

業種	自動車整備および関連サービス業
活用分野	多様な車種の整備情報入手し顧客サービスを強化
テクノロジー	通信モジュール、ASPサービス、オリジナル端末

自動車整備事業者の自立化を目指す 故障情報を読み取るモバイルツール

自動車の電子化が進み、今では大衆車で30~40個、一部の高級車では100個を超えるコンピュータが搭載されているといわれる。車の整備・修理においては、入庫時に自動車内部のコンピュータに記録された情報を読み取り故障箇所の特定を容易にして短時間で修理対応することが求められる。

しかし、日本では自動車メーカーは系列のディーラーにのみ情報を開示する慣行があり、専門の整備事業者には不利な状況となっていた。

2008年10月からは車載式故障診断装置の義務化(OBD-II)が始まり、この情報の読み取り(および消去)は整備に不可欠となったが、車載電子制御装置(ECU)の情報を読み取る故障診断ツール(スキャンツール)の純正品は系列店にしか販売されない。汎用的なツールは50万~100万円と高額で、データ更新のたびに新たな費用が発生する。

また、国内の新車販売台数はピークの1990年比で40%減。市場環境が厳しくなる中、難題である自動車のICT化への対応は、中小の整備事業者にとって死活問題なのだ。

こうした課題に果敢に挑戦し活路を開いたのがロータス九州である。

オリジナルのスキャンツールでデータを一元管理

ロータス九州は、中小整備事業者がネットワークを作り研鑽する場であ

る全日本ロータス同友会(ロータスクラブ)の九州エリアをベースに、加入企業191社(2010年3月末)によって作られた。代表取締役の桑原貞造氏は経営方針を次のように説明する。

「地域ブロックとして新たな収益事業を興し、経済的に自立できる形にしたいと法人化に踏み切りました。自動車整備業にこだわらずビジネスを進めていきます」

この活動の1つが、2008年10月に完成した車載コンピュータの故障情報蓄積システム「LOSSO-9」(ロソソイン)の構築だった。

同システムでは、ECUから故障情報を読み取るスキャンツールを独自に開発。さらに、故障対応ノウハウの蓄積や新車へのいち早い対応を目指し、ロータス九州の各整備会社が扱



「新サービス開発も可能にした情報データベースを構築できた」

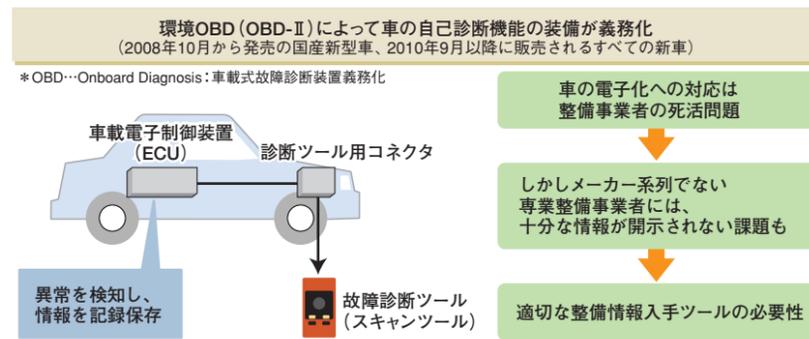
ロータス九州 代表取締役 桑原貞造氏(写真中央)
 執行役員 来島修自氏(左)(来島自動車 代表取締役)
 ロータス九州支店 支店長 加藤浩氏(右)

った情報をデータベースで一元管理することとした。

クラウド型の採用でバージョンアップ作業が容易に

スキャンツールにはKDDIの通信モジュールを内蔵。データの読み取りが終わると、システム開発会社であるエムログのサーバへ情報が自動的に送られ、内容が解析される。結果はインターネットを経由してPCもしくは携帯電話で確認できる。いわゆるクラウド型のシステムである。

図1 車の情報化 進展と課題



Profile	本社所在地 福岡県福岡市博多区下川端1-1 博多東海上自動車ビル3階	事業内容	ロータスクラブの九州ブロック支部法人8社が出資して設立。新規事業の企画開発と事業運営を行い、自動車整備事業者の生き残り、プレゼンスアップを図る
ロータス九州株式会社 http://losso-9.com/	設立 2007年 資本金 325万円		

図2 自動車整備用クラウド型サービス「LOSSO-9」の仕組みとフロー(掲載写真は来島自動車にて撮影)



「LOSSO-9」のプロジェクトリーダーを務めた上田雅彦氏は、「初めは試作機20台を配布して結果や使い勝手を検証し、改良を重ねました。当初はデータが取れないメーカーの車も多かったものの、現在では対応車種が広がってきています」と話す。2010年3月現在で約7万台の実車をスキャンしており、OBD-II項目については国産乗用車の95%の車種で確認済みだという。

利用者側が開発に深く関わったことで使いやすいシステムが構築でき、さらにクラウド型のため、ソフトウェアのバージョンアップがあっても端末の電源が入ると自動的に書き換えが行われる点も便利とのことだ。

執行役員の来島修自氏が経営する来島自動車の例では、以前は不具合の原因が特定できない場合メーカー系のディーラーなどへの問い合わせ

が必要となり、顧客を待たせてしまっていたが、現在は自らの手で解決できることに整備担当者から喜びの声が上がっているという。

「LOSSO-9」によって、導入済み600社の年間売上は想定で3.6億円アップする。さらに故障診断にかかる時間は従来の汎用ツールの20分から5分に短縮(OBD-IIプロジェクトによる調査)され、作業コスト削減にもつながっている。

蓄積されたデータが強みに 同業者への外販も

「LOSSO-9」のもたらす効果はこれだけではない。「インターネット時代のIT活用はデータベースが重要だと思っています。不具合の多い車種なども現場ではある程度わかっていますが、数字的な根拠がないと話をしにくいものです。情報量が増えて

いくほどに、多様な車種の実態を把握でき、それが我々の強みになっていくでしょう」と来島執行役員は目を輝かせる。

例えばデータを活用して、車検の際に「車載コンピュータ診断サービス」を提供したり、販売する中古車の品質表示を行うなど、新たな商品開発へもつなげられる。

さらには、本システムを自動車整備業界全体に広げるために、サービス提供主体のエムログが「Eagle Catch」のブランド名で外販も始めた。文字通り、ロータス九州法人化の趣旨である自動車整備事業者の生き残りを支援する活動が展開されている。

桑原社長は「将来的には、当初KDDIから提案を受けた車載器も手がけたい。そこまで持っていくべきだと思います」と力を込めた。