ボデーショップの社長がお金をかけずに今すぐ取り組める言動・行動を紹介します。

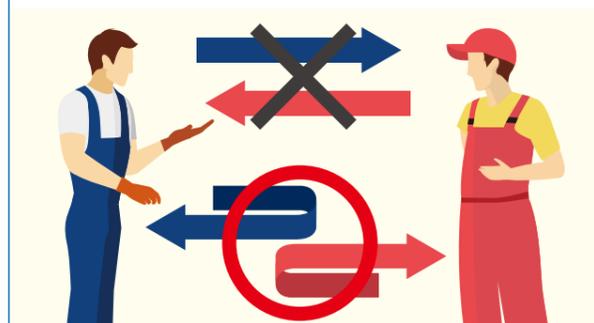


問題の原因は全て自分にあると考える 大切なのは「矢印の向き」を意識する習慣

社員が力を最大限に発揮するための環境作りには、必要なのは、社長が日頃の言動や行動に注意を払うことです。例えば、業務で大きなミスが出たり、業績不振に陥った際、社長が部下に対して「お前たちのせいだ」と言えば、部下も「こんな環境を作った社長のせいだ」と反発することでしょう。逆に社長が「自分が甘かった」と言えば、部下も「私たちが至らなかった」と反省し、リカバリーしようと必死になります。

つまり、「矢印」を相手に向ければ、相手も矢印をこちらに向けてきますが、反対に矢印を自分に向ければ、相手も自分に向けてくるようになるわけです。何か問題が発生した時は、全て自分に原因があると考え、必ず矢印は自分に向けてるようにする。これは社員同士、あるいは社員と管理職にも言えることで、こうした「矢印の向きを意識する習慣」を根付かせれば、問題解決も早く進むことが期待できます。

POINT 1 矢印は自分に向ける



単に「もっとやる気を出せ!」は無意味 社員の仕事の「成果」を共有する

単に「もっとやる気を出せ!そうすれば成果が出る」と発破をかけるのも NG です。実際、それで社員のやる気が高まったケースは少ないのではないのでしょうか。問題は順番が逆だと言うこと。すなわち、「やる気があるから成果が出る」のではなく、「成果が出たからやる気が出る」のが人の感情のセオリー。先に良い成果が出て手応えを実感し、さらにもっと手応えを感じたいから、やる気が出てくるのです。

つまり、社長がすべきは、良い成果が出ていることを社員に積極的に伝えること。ボデーショップであれば、技術者に「先日修理した車のオーナーが仕上がりをとても褒めていた」、フロントに「接客が丁寧で気持ちがいいと言っていた」など、社員たちの仕事が評価されていることを、どんなに小さなことでも漏らさずに朝礼や個人的な面談で日々言葉にすることが、社員のやる気を引き出すのです。

社員への声掛けが社内の一体感を生む 社長の顔一つで社内の雰囲気が決まる

さらに、社長の役割として重要なのが、社員の一人ひとりにマメに声を掛けること。社長の声掛けは「あなたをいつも気に掛けている」という承認のメッセージです。「今担当している車の修理は順調?」「困っていることはない?」など仕事のことから、「家族は元気になっている?」「子供は楽しくサッカーをやっている?」などプライベートに関することまで、社長の方から日々、率先して声掛けを行う

のです。

ポイントは、特定の社員ではなく、全ての社員に公平に声を掛けること。他の社員も自分と同様に声掛けされているのを見て、「社長は皆のことを気に掛けている。そんな社長のために全員で力を合わせて頑張ろう」と一体感が生まれます。

もう一つ大切なのが、社長が常に笑顔でいることです。ボデーショップのような小さな集団の雰囲気は社長の顔一つで決まります。社長が笑顔であれば、社員も笑顔になり明るい会社に、社長が険しい顔をしていれば社内はピリピリしたムードになり、ショップの印象も悪くなります。社長の顔は、心掛け次第でパワーにもなり、リスクにもなるのです。

POINT 2 良い成果を伝える

POINT 3 公平な声掛け&いつも笑顔



仕事をする上で最も大切なことは何か 社員が判断する際の優先順位を決める

社員が円滑に仕事ができるように、方針やルールを決めておくことも重要です。その一つが、仕事をする上で何を最も大切にするか、優先順位を予め社長が定めておくこと。それが社員が迷ったり、物事を決めなければならない時の「道しるべ」になります。

例えば、「当社は地域で態度評価 No. 1 の会社になる」と決めれば、接客でも、仕事の姿勢でも、良い態度で臨むことが最優先事項となります。笑顔で丁寧にお客様と接すること、あるいは作業スペースを常にきれいに保ち、油污のない制服で作業することも、態度重視の実践例となるでしょう。態度を良くすることは、技術の有無に関わらず実行できるため、ベテランから若手まで取り組めることもポイントです。

一番困るのが「臨機応変に対応せよ」。そもそも道しるべがなければ、迷った時に対応することは困難です。「態度」以外でも、「感謝」や「丁寧さ」「優しさ」「スピード」「笑顔」など、それぞれの会社にあった最優先事項を決めておけば、社員は頭を余計に悩ませず、適切で迅速な行動を起こすことができるのです。

POINT 4 優先順位を決める



忙しくても常に「はい!よろこんで!」 ポジティブワードでいつも元気な会社に

また、社員間のコミュニケーションを良好にしたいのであれば、決まった掛け声を決めておくことも一つの手です。他業種で言えば、居酒屋チェーンの「庄屋」が好例。庄屋の店内では、従業員が客だけでなく、同僚に対しても「ハイ!よろこんで!」と常に応じています。フロア係がオーダーを入ると厨房係はどんなに多忙でも「ハイ!よろこんで!」。厨房係ができた料理を「持って行って」と頼めば、忙しくてもフロア係は「ハイ!よろこんで!」。こうした前向きな言葉=“ポジティブワード”を何を頼まれても常に言うだけで、「忙しい」「面倒」「煩わしい」といったネガティブな感情が不思議とポジティブに変わり、一丸となって仕事を進められるようになるのです。

庄屋を参考に、お客様や同僚から頼みごとをされたら、どんな時でも最初に「ありがとうございます!」「はい、すぐに!」と言うなど、掛け声のあり方は自由。社員から募集しても良いでしょう。それぞれのボデーショップで独自にポジティブワードを決めて言い続ければ、忙しい時、苦しい時でも、前向きなエネルギーが溢れ、いつも社員が元気な会社になることでしょう。

POINT 5 常にポジティブワードで応じる



本レポートは、「人生送りバント」をモットーに、成果が出るまで現場に入り込んで粘り強く個別指導を行い、経営者・幹部のファンも多い、経営コンサルタントでV字経営研究所社長の酒井英之さんに話を聞いてまとめました。コンサルティングと社員研修ひと筋27年。著書(右)には、今回紹介したもの以外にも、社員や組織を活性化させる秘訣が数多く書かれています。
※お問い合わせは「V字経営」でネット検索



『小さくても儲ける会社の「社長」のチェックボックス』
(明日香出版社/1500円+税)



左：川上吉男さん、右：川上裕樹さん

沖縄県糸満市

株式会社
浦添自動車サービス

代表取締役 川上 吉男 様
取締役 川上 裕樹 様

会社名
株式会社浦添自動車サービス
(カプシキガイシャウラソエジドウシャサービス)

代表取締役
川上 吉男

所在地
沖縄県糸満市西崎町5-6-16

設立年
昭和52年

社員数
18人

コグニソフト使用歴
平成9年～

入庫車数
約100台/月

先を見据え“攻め”の経営を

沖縄のボデーショップ業界の発展に尽力 本土での人脈作りと情報収集に力を注ぐ

沖縄県南部の糸満市。海に近い立地で板金塗装・整備工場を営んでいるのが、浦添自動車サービスです。社長の川上吉男さんは沖縄で指数やコグニソフトを広めた先駆者。沖縄コグニ会（旧沖縄アウダ会）の初代会長を務め、沖縄車体協の理事長、日車協連の役員も歴任し、長年、沖縄の業界の発展に尽力してきた方です。後継者であるご子息の川上裕樹さんもその意志を受け継ぎ、2019年6月に沖縄コグニ会の新会長に就任すると共に、沖縄車体協の理事として、地元を牽引する立場を担っています。

同社は月100台の入庫の大半がディーラーからの案件。沖縄では珍しく大型トラック・バスの修理も請け負い、県内有数の重要な工場となっています。そうした中、吉男さんが心がけてきたのが、九州や東京、大阪などでの人脈作りと情報収集です。「本土から遠く離れている沖縄で“待ち”の姿勢では経営は成り立たない。そのため、私は自研センターの研修には積極的に参加してきましたし、車体協を通じて全国の工場の社長さんと交流し、情報交換を密に行っていました。

そうやって、どこよりも先に有益な情報を入手し、必要な設備投資や技術の修得を進める“攻め”の経営を進めた結果、県内の業界をリードする地位を長年担うことができたのです」。

今勉強するか否かで工場の未来が決まる 先んじて外国人実習生の受け入れも開始

吉男さんは、県内のボデーショップ工場の経営者を率いて、九州の先進的な工場を視察することも行い、自社のみならず、沖縄全体のレベルの底上げにも力を注いでいます。「エーミングなど先進的な修理方法を学ぶ勉強会も主催しています。今後、クルマはエンジンがモーターに代わり、さらに無人運転になる可能性もあるなど、大きく変わるのが目に見えています。ですから、今、勉強するかしないかで、工場の未来が決まります。変化が起こってから勉強するのは遅い。常に先手を打つものだけが生き残れるのです」。

そして、浦添自動車サービスが先を見越し、率先して導入しているのが、外国人技能実習生の受け入れです。導入の理由を、2代目の裕樹さんはこう話します。「業界は慢性的な人手不足。職業訓練校から日本人の若者を採用しても定着しないのが実情です。そこで、

問題解決の糸口を見出すために、2017年にインドネシア人の外国人実習生2人を、塗装担当として受け入れ始めました。彼らは20歳前後の若者。インドネシア人を選んだのは、まだ発展途上の国のため、擦れてなく、真面目に働くと思ったからです」。

受け入れは一時的に収支が厳しくなるが、同年代の日本の若手より技術は上

ただし、受け入れのためには、彼らの住居の確保、生活に必要な家電の用意など一定の投資が必要です。言葉の壁もあり、技術の教育係として専従の技術者を付けなければならず、その分の売上げがダウンする一方、実習生に給料を払うことになり、当初の収支は厳しくなるのが現実です。

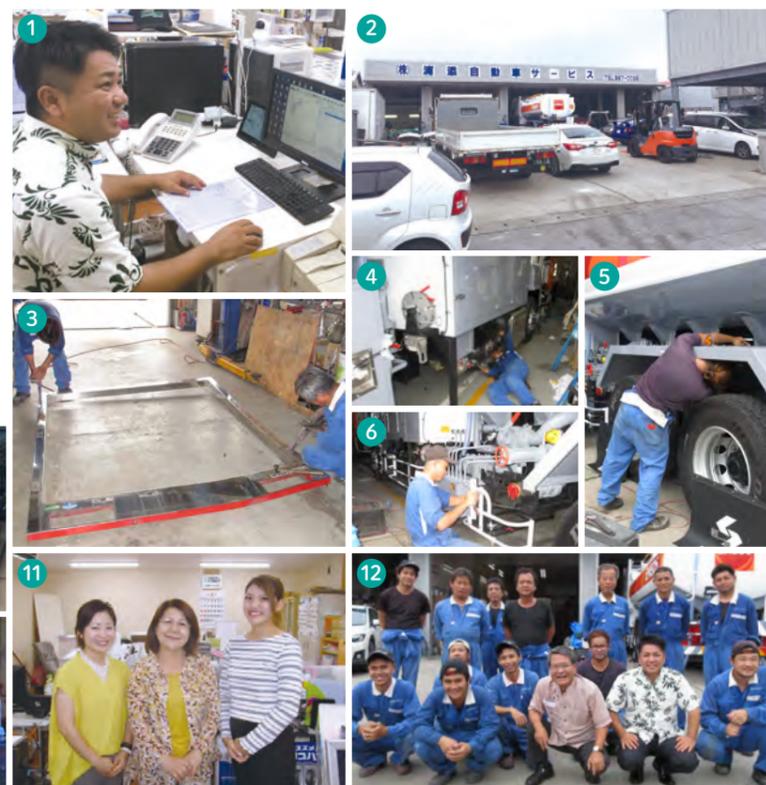
しかし、「半年我慢すれば、それなりに技術を身に付け、戦力になってくる」と、裕樹さんは言います。3年目には、ひと通りの塗装の技術を修得し、「同年代の日本の若手技術者より数段上のレベルの仕事をこな

せる」と高く評価しています。

リレー方式で実習生を継続的に受け入れ 常に一步先を見つめ経営の舵取りをする

外国人実習生の実習期間は3年の為、ようやく戦力になった頃に帰国してしまい、次に受け入れる実習生への教育はまた最初から始めることとなります。そこで同社では、実習期間中に新たな実習生を受け入れ、彼らの実習期間を重ねる“リレー方式”の取組を開始し、実習生同士で母国語を交えながら技術を伝承させ、自社の社員が直接指導する手間を極力減らす工夫を施しているのです。「将来的に制度が改正され、彼らが沖縄に家族を呼び寄せ、もっと長期間働けるようになることを望んでいます」と、裕樹さん。そんな未来を見据え、今から受け入れ体制を整えておく。浦添自動車サービスは常に一步先を見つめ、経営の舵取りを行っているのです。

- 1 他の整備工場で修業後に戻り、今は後継者として会社を切り盛りする裕樹さん。見積りでコグニセブンを使いこなす。
- 2 乗用車からトラックまで様々な車種の修理に対応する。
- 3 事故で歪んだトラックのリアアフレームを修理する社員。
- 4 大型トラックの構造を熟知した技術者が修理に当たる。
- 5 タンクローリーの修理にも対応する県内では稀有な工場。
- 6 インドネシア人の実習生も技術を修得し、修理を行う。
- 7 荷台のウィングサイドパネルを開き、修理する技術者。
- 8 ベテラン技術者が塗装の仕上げり具合を丁寧にチェック。
- 9 大型トラックの塗装もこなすインドネシア人の実習生。
- 10 現在、浦添自動車サービスで受け入れられている3人の実習生。
- 11 事務業務は裕樹さんの奥様（左）、お母様（真ん中）、従姉妹（右）が従事している。
- 12 板金4人、塗装7人、外国人実習生3人の計14人で修理と整備業務を担っている。



担当したお客様のクルマを全力できれいに仕上げることが目標です。

板金担当
宮城 翔太 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?

一つの埃も見逃さず、誰が見てもきれいと思える塗装を心がけています。

塗装担当
西村 将太 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6回

海外視察で感じた日本の工場との違い それがボデーショップ改革のヒントに



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。

カフェのようにきれいなイタリアの工場
重要なのは「何をj見せて、何をj見せないか」

杉山さんは欧米や東南アジアの自動車修理業界の状況を知るために、現地の工場を視察に行くことがあります。そこで痛感するのは、日本の修理工場との大きな違い。浮かび上がってくるのは、ボデーショップを変えるためのヒントです。

私は数年前、イタリアへの視察ツアーに参加して、現地の自動車修理工場を10軒ほど見て回ってきました。まず驚いたのがどの工場も抜群にきれいなことです。お客様を最初に受け入れるフロントや商談スペースはまるでお洒落なカフェのよう。少し離れた場所では入庫車を磨いたり、艶出しのコーティングをする最後の仕上げの作業を技術者たちが行っており、お客様はコーヒーを飲みながらその様子を見ることができます。お客様に「こんな風にきれいに仕上げられるのか」と評価してもらい、自分の愛車を預けたいくなる気持ちにさせるわけです。

さらにその少し奥のお客様から見えない場所では、エンジンの点検やタイヤの交換など整備を中心に作業



カラフルでお洒落な自動車修理工場

をしています。そして、そこからもっと奥まった商談スペースから最も遠い場所で、大きな音が発生する板金や塗装を行っているのです。

なぜ板金塗装を一番奥で行っているのか。それは車のドアやバンパーを外し、オイルまみれになって切ったり叩いたりしている姿を、お客様に見せたくないからです。代わりに事故の箇所が修復されてきれいになり、車体が美しく光る最後の仕上げの箇所は見せたいので、フロントの近くで行っています。これはイタリアの工場の共通点。ところ変わって東南アジアで工場を視察した時も、同じように手前にカフェのような商談スペース、一番奥の見えない場所に板金塗装のブースという位置関係でした。

それに対して日本の工場は、イタリアなどとは逆に、板金塗装を入口近くのお客様から見える場所で行っている工場が多いのではないかと思います。「何をj見せて、何をj見せないか」は非常に重要なポイント。吟味して、工場のレイアウトを再考することも一つの手でしょう。

機械工具は置きっぱなしにしない 中二階を設けて中古パーツ棚を整備

商談スペースのきれいな点もさることながら、杉山さんが感心したのが工場の整備や板金塗装を行う場所も整理整頓が行き届いている点。特に作業スペースの広さが目を引きます。どのようなルールで運営されているのでしょうか。

工場の作業場に足を踏み入ると、さらに驚かされたことがあります。それは、機械工具などが置きっ放しにされておらず、作業スペースが広い点です。秘訣は機械工具類が格納庫に収納され、シャッターが閉じら



整理整頓が行き届いた自動車修理工場

れていること。技術者は作業に応じてその格納庫から機械や工具を取り出し、終了後はまた格納庫に戻しているのです。そのため、機械工具類が作業の邪魔になったり、埃をかぶっていたりすることはなく、作業場はいつも広々。技術者は気持ちよく、安全に手を動かすことができ、作業効率も良さそうです。

もう一つ目に付いたのが、工場内に中二階が設けられ、横長に設置された棚に無数の中古のパーツが陳列されていたこと。各パーツにはメーカー名や型式、年式などが記され、ひと目で何の部品であるかが分かります。何らかの形で手に入った中古部品はそうやって捨てずに取って置き、例えば一年経って使わなければ処分するなど、入れ替えているようです。お客様が修理代を安く希望した場合は、すぐさまこの棚で中古パーツを探して提案していると言います。

工場のレイアウトを平面ではなく立体的に考え、中二階を作って中古パーツ、あるいは工具などを保管する場所に使うことも、日本のボデーショップで応用が利くのではないかと思います。

“なぜ板金塗装を一番奥で行うのか。工場では重要なのはレイアウトです”

“ボデーショップ団地”に集客効果 議論が必要なライセンス制度のこと

一方、アメリカのカリフォルニアで目にした光景も、日本のボデーショップ業界を変えるための手がかりになるのではと、杉山さんは考えます。そして、思いを馳せるのは、国として検討が必要なライセンス制度のことです。

私は、私的な旅行中にも、現地のボデーショップを見て回ることがあります。そうした中、カリフォルニアの滞在時に目にしたのが、自動車修理工場が何軒も連

なっている、いわば“ボデーショップ団地”のようなエリアです。競合が近隣に多くあつては商売が成り立たないのではと思いがちですが、実はその逆。「あの場所に行けば車が直る」「好きな工場をその場で選ぶことができる」と考え、四方八方からお客様が訪れる集客効果が見込めるからです。また、修理する技術情報を互いにやり取りして切磋琢磨することができ、仕事が受けられない時は他の工場に回すなどのやりくりも可能です。

そして、最後に訴えたいのが、ライセンス制度のこと。イタリアでもドイツでも、さらには東南アジアでも、事故車を修理するにはライセンスが必要です。しかし、日本はノーライセンスで、誰でも車を直すことができます。「命に関わるものを直している」という観点から見れば、今後、国内でもライセンス制度に関して、もっと議論をして良いのではないかと考えています。

Q&Aコーナー

杉山さんが読者からの質問に答えます!

Q 従業員の不平不満をどうすればなくせますか?

不平不満を従業員の小言だと捉えてはいけません。文句を言っているのは、自分だけでなく、会社にも良くなってほしいという思いがあるからです。ですから、社長としてまずやるべきなのは、その文句をよく聞いてあげること。いわゆる「傾聴」です。社長自らが一生懸命耳を傾けて聞けば、従業員も溜飲が下がり、仕事への意欲もわいてくることでしょう。さらに、その文句のうち、改善につながると思えば、実際に業務で試してみると良い。そうすれば「うちの社長は聞くだけでなく、10言ったうちの5はやってくれる」と、信頼感が増し、ネガティブな気持ちも抑制できると思います。



Q 高い知識や技術を身に付ける秘訣を教えてください。

まずは人に聞くよりも自分で調べることでしょ。インターネットや書籍で勉強してどうしても分からない部分だけを聞く姿勢が大切です。2つ目がコグニ会や車体協などに積極的に携わり、横の関係を作って情報交換をすること。その際にも自分にとって必要な情報は取り入れ、不要なものは捨てる取捨選択が重要です。そして3つ目が知識や技術を教わる相手を選ぶこと。最適なのは数社を渡り歩いてきた人。一人から数社分の知識や技術を得ることができ、効率的だからです。



杉山さんへの質問募集! 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

10月版からコグニセブンがバージョンアップします。バージョンアップで追加される新機能について、一部ご紹介します。 ※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

DVDよりも早く最新の車種データおよび訂正データをインターネット経由で提供します!
※11月版の車種データからサービス開始予定です。

活用ケース → 最新の車種データおよび訂正データをいち早く利用したい場合

お知らせ機能を利用すると、車種データの配信ニュースを確認することができます。

Web配信ボタンをクリック

メインメニュー

web配信画面

訂正データのコピー

訂正データの複製タブでは、車種データに訂正情報がある場合、訂正データをダウンロードして修正することができます。

差分データ取得ボタンをクリックすることで最新の車種データに更新することができます。

Check Point

本機能を利用するには、最新のデータが車種データコピーされている必要があります。
[データドライブ設定]がDVDドライブを参照している場合には、本機能をご利用いただくことはできません。

※車種データコピーの方法は弊社ホームページのよくあるご質問をご確認ください。

追加機能
FAINES連携機能

整備事業者向け情報データベース「FAINES」に連携することができます!

活用ケース → コグニセブンで見積作成中の車種に関して「FAINES」の情報を参照したい場合

FAINESボタンをクリック

ヘルプ選択画面

ブラウザ画面

コグニセブンで見積作成中の車種の車両型式をもとに検索結果が表示されます。

Check Point

「FAINES」は一般社団法人日本自動車整備振興会連合会(日整連)が提供しているサービスです。
本機能を利用するには別途「FAINES」への会員登録が必要です。

※画面イメージはインターネットエクスプローラーで表示した場合です

追加機能
部品登録/塗装登録インポート機能

部品登録データと塗装登録データをCSVファイル形式でインポートすることができます!
※CSVファイルはご自身で用意する必要があります。

活用ケース → 大量の部品登録データまたは塗装登録データを登録したい場合

[部品登録]タブまたは[塗装登録]タブをクリック

利用者データ管理画面

[新規]で取込するのか、登録済のデータに[追加]して取込するのかを選択します。

[ファイル取込]ボタンをクリック

ファイル選択ダイアログ

[開く]ボタンをクリックするとファイルがインポートされます

注意 [新規]取込の場合には、もともと登録してあったデータは全て削除されますのでご注意ください。

追加機能
PDF出力機能

コグニセブンの見積帳票をPDFファイルとして出力することができます!

活用ケース → 見積帳票をPDFファイルとして出力したい場合

帳票の出力画面

帳票名を選択して、[PDF]ボタンをクリックするとPDFファイルを出力することができます。

Check Point

本機能はコグニセブンの推奨動作環境のOS(オペレーティングシステム)でご利用いただけます。一部推奨動作環境外のOS(Windows XPなど)ではご利用いただけませんのでご注意ください。

コグニビジョンのメール送信サービスに登録しよう!

ホームページからメールアドレスを登録すると、コグニビジョンからさまざまなお知らせをメールで受け取ることができます。登録は簡単!ホームページ右下の「メールアドレス登録」からライセンス情報とメールアドレスを入力するだけ。ぜひご登録ください!!

※ライセンス情報は、コグニセブン、アクセスプロIIの[システムメンテ]をクリックし、[ライセンスメニュー]からご確認いただけます。

今すぐホームページから登録!

コグニビジョン 検索

<https://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▶▶▶

メールアドレス登録

どんな情報を受け取れるの?

- ・部品情報更新のお知らせ
- ・データ誤りのお知らせ
- ・データDVD送付予定日のお知らせ
- ・差分データ配信のお知らせ
- ・訂正データ配信のお知らせ

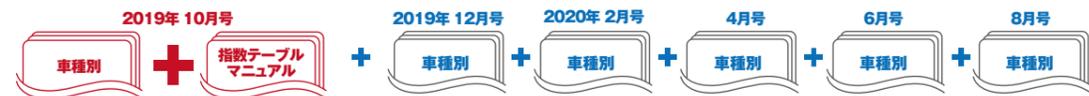
その他、サポート情報などさまざまな情報をメールでお届けいたします。

指数テーブルのご案内

2020年版 2020年版「指数テーブル」をセットでお申込になりますと、2019年10月号～2020年8月号まで隔月毎(年6回)発行される全ての指数テーブルをお届けします。

商品番号	セット / 内容	価格 (送料・消費税込)
2020	2020年版「国産車」セット 車種別編指数テーブル ・年間21車種程度発行 ◆「指数テーブルマニュアル」含む	30,800円
3020	2020年版「輸入車」セット 車種別編指数テーブル ・年間4車種程度発行	7,150円
4020	2020年版「国産車・輸入車」セット 車種別編指数テーブル ・年間25車種程度発行 ◆「指数テーブルマニュアル」含む	33,275円

年6回お届けします



＜ご注意＞国産車の指数は、株式会社自研センターが各自動車メーカーのご協力を得て作成しておりますが、輸入車につきましては株式会社自研センターが独自で実車を計測し、開発・作成したものです。「国産車・輸入車」セットは割引価格となっております。ただし、「国産車」セットと「輸入車」セットを個別にご購入いただいた場合には割引(差額の返金)は行いませんのでご注意ください。

マニュアル

商品番号	商品名	内容	価格 (送料・消費税込)
2000	指数テーブルマニュアル	・車種共通編指数テーブルを含みます。 ・車種共通の内板骨格修正指数・外板板金修正指数・補修塗装指数が掲載されています。 ・指数テーブルの使用方法と指数についてのQ&Aが掲載されています。	2,200円

メーカー別 (在庫品限り) 2019年10月以降発行する車種は、2020年版になります。

商品番号	セット / 内容	価格 送料 消費税込
2001 トヨタ	①カローラスポーツ 210系 ②クラウン 20.220系 ③LEXUS ES300h AXZH10系 ④LEXUS UX 10系 ⑤プロボックス ハイブリッド NHP160V系 ⑥サクシード ハイブリッド NHP160V系 ⑦RAV4 50系	10,450円
2002 日産	①ノート e-POWER FOUR SNE12系	2,200円
2003 マツダ	①アテンザセダン GJEFP、GJ5FP、GJ2FP、GJ2AP系 ②アテンザワゴン GJEFW、GJ5FW、GJ2FW、GJ2AW系	3,630円
2004 スバル	①フォレスター SK9系 ②XV e-BOXER GTE系 ③フォレスター e-BOXER SKE系	4,950円
2005 ホンダ	①N-VAN JJ1-2系 ②CR-V HYBRID RT5-6系	3,630円
2006 ダイハツ	①ミラトコット LA550S、LA560S系	2,200円
2007 スズキ	①ジムニー JB64W系 ②ジムニーシエラ JB74W系	3,630円
2008 三菱	①デリカD5 CV1W系	2,200円
2009 アウディ	①A4 Avant 8WCVN	2,090円
2010 BMW	①523d JC20	2,090円
2011 フォルクスワーゲン	①ゴルフトゥーラン 1TCZD ②ポロ AWCHZ	3,080円

バックナンバー (在庫品限り)

商品番号	セット / 内容	価格 送料 消費税込
2019	2019年版「国産車」セット 全 19車種	30,800円
3019	2019年版「輸入車」セット 全 4車種	7,150円
4019	2019年版「国産車・輸入車」セット 全 23車種	33,275円
2018	2018年版「国産車」セット 全 17車種	25,850円
3018	2018年版「輸入車」セット 全 4車種	6,050円
4018	2018年版「国産車・輸入車」セット 全 21車種	28,325円
2017	2017年版「国産車」セット 全 22車種	25,850円
3017	2017年版「輸入車」セット 全 4車種	6,050円
4017	2017年版「国産車・輸入車」セット 全 26車種	28,325円
2016	2016年版「国産車」セット 全 26車種	24,200円
3016	2016年版「輸入車」セット 全 4車種	5,500円
4016	2016年版「国産車・輸入車」セット 全 30車種	26,400円
2015	2015年版「国産車」セット 全 31車種	24,095円
3015	2015年版「輸入車」セット 全 4車種	5,448円
4015	2015年版「国産車・輸入車」セット 全 35車種	26,191円
2014	2014年版「国産車」セット 全 26車種	24,095円
3014	2014年版「輸入車」セット 全 4車種	5,448円
4014	2014年版「国産車・輸入車」セット 全 30車種	26,191円
2013	2013年版「国産車」セット 全 26車種	24,095円
3013	2013年版「輸入車」セット 全 4車種	5,448円
4013	2013年版「国産車・輸入車」セット 全 30車種	26,191円
2012	2012年版「国産車」セット 全 23車種	24,095円
3012	2012年版「輸入車」セット 全 4車種	5,448円
4012	2012年版「国産車・輸入車」セット 全 27車種	26,191円
3011	2011年版「輸入車」セット 全 4車種	5,448円
2009	2009年版「国産車」セット 全 33車種	18,857円
2008	2008年版「国産車」セット 全 32車種	18,857円
3008	2008年版「輸入車」セット 全 5車種	4,191円
4008	2008年版「国産車・輸入車」セット 全 37車種	20,952円
3007	2007年版「輸入車」セット 全 4車種	2,619円
3006	2006年版「輸入車」セット 全 8車種	4,191円

☆上記セット以外は完売になりました。他のバックナンバーも在庫品限りですので、お早めにお申し込みください。

「指数テーブル」のご注文に関するお問い合わせ

コグニビジョン株式会社 営業部 TEL: 03-5351-1901 ダイヤルイン

コグニビジョンという会社を皆さまにもっと知ってもらうために、どのような業務をしているのかご紹介いたします。

主なお仕事内容を教えてください!



第3回 「データ開発部」ってどんなところ?

データ開発部ではコグニビジョンの主力商品である『コグニセブン』のデータ開発を行っています。



データ開発部には
本店データ開発課
福島データ開発課
運営企画課
 の3つの課があります。

本店データ開発課・福島データ開発課

主にコグニセブンに収録されている車種データ(新規、メンテナンス)の作成業務に取り組んでいます。東京と福島にデータ開発拠点があります。



運営企画課

データ作成業務を支える各種システムの開発、運営や事務処理の策定等を所管し、データ開発課と力を合わせ、データ作成方法の改善、向上に取り組んでいます。

自動車メーカーのカタログデータをもとに、お客様の入力した車種の条件に該当する部品番号、部品価格、工賃などを表示する「部品データ」を作成しています。

部品図は、見やすくわかりやすい配置を心がけています!



データ作成業務は、正確さとスピードが求められる着実な作業の積み重ねになります。お客様に早く正確な見積りデータを提供できるよう、日々業務に励んでいます。

新車種のデータをいち早くコグニセブンに収録できるよう取り組んでいます!



日々「優れたデータの提供」を追求しているのですね!



お客さまのお役に立てるよう、精度の高い車種データの提供とデータ向上に努めてまいります。データ開発部一丸となって頑張ります!!

