

スキャンツールを通じて整備事業者と中古車事業者などが連携できる

エムログ

代表取締役 大石 哲司 氏



通信モジュールを搭載したクラウド型スキャンツール「イーグルキャッチ」で知られる。最近では整備事業者だけでなく中古車事業者やガソリンスタンドへの販売が伸びている。各事業者が「ユーザービジネス」のツールとしてスキャンツールが必要という認識が浸透してきたという。その中で、専門的な診断・修理は整備事業者が請け負うなど、それぞれの業界で連携できる可能性もあるとする。その際、センターサーバー方式により情報を共有できる同社のシステムが強みになると考えている。

■ユーザービジネスのツールとして必要という認識が浸透

現在の販売状況は

「イーグルキャッチは整備事業者さんと一緒につくったもので、お客様の大半は整備事業者です。ただ昨秋以降、中古車事業者やガソリンスタンドへの販売が増えてきました。こうした点は他のスキャンツールメーカーと異なる特徴だと思います。各事業者が、ユーザービジネスのツールとして導入したり、必要なものという認識が浸透してきたのではないのでしょうか」

カーセブンディベロプメント

商品としての特徴は

「医者为例にするとわかりやすいのですが、患者を診察してそのデータを集め、こういう事例、症状の場合はどう対応しているか、という提案を行う。それだけでなく、花粉症のように決まった時期になるとこういう異常が出やすいということも蓄積されたデータからわかり、それを予防するためにどうするかということも出していくことができます」

「通信モジュールで上がった情報を集め、症状がどうだったかだけでなく車種ごとの傾向値や他の事業者がどう対応したか、そういうところまで提供する。データは日々蓄積し、常に最新の傾向がわかります。これが通信付きのリットです」

■センターサーバー方式の強み

そこで強化していくことは

「今後のキーワードは『つながる』ことだと考えています。他の端末をすでに持っている人でも、当社の情報を見たいというケースがあり、そういう場合にどんなサービスが考えられるか。その端末とうまく連携するということも考えられます。クルマの情報をいかにつ



イーグルキャッチ

と共同で、中古車に故障診断の実施証明書を貼付するサービスを一部で開始しました

「ユーザービジネスのツールとして重要だということ、いち早く理解されたのだと思います。以前に比べると、競争が激しくなっている中で（スキャンツール関連の）すそ野が広がり、垣根がなくなってきました」

■自動車ユーザーは診断内容に興味がある

自動車ユーザーの意識は変わってきたのでしょうか

「全国の男女2560人を対象にインターネットで調査したところ、67%の人が（スキャンツールで診断できる）クルマの状況に『興味がある』と回答しています。ただ、具体的なことはまだ認知されていません。とくに女性はその比率が高くなっています」

そう考えると、スキャンツールはビジネスのツールとして有望です

「中古車事業者やガソリンスタンドが興味を持っているのもそのためであり、在庫促進などにつなが

なげて外に出し、その情報を一元管理する。当社はセンターサーバー方式のために、これがやりやすい」

「スキャンツールが本当に浸透するきっかけは情報をどう伝えていくか、そのために他のサーバーと連携するという考えもあるでしょうし、われわれが端末を通じて集めたものをオープンにしていこうということもあります。こういったところをどうするか、次のステップとして考えられます」

■診断の有料、無料については事業者ごとにいろいろな考えがある

ります。中古車事業者であれば、今のままではいけない。お客様に「安心」を売ってリピーターになってもらう。そういう計画を立てたときにスキャンツールの導入を検討します。整備事業者だけでなく、自分たちでもスキャンツールを使うことができるようになるように考えています」

■イーグルキャッチは使いやすさを重視して開発

専門知識や経験がないと、スキャンツールを使いこなすことが難しいとされています

「当社の製品は、端末そのものの操作はシンプルであり技術的なハードルは高くありません。使いやすさということを最初から考えて開発しました。（整備の経験のない）フロントの女性でも対応できます」

■安心、安全をキーワードにアフター業界が広がっていく

導入する会社の業態によってニーズが異なる面があります

「整備事業者は整備に役立つ、深いところまで診断できるようなスキャンツールを求めます。これに対し中古車事業者などは、まず点

診断料金の有料化も課題とされています

「診断して対価をいただくには診断内容の説明が必要となります。有料か無料か、という点についてはいろいろな考えがあると思います。投資に対する収益にこだわる人もいれば、お客様に安心してもらうためのツールと考える人もいます。また有料化するには、お客様をどう誘導し納得してもらえるかといったことも含め、それぞれの企業ごとにノウハウがあります」



中古車事業者などにもスキャンツールの重要性が浸透してきた