ここが聞きたい

〈月曜掲載〉

通信型で情報一元管理
診断付きが新収益機会に
スキャンツール活用へ

エムログ（大石哲司社長）は、ロータス九州と共同でモバイルスキャンツール「ロッソナイン」（ロータス以外では「イーグルキャッチ」の名称）を開発・提供している。通信機能を搭載し、センターサーバーを活用することで、手軽な操作で診断ができるのが強みだ。イーグルキャッチ／ロッソナインの開発に至った経緯と特徴、今後の展開について、同社OBDシステム事業部の清雅人営業本部長に聞いた。

《イーグルキャッチ／ロッソナイン開発の経緯について》

08年10月にOBD－Ⅱ（車載式故障診断装置）の一部新車への装着義務化が迫っていたこともあり、今後の整備事業の中で電子整備の必要性が急速に高まる懸念があって、故障情報や車両、顧客情報を一元管理するにはOBD対応の通信型スキャンツールが必要というところから話が始まった。

それ以前から、当社では通信型ドライブレコーダー事業を行っていて、KDDIの通信を使っていた。KDDIがロータス九州に対して車載型の情報をサーバーに蓄積する提案をしていたこともあり、当社がプロジェクトに参画することになった。

エムログOBD
システム事業部
清雅人営業本部長

《製品の特徴について》

世界初の通信型スキャンツールというのが一番の特徴で、診断をするとデータがサーバーに蓄積されて、携帯電話やパソコンのウェブ上から情報を閲覧できる。登録した車両方法や顧客情報も蓄積されるため、後からでも過去のエンドユーザーの診断データを見ることができる。

もうひとつの特徴は、車種対応のソフトウエアのバージョンアップが自動的に行われること。従来はソフトをダウンロードしたり、パソコンからバージョンアップしたりするものだったが、イーグルキャッチ／ロッソナインは1日1回、車につないで電源を入れると自動的に当社のセンターサーバーにアクセスして、ソフトをダウンロードして書き換える。

また、クラウド型のサーバーを使っているので、走行距離別の傾向値などデータ解析のアウトプットがウェブ上で見られる仕組みを搭載している。エンドユーザー向けに訴求できるアプリケーションなどを追加すればその瞬間から、それぞれの顧客は新しい機能の利用が可能になる。さらにサーバー間連携でデータの同期ができる。

《整備事業者からの声は》

当社が10年2～3月にロータス九州と共同で行ったロッソナインを使った実証実験には整備事業者48社が参加し、上位20社は月平均7万円程度の診断料売り上げがあった。車検の基本メニューとしてOBD診断付きの車検をした会社は最高15万円の売り上げがあったようだ。実証を通じて、潜在的な故障の発見で新たな収益機会を生み出せることが分かった。

《今後はどのようなサービスを》

11年1月から、中古車販売でのスキャンツールを活用した中古車の価値向上を目指して中古車査定・買い取り大手のカーセブンディベロプメントと共同で、販売する車のエンジンや安全装置に故障がないことを明示するサービスを一部店舗で試験的に開始する。

従来の中古車選定では購入者は外装や内装、記録簿などで判断をしていたが、この取り組みで、購入検討段階で車両の電子情報を知ることができ、安心して中古車選びができ、選択の基準にもなると考えており、今までに以上に購入者視点に立った販売方法が確立できると見ている。