

平成24年度 第6期

AAA L活動報告

代表 住野 公一

オートアフターマーケット活性化連合事務局



【目次】

- P-1 目次
- P-2 第6期AAAL会議・視察スケジュール
- P-3 各委員会の主な活動テーマ
- P-4 平成24年度AAAL代表者会議
- P-8 平成24年度AAAL幹部会
- P-9 平成24年度AAALコンプライアンス委員会
- P-10 平成24年度AAAL活性化委員会
- P-11 平成24年度AAAL洗車の日分科会
- P-12 平成24年度AAALスポーティングパーツ分科会
- P-14 平成24年度AAAL海外視察分科会
- P-15 2012 海外流通視察ツアー報告
① ラスベガス・ロサンゼルス with SEMA
② ヨーロッパ自動車関連視察ツアー
- P-25 参考資料 2012洗車の日について
- P-29 第7回 AAAL・SEMAショーツアー アンケート結果

【第6期AAAAL会議・視察スケジュール】

5月

5月10日 AAAAL第11回代表者会議

7月

7月3日 AAAAL第1回幹部会

7月11日 AAAAL第1回活性化委員会

7月17日 AAAAL第1回コンプライアンス委員会

7月19日 AAAAL第12回代表者会議

8月

8月7日 AAAAL第2回幹部会

AAAAL第1回洗車の日分科会

AAAAL第1回スポーティングパーツ分科会

AAAAL第1回海外視察分科会

9月

9月11日 AAAAL第2回活性化委員会

AAAAL第2回洗車の日分科会

AAAAL第2回海外視察分科会

9月20日 AAAAL第13回代表者会議

9月21日 AAAAL第2回スポーティングパーツ分科会

10月

10月3日 AAAAL第3回洗車の日分科会

10月22日 AAAAL第4回洗車の日分科会

10月30日～11月5日 SEMA ツアー

11月

11月21日 AAAAL第5回洗車の日分科会

12月

12月1日～8日 ESSEN ツアー

12月14日 AAAAL第3回活性化委員会

AAAAL第3回スポーティングパーツ分科会

12月20日 AAAAL第14回代表者会議

1月

1月25日 AAAAL第3回幹部会

2月

2月18日 AAAAL第4回活性化委員会

AAAAL第4回スポーティングパーツ分科会

2月25日 AAAAL第2回コンプライアンス委員会

3月

3月14日 AAAAL第15回代表者会議

【各委員会の主な活動テーマ】

<コンプライアンス委員会>

○法令関連の勉強会、及び現行法令を踏まえたうえで、社会のニーズに合った規制の勉強について検討する。

<活性化委員会>

○製販一体となり、業界の活性化に取り組む。

内容が多岐にわたる為、3分科会を設置し、具体的な活動や企画は分科会が中心となり実施した。

1、洗車の日分科会

第5回目を迎える「洗車の日」について企画を検討する。

2、スポーティングパーツ分科会

機能パーツ類を盛り上げていく事を目的に、ユーザー層を絞った活動を検討する。

3、海外視察分科会

AAAL企画の海外視察先と行程など検討する。

【平成24年度AAAL活動報告】

第11回AAAL代表者会議開催

- 日 時 平成24年5月10日（水） 17:00～19:00
- 場 所 APARA事務局
- 議 題 1) AAAL平成24年度の活動および委員会のあり方について討議した。
- ⇒ 大きく変更するとメンバーの変更等により継続性が途切れてしまうので、従来の組織を踏襲する
- 代表：住野公一、副代表：西脇保彦・田中毅
- 委員会：活性化委員会、コンプライアンス委員会
- *活性化委員会に以下の3分科会を置く。
- a) 洗車の日分科会
 - b) スポーティングパーツ分科会
 - c) 海外視察分科会
- 2) 2012年の海外視察について討議した。
- ⇒SEMA, CAS, IAA, ESSENのモーターショーを中心に近畿日本ツーリストと、JTBとの見積もりを比較し、詳細に関しては海外視察分科会で検討する事になった。
- 3) AAAL年間スケジュールについて討議した。
- ⇒委員会及び分科会の内容によってスケジュールが変更してしまうので、開催日程に関しては各会にて決定する事にした。

第12回AAAL代表者会議開催

- 日 時 平成24年7月19日（木） 15:00～17:00
- 場 所 APARA事務局
- 議 題 1) AAAL2委員会からの報告を受けた。
- ⇒内容については各委員会活動を参照ください。
- 2) 洗車の日売り場コンテストベスト10を選出した。
- ⇒内容については洗車の日分科会活動を参照ください。
- 3) 今期海外視察募集要項について討議した。
- ⇒近畿日本ツーリスト、JTBからのCAS視察の提案により、CASについてはJTBにお願いする事にした。
- 4) 幹部会の設置について検討した。
- ⇒代表者会議前の事前協議の為に今期から幹部会を設置する事に決定した。

第13回AAAL代表者会議開催

- 日時 平成24年9月20日（木） 15:00～17:00
- 場所 アルカディア市ヶ谷 4階鳳凰東
- 議題 1) 各委員より報告を受けた。
⇒内容については各委員会活動を参照ください。
- 2) ヨーロッパ自動車関連視察ツアーについて説明した。
⇒内容については海外視察分科会活動を参照ください。
- 3) AAAL規約の改定を討議した。
⇒幹部会の設置にともない各会議体名の変更を提案し承認いただいた。

第14回AAAL代表者会議開催

- 日時 平成24年12月20日（木） 16:00～20:00
- 場所 アルカディア市ヶ谷
- 議題 1) 各委員会より報告を受けた。
⇒内容については以下の通りです。
- a) AAAL活性化委員会全体報告を伊井孝雄委員長より受けた。
- b) 洗車の日分科会活動報告を菅野正（JACA）より受けた。
・本会議資料及び添付の説明資料で実施した会議報告と2013年洗車の日企画案について説明した。
・次回では記者発表と店舗イベントを追加企画していく。
・今後の分科会で企画内容の詳細を検討する。
- c) スポーティングパーツ分科会活動報告を深澤広司（NAPAC）より受けた。
・本会議資料に基づいて会議内容について報告があった。
・今後の分科会で来年度の企画内容としてNAPAC走行会への他団体の参画と「カスタマイズ大賞」（仮称）の詳細について検討する旨の報告があった。
・店舗（売り場）で使用できる「カスタマイズ・カルテ」（仮称）の制作企画について報告された。
- d) 海外視察分会の活動報告を棚橋公三（JACA）より受けた。
・前回の代表者会議で報告した北米視察ツアーと欧州視察ツアーを実施したので各ツアー参加者を代表して北米視察ツアーを植草正拓（NAPAC）、欧州視察ツアーを棚橋公三（JACA）が報告した。
・北米視察ツアーは本会議資料に基づいて植草正拓（NAPAC）よりSEMAショー、ミーティング、現地小売業の視察結果について報告された。
・米国の経済状況について質問があり、SEMA会員企業に限っては伸長しているものの米国全体の経済状況はさほど

良いとは言えないとの回答があった。

- ・欧州視察ツアーはまだ報告書が出来ていないので本会議資料の参加者名簿、行程表を基に口頭での報告となった。(棚橋公三：J A C A)
- ・欧州視察ツアー参加者より視察先が盛りだくさんの内容となったため移動の回数が多くなってしまい来年度は行程、募集人数などについての検討を課題にしてはどうかとの提案があった。
- ・海外視察分科会では参加者よりのアンケート及び過去のツアーアンケート結果(資料)を参考にして来年度は更に良いツアー企画にしたいとの発表があった。(募集人数、行程、視察先等)

2) 自動車関連記念日と関連業種とのコラボレーションについて報告した。

⇒ a) 本会議資料に基づいて自動車関連記念日との連動及び関連団体(カーたび機構)・業種とのコラボレーションについて提案された。記念日については特にオイル(潤滑油)の日、バッテリーの日、ワイパーの日などは有力であるため進める。

b) 各記念日を登録した団体(例：日本自動車タイヤ協会、全国石油工業協同組合、日本損害保険協会等)にAAAALへの参加を呼びかけ、共同での企画にしてはどうかと言う提案があった。

c) これらについては今後幹部会及び活性化委員会で具体的な提案をまとめ、代表者会議で審議願うことにする。

第15回AAAAL代表者会議開催

日 時 平成25年3月14日(木) 15:30~17:00

場 所 東京ビッグサイト 西2ホール2階「西2商談室(3)」

議 題 1) 2013年度 AAAAL活動テーマについて討議した

⇒「製造業・販売業に携わるものが一体となって、お客様に安全で楽しいカーライフを提供する」という昨年の活動テーマを継続することで承認された。

2) 2013年度 AAAAL3役について討議した。

⇒AAAAL代表 : 住野 公一 (APARA)

AAAAL副代表 : 田中 毅 (NAPAC)

AAAAL副代表 : 西脇 保彦 (JAAMA)

上記で承認された。

- 3) 2013年度 AAAAL委員会について討議した。
⇒活性化委員会、コンプライアンス委員会を継続することで承認された。
- 4) 2013年度 AAAAL活性化委員会内の分科会について討議した。
⇒「洗車の日」分科会、スポーティングパーツ分科会は継続し、海外視察分科会は解散することで承認された。海外視察分科会メンバーへの分科会解散の連絡は各団体より行う。
- 5) 2013年度 AAAALスケジュールについて
⇒前記で2013年度の委員会ならびに分科会が承認されたのを受け、2013年度の具体的なスケジュールは、このあと開催するAAAAL幹部会で調整し決定することで承認された。
- 6) 2013年度 AAAAL海外視察について
 - a) アジア自動車関連流通視察（6月）
 - b) 欧州自動車関連流通視察（9月）
 - c) 北米自動車関連流通視察（11月）の実施について承認された。

*各視察ツアーの内容については個々にメンバーを募り内容を決定していく。

7) 報告事項

a) コンプライアンス委員会よりの報告

2月18日（月）開催の委員会で今年度の自動車検査独立行政法人による自動車用品店調査結果報告と東京オートサロン2013開催に合わせて行われた特別街頭検査について報告された。2013年度の店舗調査は5月にAPARAの関東近郊の店舗で行うという予定が報告され関連する団体・企業からの参加が要望された。

2013年度の委員会活動は以下の内容で実施することが報告された。

- ・商品の正しい使い方についての啓発活動の検討（3回）
- ・関連業者の視察（1回）
- ・エコ商品の訴求・PRについての検討（1回）の計5回開催を基本とするが、緊急を要する場合は臨時で開催する。

b) 活性化委員会よりの報告

- ・委員会としては洗車の日分科会が軌道に乗り、NAPA C・JASMA関連のスポンディングパーツ分科会も動き出している。
- ・洗車の日分科会より「2013洗車の日」企画変更点が報告された。
 - ② インナーコンテストの実施
 - ③ 記載商品の動画での訴求
 - ④ 者会見・芸能人を使ったイベントは中止
- ・スポンディングパーツ分科会より今後の検討事項について報告された。(報告者：深澤 広司)
 - ① 走行会活用企画
 - ② カスタマイズカルテ制作
 - ③ AAALカスタマイズ大賞(仮称)企画

第1回AAAL幹部会開催

- 日 時 平成24年7月3日(火) 11:00~13:00
- 場 所 APARA事務局
- 議 題
- 1) AAAL全体のスケジュール
 - 2) AAALの「テーマ」の確認
 - 3) 今期の取り組みについて
 - 4) 代表者会議、委員会のご案内及び議事録作成について
 - 5) 第1回目活性化委員会の進め方
 - 6) 第2回目コンプライアンス委員会の進め方
 - 7) 次回代表者会議の進め方
 - 8) 海外視察について
 - 9) 洗車の日「売場コンテスト」について
 - 10) 洗車の日「SEMAショー招待」について

第2回AAAL幹部会開催

- 日 時 平成24年8月7日(火) 11:00~13:00
- 場 所 APARA事務局
- 議 題
- 1) AAAL活性化連合規約について
 - 2) 海外視察について

第3回AAAL幹部会開催

- 日 時 平成25年1月25日(金) 10:00~12:00
- 場 所 APARA事務局
- 議 題
- 1) 2013洗車の日企画の修正

第4回AAAL幹部会開催

- 日 時 平成25年3月27日(水) 9:30~11:30
 場 所 APARA事務局
 議 題 1) AAALの平成25年度活動スケジュールについて
 2) 各会議体の団体事務局の役割の変更(分散)
 3) 海外視察について
 4) 「洗車の日」業界紙への対応について

AAALコンプライアンス委員会

今期の活動内容: 昨年課題設定された案件についての検討

	所属団体	会社名	氏名
委員長	APARA	(株)イエローハット	岡野 泰士
副委員長	NAPAC	(有)目黒ライニング商会	深澤 広司
委員	APARA	(株)オートボックスセブン	小野 稔
委員	NAPAC	(株)トムス	舘 直樹
委員	NAPAC	トピー実業(株)	泉谷 吉一
委員	JAAMA	ニューレイトン(株)	野木 芳宏
委員	JACA	エステーオート(株)	棚橋 公三
委員	JASMA	藤壺技研工業(株)	藤壺 勇雄

日程	主な議題	出席者	会場
2012/7/17(火)	<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス委員会・環境委員会の統合の背景 ・旧コンプライアンス委員会の活動内容について ・旧環境委員会の活動について ・新コンプライアンス委員会の活動テーマの確認と活動計画 ・コンプライアンス委員会内の組織図 	13名	APARA事務局
2013/2/25(月)	<ul style="list-style-type: none"> ・自動車検査法人による勉強会 ・今後のコンプライアンス委員会について意見交換会 	12名	APARA事務局

【まとめ】

1. 検査法人によるAPARA加盟店舗に対する店舗立ち合い調査を実施し、パッケージ記述の不備、車検非対応商品の対応など確認いただいた調査報告書を説明いただき、本年度も特に問題しとの評価をいただいた。
 - 1) 今回は保安基準不適合な商品は無かったが、取り付けや使用の方法によっては保安基準不適合になる商品については引き続き注意を呼びかける。特に近年増加傾向にあるLEDランプやスマホ関連商品についてはメーカーには正確な使用方法を表示してユーザーが間違った使用をしないよう注意を促して欲しい。
 - 2) 今後は今回のようなメーカー・販売店・検査法人参加で意見交換の場を作って

欲しいとの要望があり2013年はAAAL合同で行う事にした。

2. 来年度のコンプライアンス委員会の内容及び開催についての意見以下の意見がでた。

- 1) 作業クレームや商品クレームに対する対応の仕方について委員会で情報共有したい。(館委員)
- 2) 活性化委員会で提案のあった「〇〇の日」で、当委員会としても「車両点検の日」(仮称)を検討したい。
- 3)古いカー用品を店舗で回収し新たに商品購入を促進する企画を検討してみたい。(深澤委員)
- 4)今年度の反省を踏まえ開催スケジュールで提案したい。5月から2ヵ月に一回、第3金曜日で設定したい。また環境とコンプライアンスはAPARAのコンプライアンスタスクを合同で開催したい。
そのうち一回は環境業者の視察、もう一回はエコロジー商品の検討を議題にしたい。
- 5)緊急を要する案件の場合は臨時での開催を案内します。

AAAL 活性化委員会

今期の活動内容:製販一体となり、AAAL構成団体の商品を拡販する施策を検討

	所属団体	企業名	氏名
委員長	JAAMA	(株)ナポレックス	伊井 孝雄
副委員長	NAPAC	PIAA(株)	三枝 英治
副委員長	APARA	(株)イエローハット	粕谷 英道
委員	JAAMA	(株)ボンフォーム	矢野 弘行
委員	JAAMA	(株)カーメイト	古川 泰司
委員	NAPAC	(株)タカマコンペティションプロダクト	柴 正雄
委員	NAPAC	(株)カーレグ	深澤 広司
委員	APARA	(株)オートボックスセブン	広瀬 幸雅
委員	JACA	エステーオート(株)	棚橋 公三
委員	JACA	エステーオート(株)	菅野 正
委員	JACA	(株)タイホーコーザイ	梶原 康弘
委員	JACA	(株)ソフト99 コーポレーション	佐川 博之
委員	JASMA	(株)エッチ・ケー・エス	長谷川 浩之

日 程	主な議題	出席者	会 場
2012/7/11 (水)	<ul style="list-style-type: none"> ・代表者就任について ・委員会活動について ・分科会について ・海外視察について ・委員長、副委員長について ・議長、書記の指名 ・洗車の日報告(洗車の日分科会より) ・今期の進め方について(分科会について、分科会メンバー選出、活動スケジュール) 	13名	APARA 事務局
2012/9/11 (火)	<ul style="list-style-type: none"> ・各分科会からの報告と承認 	14名	APARA 事務局
2012/12/14 (金)	<ul style="list-style-type: none"> ・各分科会からの報告 ・2013年度の海外視察について ・次回委員会開催日程の決定 	12名	APARA 事務局
2013/2/18 (月)	<ul style="list-style-type: none"> ・今期を振り返って ・来期の計画について 	16名	APARA 事務局

【まとめ】

今期は活性化委員会の中にある、3つの分科会を中心に活動した。各分科会の内容は各分科会報告を参照ください。

委員会としては、各分科会より都度報告を受けて、方向性の確認や修正をおこないました。

また「〇〇の日制定」について、各団体で検討いただき2013年度の議題としました。

平成25年度も「洗車の日分科会」「スポーティングパーツ分科会」は継続する事に、代表者会議で決定いたしました。が、「海外視察分科会」については、行き先等の性格上「分科会」で検討しても、参加者の意向とそぐわない場合があるので、解散し都度企画メンバーをつのり実施する事にしました。

AAAL 洗車の日分科会

今期の活動内容:

	所属団体	企業名	氏名
委員	APARA	(株)イエローハット	粕谷 英道
委員	APARA	(株)オートバックスセブン	和田 英次朗
委員	APARA	(株)タクティー	仮坂 進
委員	JACA	エステーオート(株)	菅野 正
委員	JACA	(株)タイホーコーザイ	梶原 康弘

委員	JACA	(株)ソフト99 コーポレーション	佐川 博之
委員	JAAMA	(株)ボンフォーム	矢野 弘行
委員	JAAMA	(株)カーメイト	古川 泰司

日程	主な議題	出席者	会場
2012/8/7 (火)	<ul style="list-style-type: none"> ・メンバーの選任 ・分科会リーダーの選任 ・具体的活動内容 ・スケジュール ・開催案内や議事録などのルール ・2013洗車の日の取り組みについてのスケジュール ・本年の結果発表に関して 	9名	APARA 事務局
2012/9/11 (火)	・2012洗車の日の反省点を踏まえて、2013洗車の日の具体的な施策について	10名	APARA 事務局
2012/10/3 (水)	・各団体でアイデアを持ち寄り討議する	10名	APARA 事務局
2012/10/22 (月)	・前回の検討事項の続きを検討する	10名	APARA 事務局
2012/11/21 (水)	・共通販売促進の内容決定	9名	APARA 事務局

【まとめ】

4月に実施した「2012洗車の日」の実績が、ケミカル系：前年比 110.9%、用品系：前年比 110.0%の数字をあげる事ができた。

要因の一つとして、業界紙以外の媒体に露出できたこと、インナーキャンペーンなどで、店舗への浸透度が増した事などがある。「SEMAシュー招待」や「売り場コンテスト」は、添付を参照ください。

「2013洗車の日」は広く一般に広めるという点に注力し企画し、「売り場コンテスト」は継続する事になった。

AAAL スポーティングパーツ分科会

今期の活動内容：

	所属団体	企業名	氏名
リーダー	NAPAC	(株)カーレグ	深澤 広司
委員	JASMA	(株)エッチ・ケー・エス	長谷川 浩之
委員	APARA	(株)オートボックスセブン	広瀬 幸雅
委員	NAPAC	PIAA(株)	三枝 英治
委員	NAPAC	(株)タカマコンペティションプロダクト	柴 正雄

日程	主な議題	出席者	会場
2012/8/7 (火)	<ul style="list-style-type: none"> ・メンバーの選任 ・分科会リーダーの選任 ・今期の具体的活動内容 ・スケジュール ・開催案内、議事録作成についてのルール 	8名	A P A R A 事務局
2012/9/11 (火)	<ul style="list-style-type: none"> ・スポーティングパーツを広く一般ユーザーに広めるには 	8名	A P A R A 事務局
2012/12/14 (金)	<ul style="list-style-type: none"> ・前回からの引き継ぎ事項 	7名	A P A R A 事務局
2013/2/18 (月)	<ul style="list-style-type: none"> ・NAPAC走行会視察企画について ・カスタマイズ大賞の検討 	8名	A P A R A 事務局

【まとめ】

現在、危機的な状況に陥っている機能パーツ類を洗車の日に習って再び製販一緒になって盛り立て行くことを目的として分科会を立ち上げ製販で進めて行きたい。

その為、NAPAC走行会にJASMA、APARAが参加しユーザー招待企画によるスポーツのすそ野の拡大を推進する。また「カスタマイズカルテ（仮称）」の制作を企画したい。

2013年に具体的な取り組みは持越しとなりますが、基本路線は討議決定する事ができました。

1. 平成25年度計画（企画素案と分科会開催の目的）

① NAPAC走行会への参加企画

目的：走る楽しみとカスタマイズの体感

a)2013年5月30日に近郊のAPARA販売店担当者を招待し走行会を体感してもらう

b)2013年9月18日には店舗で募集した一般ユーザーを招待する

② カスタマイズカルテの制作

目的：カスタマイズへの意欲と関心を高めることを目的に制作し店舗で活用してもらう

③ AAALカスタマイズ大賞

目的1：カスタマイズした車の満足と実感

ユーザー大賞（雑誌社とのタイアップ）

目的2：販売促進及び商品企画&開発の促進

店舗大賞 販売及び製造メーカー大賞

AAAL 海外視察分科会

今期の活動内容：

	所属団体	企業名	氏名
リーダー	JACA	エステーオート(株)	棚橋 公三
委員	APARA	(株)タクティー	杉山 正司
委員	JAAMA	(株)ナポレックス	伊井 孝雄
委員	JAAMA	(株)ボンフォーム	矢野 弘行
委員	JASMA	(株)エッチ・ケー・エス	長谷川 浩之
委員	NAPAC	PIAA(株)	三枝 英治
委員	NAPAC	(株)タカマコンペティションプロダクト	柴 正雄

日程	主な議題	出席者	会場
2012/8/7 (火)	<ul style="list-style-type: none"> ・メンバーの選任 ・分科会リーダーの選任 ・CASの具体的視察内容 ・SEMA についての視察等の要望 ・ESSEN についての視察等の要望 	10名	APARA 事務局
2012/9/11 (火)	<ul style="list-style-type: none"> ・ESSEN視察先について 	11名	APARA 事務局

【まとめ】

今期の視察ツアーに関しては、既に企画が進行中のものは、そのまま進めエッセンに関してはまだ時間もあるために視察先等再考しても良いという意見あり、本件についても協議する事とした。

また、従来の「視察ツアー」のネーミングは、展示会（ショー）を、看板としたネーミングを行っていたので、それだけしかないと誤解される。実際の視察先や行程は、AAAL ならではの場所が多く組み込まれているにも関わらず伝わりにくい。

まずはネーミングから再考する事とした。

その結果、SEMAツアー⇒ラスベガス・ロサンゼルスwithSEMA

ESSENツアー⇒ヨーロッパ自動車関係視察ツアー

※その他

CASツアーに関しては日中関係の現状を踏まえて中止とする

【2012 海外流通視察ツアー報告】

ラスベガス・ロサンゼルス with SEMA

【参加人数】

AAAL参加企業11企業、事務局を含め21名が参加

【日程】

2012年10月30日から2012年11月5日（7日間）

【視察内容】

- ・2012 SEMA SHOW 視察
- ・ラスベガス流通視察
- ・ロサンゼルス流通視察

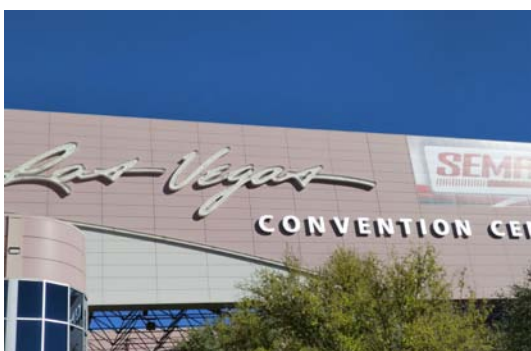


【SEMA SHOW 2012レポート】

SEMA ショーは世界で最高の「自動車アフターパーツ&カスタマイズカー」のイベントです。自動車、トラック、およびRV市場で、100カ国以上から10万人以上の業界リーダーを集めています。 昨年は各国から5万人以上のバイヤーを招きました。

ディスプレイは、12のセクションに分割し、それらの新製品ショーケースは約1,500、新たに導入された部品、ツール、及びコンポーネント等が特色となっています。

また、SEMA ショーは、教育セミナー、製品デモ、特別なイベント、ネットワーキングの機会と詳細な資料と参加者を提供しています。



1、展示の12のセクション

- ・ビジネスサービス
- ・ホットロッドアリー
- ・モバイルエレクトロニクス&テクノロジー
- ・ペイント、ボディ機器
- ・Powersports&ユーティリティ車
- ・レーシング&パフォーマンス



- ・カーリペア市場
- ・モデルチェンジ&カーケアアクセサリ
- ・ツール&機器
- ・トラック、SUV&オフロード
- ・ホイール&アクセサリ
- ・OEM

【ハイライト】

11月2日に閉幕した今年のSEMAショーで、最も目立った車といえば、間違いなくトヨタ「86」（米名：サイオンFR-S）でしょう。会場に多くの86のカスタムカーが登場し、来場者の目をくぎ付けにしました。中でも、先日ご紹介した「86」カスタムデザイン・コンテストの3台にはギャラリーだけでなく、メディアからも注目の的でした。

新型「アコード」を9月に北米で発売したばかりのホンダが、来春発売予定の「アコードクーペ HFP パッケージ装着モデル」をSEMAショー2012で発表していました。

2013年にコンパクトクロスオーバー「CX-5」を北米デビューさせるマツダが、「SEMAショー2012」に同車のカスタムモデル3種類を展示しています。

ホンダ・パフォーマンス・ディベロップメント（HPD）は発売当初から期待されていたCR-Zのパワーアップを実現し、そのカスタマイズカーをSEMAショーに出品しました。

【SEMA 2012の概況および意見交換会】

10月31日「2012SEMA SHOW」視察にあたり、主催者側とミーティングをおこないました。

今回の出展社数は過去最大の出展となり米国経済は復旧の兆しをみせていました。海外企業は全体の10%から20%を占め、国内外の関心の高さと、歴史を感じさせます。

また、米国における「規制緩和」にあたり、過去日本企業の協力を頂いたことに「感謝の意」を表していました。



【米国流通事情セミナー】

11月1日から11月3日の3日間をかけて、米国流通業の変遷を学ぶために、店舗視察をおこないました。実際の店舗を見学するにあたり、「米国在住視察コーディネーター・大河内元康」様に研修会を開いて頂きました。



【アメリカ最新流通事情視察 INラスベガス・ロサンゼルス】

1、米国流通の歴史

1) 1940年代から1960年代

国内景気の安定により比較的ゆとりのあるミドル生活が戦後可能
流通業界はミドル層をターゲットに平均的な消費者像特定

2) 1960年代から1970年代

国際競争拡大とインフレ・ミドル層多極化の時期
企業格差により雇用、所得格差が生じはじめる。
GMSが衰退、ディスカウントストアの時代へ

3) 1980年代

結婚してもフルタイムで働く女性が増加
過去のように消費者の平均的層の絞り込みができなくなった。

4) 1990年代から2000年

80年代後半から加速的に進行してきた消費者の多様化
大型ディスカウント専門店業態の増加

5) 2001年以降

企業差別化の時代にはいる。
2008年リーマンショック以降共働きをしなくてはミドルクラスの生活を維持できなくなった低価格訴求型小売企業は好調

6) 2011年以降

アメリカの今後のトレンドは大型ストアチェーンを除き、全て小型化が予想される。
消費者は個人で商品を選べるようになる。

80/20の崩壊となり、細かな品揃えが要求され、よく売れる商品から、自分にあつた商品を求める傾向となる。

また、競合店との差別化を図る為に、プライベート商品が増加し、トレンドにあつた商品開発が進む。

流通を取り巻く環境としてはSNSが重要な情報発信源となってきている。

2、日本と米国消費者の違い

- 1) レジにおける接客サービスは、日本はスピードと正確度を求めるが米国は「フレンドリーサービス」を求める。
- 2) 買い物の習慣として米国は収入に合わせた買い物や店舗を選ぶが、日本はTPOによって店舗を選ぶ。

3、アメリカの小売業について

今回の視察では以下の3点を学んだ

- 1) CSを向上させるには、まずESの向上
- 2) お客様側から見た物の考え方
- 3) 接客以外のカスタマーサービス
- 4) お店のクリーンネス・レイアウトの研究

4、今回の視察先

- 1) スーパーマーケット
ホールフーズ・トレーダージョー・ネバーフードマーケット・
フィッシュ&イージー
- 2) カテゴリーキラー
バスプロショップ・フライズ
- 3) ディスカウンストア
ウォールマート・ターゲット
- 4) ショッピングセンター
ファッションショーモール・デザートヒルズアウトレット・
ロスセリトスセンター
- 5) 車関係
オートゾーン・ペップボーイズ・セリトス日産
- 6) その他
ベストバイモバイル・99セントオンリーストア・ダラージェネラルマーケット



(ウォールマート)



(オートゾーン)



(バスプロショップ)

【セリトス日産の見学】

今回は自動車関連施設として、「セリトス日産」の施設見学と意見交換会を実施しました。

米国における、ディーラーの役割と、お客様との対応やニーズ、車の販売方法など、施設を見せていただきながら、講義をしていただきました。



【事務局より】

今回の視察ツアーは、単に見学をするだけでなく、最初に講義や説明があり、その上で実際に見学を実施いたしましたので、単なるパッケージツアーでは得られない現地在住の方との様々な意見交換を行えました他、普段では得られない情報や生の声が聞けたかと思えます。現在情報がインターネットを通じて容易に取得できますが、それでは得られない情報というのは、やはり実際にお会いしてお話するのが一番良いと実感いたしました。

【ヨーロッパ自動車関連視察ツアー】

【参加人数】

AAAL参加企業18企業、事務局を含め18名が参加

【日程】

2012年12月1日から2012年12月8日（8日間）

【視察内容】

- ・ポルシェミュージアム視察
- ・メルセデスマュージアム視察
- ・エッセンモーターショー見学
- ・オートバックス ROSNY-SOUS-BOIS 店見学
- ・フランスの業界団体 F E D A との会合

【ポルシェミュージアム視察】

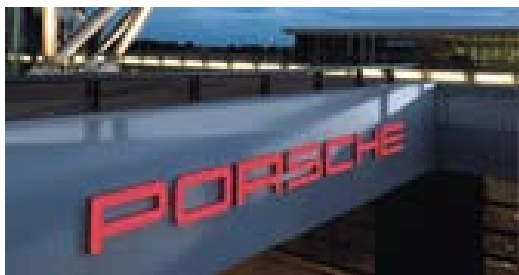
巨大な建物の中に、ポルシェの草創期の車から最新の車までが収められています。建物中はゆるやかならせん状になっており、それを登っていくとポルシェの歴史がたどれるようになっていきます。

館内にはガラス張りになった整備スペースもあり、そこでは数台しか作られなかった貴重な車が修理されている姿などを見ることができます。

前回、2009年視察時には工期遅れから改装中で見ることが出来ませんでしたので、以前の建物・規模と比較して非常に大きく立派なミュージアムとして生まれ変わったことを実感しました。

ポルシェ社の自動車の歩みを時系列に楽しむだけではなく、時計、アクセサリーやバッグ類に代表される「ポルシェデザイン」の中でも貴重な作品であるピアノ、家具類やモーターサイクル等も見ることが出来ました。

流石にモータースポーツとの関わりが深いポルシェ社とあって、歴代のレーシングカーの展示ラインナップは圧巻です。



【メルセデスミュージアム視察】

メルセデス・ベンツ・ミュージアムは遺伝子構造のような二重らせん状の順路を持ち、その構造によって単にメルセデス・ベンツの歴史を見せることのみならず、メルセデス・ベンツが自動車の未来を創造していく姿を象徴的に現しています。

ミュージアム見学に要する時間は最低2時間で、これによって120年にわたる自動車史の旅が経験できます。

来場者は一旦、最上階までエレベーターで上がり、そこから緩やかなスロープの順路に沿って各フロアの展示物を見て行くスタイルが取られています。

また、オーディオガイドの貸し出しにより、日本語での説明を受けることも可能です。

自社製の車だけではなく、自動車の歴史を知ることの出来るミュージアムとして非常に素晴らしい内容となっています。

工業製品としての確かなモノづくりを継続してきたメルセデス社の作品（車）を時間を掛けて堪能することができます。

訪問時には、ミッレミリアの特別展示があり、このレースに実際に参戦したマセラッティ、フェラーリ、ランチャといったメーカーの非常に貴重な車達を見ることも出来ました。



【エッセンモーターショー視察】

1、エッセンモーターショーとは
ドイツ北部の都市ドゥッセルドルフの

隣町のエッセンで開催された、

エッセンモーターショー2012に行ってきました。

ドイツのフランクフルトショーを

日本の東京モーターショーにたとえるならば、

このエッセンモーターショーは

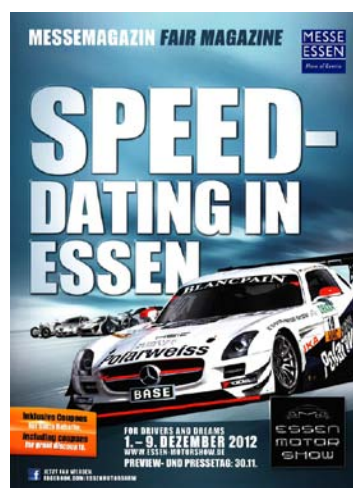
東京オートサロンに近いショーとなります。

ただし、エッセンモーターショーは

若い層からファミリー層、マニア、

クラシックカーを探すアッパー層の年配者まで

幅広い層を対象にしたブースがあるところが日本との違いです。





ショー会場は大きく4つのカテゴリーに分けています。

- ① 有名チューナーカスタマイズブース。
- ② 自動車メーカーブース。
- ③ アフター部品・用品ブース。このブースでは直売コーナーも有りかなりの人気でした。
- ④ オールドタイマー&クラシックカーブース。

2、ハイライト

AAALのツアーは前回2009年に実施ということで今回は3年ぶりの視察となります。

エッセンモーターショーは米国のSEMAショー、日本の東京オートサロンと共に世界3大カスタムカーショーに位置づけられるだけあって、会場は11万平米と東京オートサロンの約2倍を誇ります。昨年は9日間の会期中に約34万人の来場者が訪れたとのこと。ちなみに会場のあるエッセン市の人口は58万人ということで、その数が如何に大きいものかが理解出来ます。とはいうものの、特に平日の更なる来場者のアップを図るため主催者側も色々な工夫を行っており、我々が訪れた日もガールズデイと銘打って女性は入場無料となっていました。

会場内は、以前と比べ特に中国人の来場者が少なく、ブラバス等の一部チューナーズブランドメーカーは大きく立派なブースを構えているものの、全体的には出展メーカー数は減少傾向にあるように感じました。これに対して中国を筆頭に売り上げを伸ばしている自動車メーカーのブースは元気そのもの、この辺りは東京オートサロンにも通ずるものがあります。

目だったところでは、以前から TUNE IT SAFE を掲げた合法チューニング PR キャンペーンを展開している VDAD ドイツチューニング協会のブースでは、発売間もない新型のメルセデス A クラスのポリスカー仕様を展示。また VW、アウディのチューニングを手掛ける ABT では新型のゴルフVIIを自社仕様に仕上げ展示していました。

日本車関係では、TMG(トヨタ欧州モータースポーツ部門)のブースには、レクサスの LS モデルをベースにチューニングを施した最高出力 650 馬力、最高速 320 k m/h を誇るスポーツ 650 コンセプトが展示されており多くの来場者の注目を浴びていました。

なお、今年の SEMA ショーで非常に多く展示されていたトヨタ 86、スバル BRZ に関しては 10 数台程度の展示と少なめな印象でした。

また、以前よりこのショーのもう一つの顔と言っても良い、クラシックカーや往年のレーシングカーの販売を手掛ける企業の出展スペースが非常に大きく確保されているのが印象的でしたが、今回も同様でした。余談になりますがユーロ圏内で好景気なドイツでは、現地ニュースによると 80 年代くらいのネオクラシックカーが投機の対象として売買されており、実際に数年で 3 割程度の値上があるとのことでした。

【オートバックス ROSNY-SOUS-BOIS 店見学】

フランスの人口は約 6, 3 3 7 万人、車両の保有台数 3, 0 7 2 万台 (平均車齢 8. 8 年)、ディーゼル比率が 7 2. 4 % という市場規模があります。

その中でオートバックスフランスは F C 企業も含め 1 1 店舗の運営をしており、今回は「オートバックス ROSNY-SOUS-BOIS 店」の見学と意見交換会を実施致しました。

日本型のカー用品店の形態をとりながらも、整備事業に力をいれており、消耗品を中心とするメンテナンスサービス関連の売上が高い構成比となっております。



日本のオートバックス店舗の成功事例等を参考にしています。インパクトのあるボリューム陳列や分かり易い価格・目を引くポップ類にレイアウトが印象でした。



【フランスの業界団体FEDAとの会合】

フランスの業界団体FEDA会長・FIGIEFA副会長である、Michel Vilatte氏を招き、フランスにおける業界団体の役割、政府関係との連携や協議について意見交換会をおこないました。

アフターマーケットのシェアは製造としては独立系製造企業が80%、カーメーカー系が20%のシェアを持っており、流通としては独立系製造企業が作った部品を独立系の卸業者に45%、カーメーカー系に55%卸しています。



この独立系企業を取りまとめているのがFEDAであり、FEDAの主な活動は次の通りです。

1. 修理サービスやマーケットの透明性の向上
2. EU/地方規制作成者に事業の状況を認識させる。
3. アフターマーケットの自由競争の維持
4. 修理情報へのアクセスを実行可能にする
5. 自由な選択権利をドライバーに知らせ

今後、独立系事業者のチャンスとしては、

1. 現在走っている車は車齢がながいので、メンテナンス事業にとっては良い
2. メンテナンス情報などアクセスできる仕組みを構築し、専門店のイメージUPとなる
3. 保証期間中でも個人事業にいく事を恐れるユーザーがいる為、事業者の質、サービスの向上により、新しいマーケットが生まれる
4. 新技術により専門知識が必要となり、専門店としての役割が増加する
5. ユーザーとネットでつながる事で今後の市場の発展につながる



参考資料

【2012洗車の日について】

2012洗車の日に向けて様々な準備をおこなってきました。本年度のAPARA加盟店での実施店舗は1845店舗となり、協力メーカー数は昨年より27社から31社でスタートしました。多くの一般ユーザーが店舗にご来店いただく為には告知が非常に重要となります。その為にキャンペーン企画は個別企業にて実施となりますが、啓蒙啓発を目的として、キャンペーンを実施しない店舗をふくめた2834店舗に「晴れたら洗車しようね!!」ポスターを配布し、3月から店頭にて告知をはじめております。

また、販促物として各店舗「のぼり」を5枚程は掲げ、さらに Gondola POP で売り場を演出。昨年実施した動画による訴求は、昨年作成した分も含めて85アイテムの動画配信を実施します。



店舗での売り場

APARA加盟店ではばらつきはあったものの、店頭での装飾に力をいれていただいた店舗が多数ありました。また、GW連休には「洗車の日イベント」として、ケミカルメーカー様による、実演販売がおこなわれました。



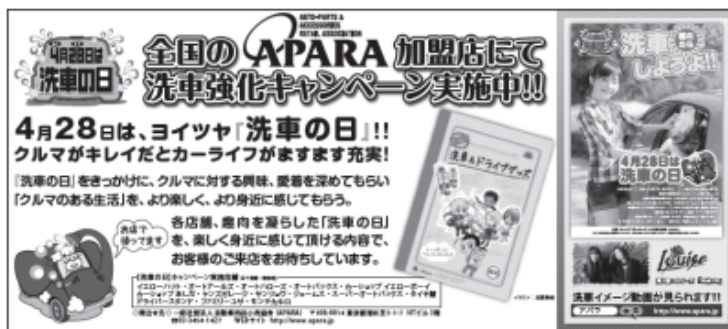
事務局が把握しているメーカー様では「ソフト99コーポレーション」「ウイルソン」「カーメイト」「プロスタッフ」「武蔵ホルト」様のご協力を頂き、マスコミ様の店舗への取材も行われました。



広報活動

業界誌である「オートマートネットワーク」、「日刊自動車新聞」「交通毎日新聞」様の協力の下、業界へのPR活動を実施し、一般ユーザーへのPRとして、雑誌では「カーグッズマガジン」「CAR トップ」、一般誌では「毎日新聞」夕刊誌「夕刊フジ」スポーツ誌「東京スポーツ」「日刊スポーツ」地方誌「秋田魁新聞」「岩手日日新聞」「陸奥新聞」ラジオ局「NAC5」様にご協力いただきました。

その為、インターネット上では「4月28日は洗車の日」の、コメントがかなり投稿され、年賀状でお世話になっている方も多い「筆まめ」様からも、来年の「カレンダー掲載」の為の問い合わせがありました。



PR広告実施

4月19日から「洗車の日」およびGW来店促進として、APARA加盟店の協力をもらい、動画の撮影・配信を行なっています。電車通勤時にスマートフォンでご覧頂けるように、3分弱の長さにとまとめ、無料動画サイトに掲載いたしました。





売り場コンテスト

実施店舗への意識付けと、ご来店頂いたお客様に「洗車用品」をわかり易く、提案することを目的に「売り場コンテスト」を実施いたしました。

洗車の日参加店からタイヤ館を除いた、1300店舗が対象となり、応募総数270店舗のうち、50店舗を入賞（別紙）とし、上位3店舗を優秀店舗として選出いたしました。

- 最優秀店舗 : ジェームス広島インター店
 優秀店舗2店舗 : ジェームス音更店、
 イエローハット港北店



ジェームス音更店



イエローハット港北店



ジェームス広島インター店

売場コンテストベスト10店

- カープロショップあしだ
- イエローハット茂原店
- イエローハット銚子三崎店
- スーパーオートバックスかわさき店
- ジェームス神楽岡店
- ジェームス千波店
- ジェームス守山吉根店



カープロショップあしだ



イエローハット茂原店



イエローハット銚子三崎店



スーパーオートバックスかわさき



ジェームス神楽岡店



ジェームス千波店



ジェームス守山吉根店

【売場コンテスト入賞店（40店舗）】

イエローハット（燕店、見附今町店、五泉太田店、新潟亀田店、巻店、新発田店、中条店、長岡店、柏崎中央店、宇都宮南店、城南店、真岡店、水戸中央店、日立店、下館店、水戸南店、君津中央店、浦安店、浜野店、西船橋店、入間店、坂戸店、北上尾店、新座店、横浜港南店、伊那店、諏訪インター店、松本並柳店、岡崎緑丘店、亀岡店）

ジェームス（北上南店、富山東店、野々市バイパス店、津島神守店、名古屋西店、奈良大安寺店、西神戸店、藤原台店、西条インター店、津福バイパス店）

販売貢献企画

本年度はもう一つの賞を企画し、売上に貢献した企業3社を「2012ラスベガス・ロサンゼルス海外流通視察ツアー」へ招待いたしました。

これは販売金額が前年対比110.9%と、「洗車の日キャンペーン」を実施して以来はじめて2ケタの伸びとなり、その牽引となった企業の取組みをたたえて、以下の3企業を表彰いたしました。(株)イエローハット、(株)オートバックスセブン、(株)タクティール

【第7回 AAAL SEMAショーツアー アンケート結果】

参加者 20 名 回答人数 20 名

1. ツアー人数について

大変多い・・・	1名
多い・・・	0名
妥当・・・	17名
少ない・・・	2名
大変少ない・・・	0名

- ・移動などスムーズに行える人数でした。
- ・参加者全員とコミュニケーションを図れる絶妙な人数だったと思います。
バスも1台でゆっくり使用でき、疲労感ありませんでした。
- ・参加者がはぐれることもなくツアーを周れたので、丁度よかつたのではないのでしょうか。
- ・参加者が大きくばらける事も無く、非常良いバランスであったと感じます。
- ・参加者全員の名前と顔が覚えられ丁度いい人数でした。
- ・食事、バス席数も含めて、今回の旅行団体数としては適応した人数だったと思います。
- ・多すぎず、少なすぎず、コミュニケーションのとれやすい環境でした。
- ・メーカーが少なくもう少し情報交換が出来れば良かったです。
ただ団体行動を取るにはこれ位の人数が動きやすいと思います。
- ・バス移動を考えると、ちょうど良い人数かと思います。
- ・旅費を下げるためにも移動用のバス1台分(35~40名)程度の参加者を集められるようにしたい。
- ・参加者全員の方とのお話もできましたし、移動等に関してもストレスを感じる事はありませんでしたので妥当と感じます。
- ・多すぎず、少なすぎずで、ツアーのスケジュールもスムーズに進行していたように感じましたので、妥当な人数でした。
- ・コミュニケーションの取りやすい人数だと思いました。また、バスの座席に余裕があり、とても快適でした。
- ・団体行動のため丁度良いと感じました。

2. スケジュールの長さについて

大変長い・・・	0名
長い・・・	0名
妥当・・・	18名
短い・・・	2名
大変短い・・・	0名

- ・移動時間も考えると妥当な日数だと思います。

- ・SEMA ショーの視察時間も十分に確保されていて、また小売店視察も慌ただしくなく適当だったと思います。空き時間も有意義に観光などに使えました。
- ・ツアーがあまり長いとコミュニケーションをとる時間がなくなるし、内容を詰め込みすぎると頭の中を整理する時間がなくなるので、妥当だと思います。
- ・後半は、買い物ツアーのような印象でしたが、普通の旅行では行かないような場所を案内して頂いた為、他流通業の勉強になりました。
- ・ロサンゼルスでもう一日過ごしたかったです。
- ・流通視察の長さは妥当と考えますが、SEMA・AAPEXの両方を視察を前提にすると、ショー視察にもう一日あっても、いいのかなと思いました。当然、参加者が減ってしまっはしょうがないので、難しいとは思いますが。
- ・地方からの参加だったので成田着の時間からの帰途が若干、大変だった。(四国・愛媛)
- ・今回ラスベガス3泊、ロス2泊でしたが、スケジュールはとても適切に感じました。
- ・ラスベガス視察、ロサンゼルス視察を別にしてSEMAショーでだけで2日間取れると余裕を持ってみて回れると思います。
- ・2都市を跨げば、ちょうど良いスケジュールだと思っています。
- ・SEMA、AAPEX、流通視察と充実した時間を過ごせた点で妥当と感じます。
- ・一日に視察する店舗数が多く、いろいろな小売店を視察できたので、大変興味深く視察させて頂きました。また、全体の日程も妥当なスケジュールではないかと感じています。(今回の日程以上に小売店視察が多いと、長く感じるかもしれません。)
- ・1日程度、自由に動ける時間(休息?)があっても良かったのではと思います。
- ・妥当だと感じました。これ以上、長くても、短くてもストレスを感じそうです。

3. ラスベガスのホテル(パリスラスベガス)について

大変良い・10名
 良い・・・ 8名
 普通・・・ 2名
 悪い・・・ 0名
 大変悪い・ 0名

- ・他のホテルよりもロビーなどが分かりやすいホテルでした。ホテルからいろいろな場所へも移動しやすかったです。
- ・もっと手頃な価格で朝食をとれたらよかった。
- ・交通機関(モノレール)、観光箇所との距離も短く便利でした。また、ホテル施設(パフェ/カジノ)、室内設備も充実していました。
- ・費用的に行くと妥当だと思います。また、施設、設備はあまり揃っているところだと外出しようという意識が失せるので、そういった意味でも丁度よかったです。
- ・帰国後、エッフェル塔に登れることを知りました。折角なので、豪華なホテルの構造等を事前に教えていただけていたらなと思いました。
- ・立地、設備とも問題ありませんでした。快適でしたよ。
- ・目の前がベラッジオですし、歩いて見て回るのにもアクセスが良かったです。

ベッドがフカフカで、綺麗なホテルですし、とても良いホテルで貴重な体験をさせて頂き、有難く思っております。

- ・近くに色々な施設があって楽しかったし、独特の雰囲気で良かったです。部屋もキレイで良かったです。
- ・一階に食事する場所もあり、とてもキレイで大変良いホテルです。
- ・ラスベガスのイメージ通りのホテルで良かった。
- ・部屋も広く、夕食をとったレストランも美味しかったです。繁華街の中心部にあるホテルで動きやすかったです。
- ・部屋にケトル等の設備があれば助かりました。
- ・フリーWi-Fi 環境希望。
- ・立地は良いと思います。
- ・昼夜共に快適に過ごさせていただきました。
- ・メインの SEMA ショーの規模もさることながら、ラスベガスらしさを感じられる規模と立地のホテルで、部屋も広く、大変満足しました。
- ・とても素晴らしいホテルで、快適でした。ホテルの位置としては、もう少しストリップストリートの中央よりの方が動きやすかったかと思います。
- ・室内での喫煙もでき立地的にも大変満足でした。

4. ラスベガス視察全般について

大変興味あり・・・	9名
興味あり・・・	8名
普通・・・	1名
特に印象なし・・・	0名
全く印象なし・・・	0名

- ・事前勉強会で日本とアメリカの消費者の違いなどについて教えて頂きましたので、その後実際に視察する際、大変参考になりました。バスプロショップは日本では見る事が出来ないような店内でとても印象に残っています。
- ・早朝からの研修であったことから、その後の視察時間を充分確保できたと思います。それぞれの店舗の戦略/店作りを直に感じる事ができて、非常に興味深かったです。
- ・事前情報がもう少し欲しいところです。時間については朝早い方が情報が頭に入ってくるのでよかったです。
- ・大川内先生の講義はとてもわかり易く、とても勉強になりました。あの時間はとても意義のある時間でした。こちらの質問等にもご丁寧に回答をしていただきました。
- ・勉強会はとても為になりました。深い視点から街中や店舗視察をすることが出来たので、身に付くことも多かったと思います。
- ・とても良かったと思います。非常に分かり易かった。
- ・朝は苦手なので・・・あと 30 分遅くても良かったかなと思います。先生の講演はとても勉強になりました。バスの中でのお話も楽しくよかったです。見学の場所がスーパーばかりだったのでもう少し別の施設も見学したかったです。

- ・私はここ 4 年、連続で参加させていただいているのですが、変化もありつつ、非常にためになりました。
- ・すみません。参加していませんでしたが、聞きたかったです。
- ・勉強会の内容はとても勉強になりました。もう少し踏み込んだ詳細等、教えて頂ければ尚良かったと思います。
- ・視察に行く直前だったので、頭に入れながら視察できたので、この時間で問題ありません。また日本との店舗の構え方の違いや消費者層の来店の違いなど、色々な違いを分かりやすく教えて頂けたのでとても良かったです。ラスベガスにあるカーショップやディーラーも 1 軒は行って見たかったです。
- ・業態視察の事前勉強会は大変為になりました。
アメリカでの小売業の種類やトレンドなど視察の大枠を知ることで、以後のバス視察での業態の立位置等を知った上で見る事ができて良いと思います。
- ・勉強会はあったほうが良い。出来れば事前に資料を渡せば尚良かった。
- ・非常に興味深く、現況を学べたので満足しております。
- ・朝の事前勉強会は、視察を始める前の予備知識として大変勉強になりました。
次回以降も是非実施して頂きたいと思います。勉強会の内容については、最近のトレンド等をもっと重点的に講演頂ければ、より一層よいのではないかと、個人的には感じました。
- ・アメリカの車いじり文化について、自分なりに考えていた事と、勉強会の内容に一致した部分がありとても興味深く感じておりました。
海外にあまり慣れていない方の参加もあると思うので、ショー、店舗視察以外の、各ホテルのアトラクションなど行きやすい何かがあったら喜ばれるのではないのでしょうか。
- ・少しですが、アメリカ市場もわかりスケジュールを変更して流通視察に行けて良かったです。今まで名前は聞いたことがある程度でしたが、実際に目で見て違いを感じました。

5. SEMAショー視察について

大変興味あり	10名
興味あり	7名
普通	3名
特に印象なし	0名
全く印象なし	0名

- ・二日間の日程でしたのでじっくり視察できました。二日目は講義を参考にして、ポイントを絞って視察できました。
- ・広大でした。予め具体的な視察箇所リストアップと地図は入手しておけば良かったと反省しております。
- ・「ラスベガス視察全般」と重複するが、前回と今回の違いを事前情報として提供頂けると、見どころや新製品など効率よく回るポイントが見えてきて、意義のある視察ができるのではないのでしょうか。

- ・スケールが大き過ぎて、日本と比較できませんが、「こういうものもあるんだな～」というイメージです。朝のセミナーは、もう少し込み入った内容が聞きたかった。
- ・アメリカの風土や感性を肌で感じる事が出来ました。
- ・もう少し見る時間が欲しかった。
- ・日本では見られないような車や用品があつて楽しかったです。ただ、事前に会場の見取り図があれば何処に何があるか把握し見学できたかなあとと思います。(英語が読めないの理解するのに時間が掛かってしまいました)
- ・初めてのショー視察だったので、とても有意義だった。
- ・SEMA ショー内の説明が母乳にあれば尚良い。
- ・日本では味わえない体験をさせて頂きました。
- ・オートサロンよりも数倍広い会場でとても華やかでした。日本とは違った車や改造の仕方、アイテムなど参考になるものが多かったです。方、アイテムなど参考になるものが多かったです。またAAPEXの方も、メーカーの商品主体で日本にない色々な物や販売方法が見られたので良かったです。
- ・SEMA ショーではアメリカの車業界の空気に触れることができ良かったです。
- ・実際の業務に活かせるアイデア等を得ることができました。
- ・SEMA は“楽しさ“に重点を置いているところが非常に表れており非常に興味深かったです。また、日本と違う趣向も多々垣間見れ、非常に勉強になりました。
- ・今回初めてSEMA ショーを視察しましたが、まずは規模の大きさに驚きました。86等日本車の出展も多く、興味深かったです。欧州車が想像以上に少ない事に少し驚きました。
- ・当社が用品メーカーと言う事もあり、興味を持って見学いたしましたが、ライフスタイルの違いによる車社会の車種の違いを痛感いたしました。

6. ロサンゼルスホテル (ダブルツリーヒルトンホテルトランス) について

大変良い・ 4名
 良い・・・ 6名
 普通・・・ 9名
 悪い・・・ 1名
 大変悪い・ 0名

- ・近くにスーパーがあり便利でした。
- ・もっと繁華街に近い方が良かった。
- ・パリホテルがあまりに豪華であつたので・・・。
- ・個人的には良かったです。朝食、中庭の雰囲気など。もう少しホテル周辺に食事ができる場所や買い物ができる場所があればベター。
- ・立地、設備共に問題なし。朝食がおいしかった。でも、せっかくですからロサンゼルス街中の方が利便性が良いと思います。
- ・ベランダで煙草が吸えたのが良かったし、部屋にポット?がありコーヒーなど飲んで良

かったです。

- ・ホテル周辺に外食できる場所が少なかった。
- ・特にありませんが、もう少し都市部に近いと尚良かった。
- ・最初に行ったホテル（パリスラスベガス）の部屋が広がったのでそれと比べると・・・。
朝食を食べた人に聞いたらチェックアウトで請求されなかったそうです。無料クーポンだったんですかね・・・。
- ・ネットワーク環境が整っていて大変良かったです。
- ・コーヒーメーカーも大変ありがたかったです。
- ・ホテルとしては妥当かと感じますが、近隣に食事をする所が少ないのが難点でした。
- ・外のきれいなビジネスホテル、といった印象でした。フリーの wi-fi が使用できたのは、大変便利でした。
- ・喫煙者ですので、覚悟はしていた所、バルコニー付きで非常に助かりました。今回は行けませんでした。近くにショッピングモールのある立地も、とても良いと思います。
モールに隣接したブックショップなど、特徴のあるモールですので、詳しい事前情報があるとさらに良かったと思います。
- ・室内で喫煙ができなかったのが個人的にはNGでした。

7. ロサンゼルス視察全般について

大変興味あり・・・	8名
興味あり・・・	9名
普通・・・	2名
特に印象なし・・・	1名
全く印象なし・・・	0名

- ・セリトスオートモール（日産）の視察は、倉庫なども視察させて頂き大変勉強になりました。
- ・いろいろな小売業を見たが、特徴があまりない店も多かったように思う。店の人の生の声を聞ける機会があれば良かった。
- ・多岐に渡る業態を視察でき、普段なかなか店舗見学をしない自分にとっては、新鮮でした。事前セミナーやバスの中での解説もあり、とても勉強になりました。
- ・特にトレーダージョーのような業態はすごく勉強になった。他に日本で流行そうな店舗があればいいと思いました。
- ・後半は、買い物ツアーのような印象でしたが、普通の旅行では行かないような場所を案内して頂いた為、他流通業の勉強になりました。
- ・ディーラーを見学させて頂いた事が印象深く記憶にあります。
- ・ラスベガスで周ったスーパーとはまた違うスーパーが良かったです。もう少しゆっくり色々見学したかったです。
- ・視察店舗数が多かった。日産ディーラーは興味があり、楽しかった。
- ・他業種も含めた米国の流通事情が分かり易かった。
- ・郊外と都市部の店舗を一度に見られたので良かったです。カー用品店では日本と違った

ディスプレイがあり勉強になりました。

- ・視察コンセプトによるとと思いますが、私の場合、企画開発側からすると、まったく違った業種の専門店等にも興味があります。
- ・トレーダー・ショーが特に印象深く、今後の業務にも役立てるべき情報が多々あり非常に良かったです。
- ・視察させて頂いた店舗は、どれも興味深かったです。特にカーディーラーを視察させて頂いたのは貴重な視察でした。
- ・流通視察時に、臨機応変で、ルートや視察時間の調整をして頂いたのはとても良かったと思います。移動中など、良いタイミングで情報を頂けるので、何をどう見るべきかが分かり易かったと思います。
- ・楽しかったです。個人では行くことの出来ない場所なので街並みを見られただけでも感動でした。

8. 交流会・食事会について

もっと増やすべき・・・	0名
少し増やすべき・・・	4名
妥当・・・・・・・・・・	16名
特に印象なし・・・	0名
全く印象なし・・・	0名

- ・今回のように初日と最終日が妥当かと思います。
- ・最初と最後の2回で、タイミングも回数もベストだったと思います。特に最後の食事会（ステーキ）は絶品でした。
- ・仕事で中国には何度も行かれている方が多いので、ウェルカムパーティーのお店はもう少しアメリカを感じられるお店が良い気がします。個人的には座席も決まっているとまごつかなくて良い気がします。そこからの交流にも繋がると思います。
- ・事務局の負担が増えないように、今回位で妥当と思います。
- ・皆様と交流が出来て、とてもよかったです。
- ・今回の参加がホットマンから女子2名だったので夕食をどこで食べるかが結構困りました。
- ・もう少しコミュニケーションがとりたかった。
- ・グループを決め、行動する日等、あれば良いと思います。
- ・他社との交流もでき、楽しく美味しく食事できました。
- ・参加者同士で自然にそういった場ができれば良いのですが、もう少しきっかけがあっても良いと思いました。
- ・同世代の方がいらっしゃった点も功奏し、交流を持たせて頂き楽しい視察となりました。有難うございました。
- ・最初と最後に食事会を開催して頂いたので、十分な内容だったと思います。最初の食事会を、ラスベガス中心地にするか、前半にもう一回程度開催してもいいかなとは感じました。（もちろん、有志の会費制でもOK）

- ・とても楽しく過ごさせて頂きました。用意して頂だける会食の内、1回は立食的な動き回れるパーティーを織り交ぜてはいかがでしょう。
- (タイミング的に、中華レストランでは少々気をつかいました。)
- ・初日と最終日で充分です。

9. 来年の参加について

参加希望	・ ・ ・ ・ ・	3名
状況次第	・ ・ ・ ・ ・	2名
未定	・ ・ ・ ・ ・	14名
不参加	・ ・ ・ ・ ・	1名

- ・会社の参加状況は未定です。
- ・また参加させて頂きたいのですが、会社が許してくれないと思います。・・・(弊社では参加経験者が再度参加した例が無いので・・・)
- ・今回、行くことでしか得られない特別な経験を得たため、来年は弊社の別の者にも経験させたい。
- ・私個人の気持ちではリベンジしたいのですが、会社的には無理かと・・・
- ・現状は未定。
- ・とても意義のある視察でした。今後も継続してやって頂きたいです。
- ・弊社の他の方にも是非体験していただきたいと思います。
- ・私自身はぜひ参加したいのですが、会社判断となりますので上記回答にてご了承ください。
- ・毎年参加、というよりは、数年に一度(3～5年に一回)程度の参加のほうが、SEMAショーや小売店の変化も感じられ、いい刺激になるかなと思いました。
- ・まったくの未定です。行かせてもらえるのであれば・・・

10. 今回のツアーの良かった点

- ・流通視察の三日間、大川内先生に同行して頂き、それぞれの店舗について詳しくお話を聞けた点。
- ・比較的年齢の近い方が多く、コミュニケーションが取りやすかった。
- ・大きなトラブルもなく、スケジュール通りのツアーができた点。
SEMAショー、小売店視察共に、しっかり時間が確保されていた点。
近畿ツーリストのガイドさんが、とても頼りがいがあった点。
最後の会食がとても豪華であった点。
- ・添乗員と参加メンバー。
添乗員：段取りやケアが素晴らしかった。
参加メンバー：コミュニケーションがとりやすかった。
- ・仕事と畏まらずに、色々な業態に視察として行けたこと。
- ・SEMAショーでは幹部の方の意見が聞けたこと。

- ・初めてツアーに参加させて頂きましたが、SEMA・AAPEX共に勉強になる所が多くセミナーでお話が聞けたこともよかったです。
- 他企業の方々との交流が取れる時間も配慮いただき、ありがたく感じました。詰め込み過ぎのツアースケジュールではない方が、今後も良いと思います。
- ・LAのホテルの部屋が事前に決まっていた点。(ベガスは別行動なので知りません・・・)
- ・参加したみなさんが車業界の方だったので共通の話題があり良かったです。年齢も皆近かったので楽しかったです。
- ・参加が少なかったが、オプションが中日にあって日程的にほど良い行程だった。ハリウッドのステーキレストランは楽しく、サプライズだった。
- ・多数の同業者様との交流が出来た事。普段の会話ではなかなか聞けない貴重な事を交流を通じて聞いた。SEMAショー、AAPEX展示会で企業との交流が出来、新たな開拓ができた。
- ・ラスベガスのSEMAショーと現地の雰囲気に満足しました。
- ・自分も車が好きでオートサロンには行きますが、SEMAショーという圧倒的にスケールの大きいショーを見れたのが良かったです。会場も大きく全て見るのは大変ですが、ゆったりと行動できるツアーでした。流通視察では日本とは違った流通事情がわかり大変勉強になりました。
- ・色々な角度からアメリカのライフスタイルやビジネスを直接感じる事ができ、大変勉強になりました。
- ・移動もスムーズで、ストレス等感じませんでした。
- ・ツアーを通して、製品アイデアをいくつか見つけられた事は大変良かったと思います。
- ・若い参加者が多く、色々なものに対して興味を持ってくれたこと。
- ・事務局のお方にもご尽力頂いた上に、参加者の方々にも恵まれ、非常に充実したツアーを過ごせました。心より御礼申し上げます。特に良かった点はSEMAと共に、AAPEXも視察出来た点。トレーダー・ショーを視察出来た点。・夕食時に交流が図れた点。
- ・KNTの方が随行して頂けたので、終始安心できました。また、事務局の方々も、慣れていらっしやっただので、初めて参加させて頂きましたが不安なくツアーを楽しめました。第一の目的のSEMAショー視察はもちろんですが、自動車業界以外の小売店を視察でき、大変勉強になりました。私自身の仕事でも活かせるようなヒントもいくつか得られました。
- ・普段コミュニケーションの取れていない方々と話しすることが出来、楽しく過ごせました。また、ラスベガス、ロサンゼルスでの流通視察にて興味のある商品を購入でき、充実した日程を過ごすことが出来ました。購入したサンプルから必ず商品化し来秋発売に繋がっていきたいと思っています。

11. 今回のツアーの悪かった点、改善すべき点

- ・初日は移動の後、すぐにコンベンション会場へ行きましたので、一度ホテルにチェックインできたら良いです。
- ・ラスベガス→ロサンゼルスへのバス移動の時間が長すぎ。疲れた。ロサンゼルスでの自由

行動時間がもっとあった方が良かった。

- ・ラスベガスの小売店視察が、若干食品小売業視察に偏っていた点。
- ・旅程も、スケジュールも、特に問題は無いと感じました。が、どうしても視察ではなくお土産の買い物がメインになってしまいますよね。
- ・サマータイムの事前の告知。目的から説明することが必要。
- ・SEMAショーの小物用品の方も見学したかったです。スーパーの見学はもう少し数を減らしても良いと思います。(何か一品買わなければいけない事を出発前に知っていたかったです。) おみやげを買う時間がロサンゼルスでは殆ど無くそれを知ったのがロスへ行く前日だったのでいつ自由な時間があるのか詳しいスケジュールを早めに知っていたかったです。
- ・視察店が多く、一時慌ただしかった。オプション参加数が少なく逆に気の毒になった。
- ・同業者様との交流時間を増やす。場所の補足説明。
- ・家電の小売店をもう少し見たかったです。
- ・業務内容によっても考えが異なると思いますが、全く違う業種の専門店を多くみて見たかったです。
- ・ラスベガスのホテルでのセキュリティボックスへ入れ、出し忘れた財布紛失の件。
- ・ロサンゼルスでの宿泊先は夕食の取りやすい場所であるとよりありがたいと感じました。
- ・ラスベガス～ロサンゼルスへのバス移動は、予想以上に疲れました。(広いので仕方ありませんが…)

視察ツアーの工程上は仕方ないとは思いますが、ロサンゼルスでのホテルは、もう少しダウンタウンに近いホテルであればよかったですと思いました。

それ以外は、悪いと感じた点は特にありません。

- ・特になし

1つ挙げるとすれば、流通視察先に日本の東急ハンズやロフトのようなアイデアショップがあれば良いなと感じました。

12. その他 自由回答

- ・他社の方とお話しをする機会が普段はほとんどありませんので、色々お話ができ良い経験になりました。また、皆さんにお気づかい頂き一週間のツアーを過ごす事ができました。大変お世話になりありがとうございました。
- ・この度は、非常に有意義なツアーに参加させて頂き誠にありがとうございました。今後も業界の更なる発展のために視察ツアーを継続して頂きたいと思います
- ・世界最大の自動車アフターパーツショー視察と、米国での小売店の動向を確認することができ、とても充実した1週間でした。
私自身、普段アルミ業界の方としか関わりがないので、今回の研修を通じて、人脈を広げられたのではないかと感じております。
最後になりましたが、山下事務局長には大変お世話になりました。
遅くなりましたが、この場を借りて深謝いたします。本当にありがとうございました。
- ・今回はメンバーに恵まれ、コミュニケーションを取りながら色々な話ことができました。これからの課題が何なのか？業界全体としては皆同じ方向に向いているのだと実感できました。

これからカー用品業界全体で良く考え、コミュニケーションと連携を取りながらやっていかなければならないことが多くなってきたと思います。

この場だけではなく、この先も色々と繋がっていければいいと思っています。

- ・事務局の皆様、大変お疲れ様でした。また今回のツアーに参加させて頂き、ありがとうございました。

今後の提案として、アメリカもいいのですが、中国やタイ、インドなど今後予測されるマーケットの拡大有力国も面白いのではないのでしょうか。

治安や、情勢など心配事はアメリカ以上に多いのかもしれませんが・・・？

- ・この度はお世話になりました。有難うございました。
- ・この度は、山下様には大変お世話になり本当にありがとうございました。

感謝、感謝です。ありがとうございました m()m

- ・事務局殿、ツアーガイドさんの迅速な対応、親切丁寧に接して頂き、何事もなく安全で楽しい

視察研修でした。ありがとうございました。

- ・SEMAショーでの華やかな車と街中で走っている車との違いに驚きました。
日本でも車がステータスではなくなり、カスタムしなくなると寂しいですね・・・。
何とか若い人にも興味のある車が出てきて欲しいし、カスタムしやすい手頃な価格の車が増えると良いなと思います。
- ・ツアー自体は普段の環境から全く違った環境に身を置くことのできる、数少ないチャンスなので、ぜひ続けていただきたいです。
- ・貴重な体験をさせていただきありがとうございました。
- ・1つ欲を言うと、簡素でも良いので“日本語のSEMA会場MAP”があるとよりスムーズに会場内での視察プランが出来たと感じました（語学力があれば問題ない話で恐縮ですが。）
- ・今回は貴重な視察ツアーを企画して頂き、ありがとうございました。私自身は初めてのSEMAショーでしたが、参加した事のある同僚から聞いていた通り、非常に興味深く、刺激の多いツアーでした。また、機会があれば是非参加させて頂きたいと思いますので、今後とも宜しくお願い致します。

- ・お疲れ様でした。今回の視察ツアーに参加でき大変うれしく思っています。

最後に添乗員、事務局の方々に深く感謝いたします。

【過去における海外視察参加者アンケート集計】

ツアー参加人数/アンケート回答人数				
	2009年	2010年	2011年	2012年
参加人数	47	17	18	20
回答人数	22	12		20

1、ツアー人数について				
	2009年	2010年	2011年	2012年
大変多い		0		1

多い	0	0		0
妥当	22	7		17
少ない	0	5		2
大変少ない		0		0

2、スケジュールの長さについて				
	2009年	2010年	2011年	2012年
大変長い		0		0
長い	0	0		0
妥当	18	11		18
短い	4	1		2
大変短い		0		0

3、ラスベガスのホテルについて				
	2009年	2010年	2011年	2012年
	パアリーズ	パアリーズ	パリス	パリス
大変良い		1		10
良い	4	6		8
普通	16	3		2
悪い	2	2		0
大変悪い		0		0

4、ラスベガス視察全般について				
	2009年	2010年	2011年	2012年
大変興味あり		3		9
興味あり	12	7		8
普通	4	1		1
特に印象なし	1	1		0
全く印象なし		0		0

5、SEMAショー視察について				
	2009年	2010年	2011年	2012年
大変興味あり		8		10
興味あり	17	4		7
普通	5	0		3
特に印象なし	0	0		0
全く印象なし		0		0

6、ロサンゼルスのホテルについて				
	2009年	2010年	2011年	2012年
	キョウト グランドホテル	キョウト グランドホテル	ウィルシャー グランド	ダブルツリー ヒルトンホテル
大変良い		1		4
良い	6	7		6
普通	15	3		9
悪い	1	1		1
大変悪い		0		0

7、ロサンゼルス視察全般について				
	2009年	2010年	2011年	2012年
大変興味あり		5		8
興味あり	10	3		9
普通	10	3		2
特に印象なし	0	1		1
全く印象なし		0		0

8、交流会・食事会について				
	2009年	2010年	2011年	2012年
もっと増やすべき	3	0		0
少し増やすべき		2		4
妥当	19	10		16
無くても良い	0	0		0
無くすべき		0		0

9、来年の参加について				
	2009年	2010年	2011年	2012年
参加希望	7	3		3
状況次第	6	1		2
未定	6	8		14
不参加	3	0		1

以上



AAAL(活性化連合)

日本名:オートアフターマーケット活性化連合

英文表記:Automotive Aftermarket Action League

(頭文字の略称がAAAL)

オートアフターマーケットに係る自動車用品、部品関連の団体で構成される連合。
現在は以下7団体で構成。

- ① 自動車用品小売業協会(略称APARA)
 - ② 全国自動車用品工業会(略称JAAMA)
 - ③ 日本自動車用品・部品アフターマーケット振興会(略称NAPAC)
 - ④ 全国二輪車用品連合会(略称JMCA)
 - ⑤ 日本オートケミカル工業会(略称JACA)
 - ⑥ 日本自動車マフラー協会(略称JASMA)
 - ⑦ 日本フィルターエレメント工業会(略称JFA)
- (順不同)