

# 買い取りブランド化

## 機子会社 ・シオン新潟



直接販売することによる販売台数の拡大を目的として新たにブランド化した。中古車買い取り事業者の多くが販売事業を強化する中で、適正な査定価格の提示による信頼感や認知度を高めて新規顧客の獲得を目指す。また、今秋の2号店開設に続き、新潟県内で

### オートジョイ立ち上げ

## 県内で拠点拡大

長、新潟市東区)と新長岡マツタ販売(川上裕太郎社長、新潟県長岡市)が手がけるレンタカー事業を統合するなど、自動車関連事業の規模拡大と

## 300社超える来場

社にのぼる来場社

業務用手押し式床  
「BR40/25C」



ケルヒャー製品に、同店のスタッフからの信頼も厚い。同店には、レクサスオ

# KÄRCHER®

makes a difference

埼玉トッ  
するレクハ  
(さいたま  
入したケル  
手押し式  
40/25C)  
り2、3回  
床面清掃  
る。5年  
消耗品の  
でいると

清掃機器の

## 違いを生む

# エンジン スキャン ツール オニキスにOEM供給

## エムログ システム開発も協力

スキャンツール(外部故障診断機)開発などを手がけるエムログ(大石哲司社長、東京都港区)は、オートコミュニケーションズ(オニキス、鄭敏社長、東京都世田谷区)が8月から実施する「オニキスへGO!」

D(車載式故障診断装置)点検サービスで使用する通信型スキャンツールをOEM(相手先ブランドによる生産)供給する。またオニキスが検討しているシステム連携などの開発協力にも積極的に取り組む方針だ。

オニキスは、全国の加盟店でOBD点検無料サービスを実施する「オニキスへGO!」を

搭載した端末で点検や消去を行うと、データが自動的に蓄積され、顧客情報や車両情報ともインターネット上で管理できるのが特徴。

オニキスではこのフェアを機に、地域のOBDステーションを目指すとともに、すべての販売車両のOBD故障コードを確認し付加価値向上を目指す。さらに、共有在庫情報

の集約化や現在実施している「オニキス110項目点検シート」とのシステム連携など、拡充を検討している。エムログでは、こうしたシステム開発にも協力していく。

経営効率化を図っている。「コンセプトA」実験店舗で初披露

M B J



メルセデス・ベンツ日本(MBJ、ニコラス・スピックス社長、東京都港区)は14日、東京・六本木に開設した飲食店内設置の実験ショールーム「メルセデス・ベンツコネクション」でファッショ

ンツ コンセプトA」を日本の消費者に初披露し写真した。同モデルは2012年発売の次期「メルセデス・ベンツAクラス」の方向性を示したモデル。同社は「とくに若い方の評価が高く、興味を示した方が多かった」と来場者の反応から次期Aクラスの販売に自信を深めた。

ンや飲食関係の業界関係者、オピニオンリーダーなど120人を招待したナイトパーティーを開催し、コンセプトモデル「メルセデス・ベンツ」