

.....
.....

目次

◆ 1 クリックアンケート

『カーシェアリング事業の課題 「重点的に投入すべき車種について」』

◆ 業界アンケート&レポート

『スマートグリッド社会における自動車産業の役割について』

◆ 前号の1クリックアンケート 結果発表

『カーシェアリング事業の課題 「ステーションの重点設置エリアについて」』

◆ お知らせ 4 件

(1) 住商アビームのホームページをリニューアルしました！

(2) 『住商アビーム自動車総研、カーシェアリングユーザー実態調査を発表!』

(3) 住商アビームが取材協力をした書籍

『新車が売れない時代に新車を売る方法』 (小口博志著) 好評発売中!

(4) 住商アビームの著作 第2弾

『自動車立国の挑戦 トップランナーのジレンマ』 好評発売中!

◆住商アビーム自動車総研とは?

.....
.....
~~~~~

■住商アビーム1クリックアンケート

~~~~~

2007年10月から自動車業界に関連するあらゆる傾向をアンケート調査してきた「住商アビーム1クリックアンケート」が2011年2月からリニューアル致しました。ご回答頂いた皆様の声をもとに、翌月、このテーマに関するレポートを公表致します。

今月の特集は「カーシェアリング事業の課題について」です。

今回の配信はその3問目となります。皆様の率直なご意見をお待ちしています。

.....

重点的に投入すべき車種について → 終了しました。

.....

オリックスや、パーク 24（タイムズプラス）を始めとした業界プレイヤーは、会員数の増加や事業の拡大に合わせ、積極的にカーシェアリングサービスの採用車種を拡充しています。

オリックスは 2011年 3月から日産リーフをラインナップに加え計 11 車種へ、パーク 24 はこの 7月よりトヨタのヴィッツを加え計 15 車種まで拡充しています。

【オリックス】

[EV クラス]

- ・日産 : リーフ
- ・三菱 : i-MiEV

[スタンダードクラス]

- ・三菱 : アイ
- ・スズキ : スイフト、ワゴン R、エブリイ
- ・ホンダ : フィット、フィット HYBRID
- ・マツダ : デミオ
- ・日産 : ティーダラティオ

[プレミアムクラス]

- ・FIAT : 500 PINK!

【パーク 24（タイムズプラス）】

[ベーシッククラス]

- ・マツダ : デミオ、プレマシー
- ・ホンダ : フィット
- ・日産 : マーチ
- ・トヨタ : プリウス、ヴィッツ
- ・ダイハツ : ムーブ、ミラ

[プレミアムクラス]

- ・MINI : One
- ・BMW : 116i
- ・VW : Golf、Polo
- ・Audi : A4
- ・Fiat : 500、グランデポイント

また、パーク 24 が福岡市の「市庁用車を活用した EV カーシェアリング運営等業務」の運営事業者に選定されたとの発表がありました。7月 23日より福岡市内で運営を開始するとのことで、今後 EV を自社ラインナップに加えていくことも予想されます。

業界プレイヤーにとっては、限られたリソースを如何に効率的かつ効果的に配分し、普及の加速度向上を図ることができるかが課題であると前号で述べました。本号では、その中でも「重点的に投入すべき車種」についてお伺いしたいと思います。

以下選択肢の中で、今後カーシェアリング事業者が、積極的に投入すべき車種について読者の皆様が最も当てはまると考えられるものを一つお選びください

い。

1. コストを重視した軽自動車、小型車

2. 環境意識を重視したクリーンエネルギー車

3. ステーションで充電ができるEV（ガソリン補填不要）

4. ショッピングや大人数での移動等、積載量や乗員数に余裕があるミニバン、SUV、ワゴン等

5. ステータスを重視したプレミアム車

6. その他

.....
.....

■住商アビーム 業界アンケート&レポート

今回は、「スマートグリッド社会における自動車産業の役割について」をテー

マとした以下4問のアンケート結果を踏まえてレポートを配信致します。

http://www.sc-abeam.com/sc/library_s/enquete/5478.html

- ・「スマートグリッド社会に向けた、自動車に求められる役割の変化」
- ・「スマートグリッド社会の到来を見据えた、系統側に求められる役割」
- ・「東日本大震災の影響による、EV / PHV 普及時期の変化について」
- ・「早期確立を期待する、交通分野におけるスマートグリッド関連技術」

~~~~~

#### 【EV / PHV 普及時期に対する東日本大震災の影響】

EV / PHV は従来より、低炭素社会実現を目指す運輸部門の主要な手段として開発・市場投入が進められている。経済産業省主導の下に制定された「次世代自動車戦略 2010」では、2020年時点で新車販売台数の15～20%をEV / PHV が占める事を政府目標としている。（民間努力ケースでは、5～10%）

仮に2020年の新車販売台数を500万台とすると、政府目標では75万台～100万台、民間努力ケースでは25万台～50万台をEV / PHV が占める計算となる。

今回の震災を受けて、トヨタや三菱自動車がEV / PHV への非常電源機能導入を発表する等、EV / PHV に対しては、単なる移動手段という枠を超えた付加価値確保に対する動きが確認されている。

一方で、短期的なEV / PHV の導入に関しては、現在の補助金を太陽光発電などの次世代エネルギー源確保に振り向けた方が良いのではないかなど等の声も聞こえている。

このような背景を踏まえ、EV / PHV の普及時期が、震災を経てどのように変化するかを皆様にお聞きした結果は下記のようになった。

- ・「EV / PHV の普及時期は、当初想定よりも早くなる」 : 40 %
- ・「EV / PHV の普及時期は、当初想定と変わらない」 : 36 %
- ・「EV / PHV の普及時期は、当初想定よりも遅くなる」 : 24 %

普及時期が早まると回答された方が 4 割にのぼり、想定と変わらないと回答された方を含めると、8 割近くにのぼった。

先月発表された日産の中期経営計画には、EV の累計（2011年度～2016年度）販売台数をルノーと合わせて 150 万台とする事が織込まれている。震災後に発表されたこの計画は、全世界規模での 6年間の累計台数ではあるが、今後も変わらず、EV 導入に力を注いでいく事が見てとれる。

※トヨタのハイブリッド車「プリウス」は、発売から 13年弱で世界累計販売台数が 200 万台を突破した。（100 万台突破は発売から約 10年半）

トヨタやホンダなども、2012年度には EV / PHV を市場投入する計画を発表している。各自動車メーカーは、震災前後でも変わりなく、EV / PHV を始めとする環境対応車導入を、計画通り進めていくものと思われる。

また、東日本大震災が引き起こした電力供給問題により、各産業界／法人／家庭での節電意識は急速に高まっている。

単なる電力消費量の抑制に留まらず、CO2 排出抑制効果の大きい原子力発電の是非が問われる中、消費電力をマネジメントする事業への各産業界からの本格参入が相次いでいる。震災後の電力供給問題を経験し、より一層電力マネジ

メントの重要性が高まった事の表れであろう。

震災を経て、EV / PHV はこのような電力マネジメントの仕組みに、より一層密接に取り込まれていく事が想定され、その融合性が非常に重要になってくると思われる。

### 【EV / PHV に求められる役割】

今後需要が拡大すると思われる EV / PHV だが、スマートグリッド社会に向け、どのような役割が求められているのだろうか。アンケート結果は下記のようになった。

- (1) 「移動手段としての役割に特化すべき」 : 31 %
- (2) 「選択肢 (1) に加え、非常時における電力供給者としての役割も有すべき」 : 30 %
- (3) 「選択肢 (2) に加え、日常から電力供給者としての役割も有すべき」 : 25 %
- (4) 「その他」 : 14 %

日常から電力供給者としての役割を有すべきと回答された方は 25 % に留まっており、6 割超の方が、主に電力消費者としての役割が重要であると回答された。(非常時のみ電力供給者としての役割を有すべきと回答された方も含む。)

先日、三菱自動車が、航続距離 120km (JC08 モード) に抑えた 200 万円以下 (政府の補助金込み) の低価格版「i-MiEV」を発表した。まずは移動手段としての EV の地位確立に重心を置き、普及促進を狙っているものと捉えられる。



半数近くの方が、車両への電力供給機能の進化（ハード面）・最適化（ソフト面）を選択された。先の設問で6割の方が、EV / PHV には電力消費者としての役割がまず必要と回答されており、系統側に対しても、EV / PHV が移動手段としての地位を確固たるものにする為の機能がまずもって求められている。

「次世代自動車戦略 2010」で提唱されているインフラ整備ロードマップでは、2020年に普通充電器 200 万基、急速充電器 5000 基を目標として掲げている。

トヨタや日産も実際に充電器開発に携わる等、コスト低減も含めた開発が進められている。また、日産と JAF が充電機能付ロードサービスカーの実証運用を開始する等、緊急時におけるインフラ整備に向けた取組みも進められている。

ソフト面では、自動車各社が力を入れて取組んでいる HEMS（Home Energy Management System）が代表例であろう。

先月開催された「スマートグリッド展」でトヨタが展示していた HEMS では、電力使用状況や、蓄電率、PHV の充電状況等が可視化されていた。地域での安定的な電力利用を目指す「スマートビジョン」も展示されており、電力マネジメントの必要性が叫ばれている今、その有用性は高いと考える。

#### 【早期確立を期待する、交通分野におけるスマートグリッド関連技術】

最後に、現在国内 4 エリアで進められているスマートグリッド実証実験における交通分野での取組みのうち、早期確立を期待する技術をアンケートさせて頂いた。上記の 3 つの設問を踏まえた結果は、下記のようになった。

- ・「自動車と電力インフラとの連携」 : 27 %
- ・「蓄電池の定置用利用促進」 : 22 %

- ・「車載器を通したEV／PHVユーザ支援」 : 22 %
- ・「需要に応じた、交通分野のピーク分散化促進」 : 16 %
- ・「その他」 : 13 %

各項目に大きな偏りはないものの、前述してきたような「自動車と電力インフラとの連携」に対する技術の早期確立を望む声が最も多かった。

また、日産自動車とフォーアールエナジーが、日産リーフ用リチウムイオンバッテリーによる電気自動車用充電システムの実証実験を開始したように、「蓄電池の定置用利用促進」も実用化に向け大きく前進している。

このような、特にハード面での新規技術やビジネスモデルの早期確立を望む声に対し、車載器を通したEV／PHVユーザ支援や、需要に応じた交通分野のピーク分散化促進等、ソフト面での早期技術確立を望む方も合わせて4割近くにのぼった。

相対的に、他産業との調整要素が多く比較的長期間を要するハード面の構築だけでなく、短期間での実証／導入を目指す事が可能なソフト面の構築もまた、EV／PHVの普及には欠かせない重要な要素である。

今後増加傾向が見込まれるEV／PHVの開発にあたっては、目の前の課題を1つずつ解決し進化させていくという短期的なアプローチと、スマートグリッドの中での自動車の位置付け（あるべき姿）を追求していくという長期的なアプローチの双方を、同時並行的に推進していく事が求められる。

特に、長期的なアプローチに関しては、各種規制への対応を始め、産業やメーカーの枠を超えた取組みが必要となる事から、自動車単体を開発する従来の形態とは全く異なるプロジェクト推進力やマネジメント力が求められる事になるであろう。

<川本 剛司>

<川本執筆記事バックナンバー>

<http://www.sc-abeam.com/sc/?author=32>

.....  
.....

---

■前号の1クリックアンケート 結果発表

---

最後まで読んで頂き、ありがとうございます。

前回の「住商アビーム1クリックアンケート」の結果発表です。  
225名の方に回答いただきました。ご協力ありがとうございました。

皆様から頂いた貴重なご意見もいくつか紹介させていただきます。

.....

ステーションの重点設置エリアについて

.....

前号では「日本におけるカーシェアリング会員数の増加見込み」を伺い、結果は以下の通り、現在の会員数7.3万人に対して、今後10年間で10万人～20万人程度、もしくはそれ以上に増加すると回答された方が60%を占めました。

「会員数 10 万人程度」 : 27 %  
「会員数 10 万人～ 20 万人程度」 : 26 %  
「会員数 20 万人～ 30 万人程度」 : 16 %  
「会員数 30 万人程度以上」 : 18 %  
「その他」 : 13 %

オリックスを始め、業界プレイヤーは積極的に投資を進めており、パーク 24 も本年 2 月末～ 10 月末までの 8 ヶ月間で、名古屋市内のステーションを順次拡大し、現在の 5 倍となる累計約 100 台の車両設置計画を発表しております。

業界プレイヤーにとっては、限られたリソースを如何に効率的かつ効果的に配分し、普及の促進を図ることができるかが課題であると考えられます。

本号では、その中でも「どのエリアに重点的にステーションを設置すべきか」についてお伺いしたいと思います。

以下選択肢の中で、読者の皆様が最も当てはまると考えられるものを一つお選びください。

#### 1. 小規模商業エリア

(コンビニや駅前商店街など)

⇒ 46名 (20%)

歩いて行けるような身近な場所への設置が利用者数拡大の必要条件。

#### 2. 中・大規模商業エリア

(ショッピングセンター／ホームセンター／家電量販店など)

⇒ 34名 (15%)

### 3. 住宅エリア

(宅地付近／マンション施設内など)

⇒ 72名 (32%)

- ・自家用車の代わりなら、家の近くだと思います。
- ・都市部で集合住宅の付帯機能としてカーシェアリングが普及して  
くる可能性が一番高いと思います。

### 4. 公共施設エリア

(病院／大学の敷地内など)

⇒ 31名 (14%)

鉄道と関連付けたシステムの運営が良いと考えています。

### 5. 観光エリア

(ホテル／駅／空港／観光施設など)

⇒ 41名 (18%)

### 6. その他

⇒ 1名 (1%)

.....  
.....

---

## ■お知らせ

---

### ◆住商アビームのホームページをリニューアルしました！

この度、住商アビーム自動車総合研究所のホームページを全面リニューアルいたしました。

これまで以上に内容も充実させました。今後も随時更新してきますので、ぜひご覧になっていただければ幸いです。

<http://www.sc-abeam.com>

今後ともよろしく願いいたします。

.....

.....

### ◆住商アビーム自動車総研、カーシェアリングユーザー実態調査を発表

～主に、レンタカー、公共交通機関利用からの移行ユーザーが  
レンタカー代替的に利用していることが判明～

住商アビーム自動車総合研究所は、カーシェアリングユーザー実態調査の結果を発表しました。当調査は複数クライアントからの賛同を得て実現したものの（マルチクライアント調査）であり、プライベート、ビジネスで現在、カーシェアリングを利用している人、もしくは過去に利用していた人を対象にインター

ネット上でカーシェアリングの利用状況や満足度に関するアンケートを実施し、517人から回答を得ました。なお、アンケート実施に際しては、インターネットリサーチ大手マクロミル社の保有する消費者パネルを活用しています。

自動車が「所有から利用へ」と変化しつつある環境下で、カーシェアリングは日常的に「利用」されることが期待されています。しかし、実際の利用頻度は月に1～2回程度が多いなど、ユーザーの実態が明らかになりました。

調査結果の概要は、弊社ウェブサイトにて発表しております。また詳細にご興味のある方へは販売もさせていただきます。下記アドレス↓をご参照下さい。

[http://www.sc-abeam.com/sc/library\\_s/books\\_reports/reports/795.html](http://www.sc-abeam.com/sc/library_s/books_reports/reports/795.html)

.....

.....

◆『新車が売れない時代に新車を売る方法』（小口博志著）好評発売中！！

住商アビーム自動車総合研究所が取材協力をした書籍が幻冬舎より09年12月22日に発売されました

自動車販売に携わる方には、是非一読頂きたい一冊です。

[http://www.sc-abeam.com/sc/library\\_s/books\\_reports/books/1028.html](http://www.sc-abeam.com/sc/library_s/books_reports/books/1028.html)

~~~~~

まさに「新車が売れない時代」なのかもしれません。

昨今の厳しい経済環境を別にしても、「消費者のクルマ離れ」「消費者ニーズの多様化」「所有から利用への流れ」等々、国内自動車市場を取り巻く情勢は向かい風が続いており、国内販売台数は勿論、保有台数も減少傾向にあります。

こうした中、「フロー型からストック型への転換」「顧客囲い込みの強化」等の手法がここ数年最も重要かつ有効な販売現場の戦略として主張されてきました。「でも、具体的にはどうするの?」「成功事例はあるの?」自動車以外の業界での事例は別にして、こうした質問に答えてくれるものは、まだまだ少ないのも現実です。

本書籍では、東京日産とそのリース会社であるエースオートリースの事例を交えながら、個人リースという日本にはまだ浸透していない販売手法を活用して新車を販売するメリットとそのエッセンスをご紹介します。

実際に販売現場で「新車が売れない」という負の連鎖を断ち切る手法を試行錯誤されている方にとって、今後の販売戦略を考える上でのヒントがちりばめられているのではないのでしょうか。

本書籍の執筆にあたっては、住商アビーム自動車研究所としても、当社の分析・見解を提言させて頂いております。

全国の書店のほか、以下のサイトでもご購入いただけます。

http://www.sc-abeam.com/sc/library_s/books_reports/books/1028.html

.....
.....

◆住商アビームの第2弾著作 好評発売中！！

『自動車立国の挑戦 トップランナーのジレンマ』

発行元：英治出版（定価 2,400 円＋消費税）

書籍の内容をご覧頂けるようになりました！！

⇒以下のサイト経由、amazonの書籍紹介ページにてご覧頂けます。

書籍表紙画像の上部にある「なか見！検索」の文字をクリックして下さい。

http://www.sc-abeam.com/sc/library_s/books_reports/books/474.html

~~~~~

「これまでなかった新発想に到達する可能性が、あちこちに隠れている」

（発刊に寄せてより）

住商アビームがメールマガジン「住商アビーム Auto Business Insight」を通じて、自動車産業の内外に向けて発信してきたメッセージの一部を抜粋、編集して体系化した渾身の一冊です。これまで4年以上継続してきたメールマガジンの中から選りすぐりの39コラムを収録しています。（人気コーナー「AYAの徒然草」も収録。）

「経営・戦略」、「技術・製品開発」、「調達・生産」、「販売・マーケティング」という4部構成となっており、自動車業界特化型コンサルタントならではの切り口で分析したコラムは、日本自動車業界の将来像を考える際に、ヒントを得られる内容になっていると自負しております。是非ご活用ください！

自動車に携わる全ての人に贈る一冊！

全国の書店のほか、以下のサイトでもご購入いただけます。

[http://www.sc-abeam.com/sc/library\\_s/books\\_reports/books/474.html](http://www.sc-abeam.com/sc/library_s/books_reports/books/474.html)

.....

.....

---

自動車業界特化型コンサルティング会社『住商アビーム自動車総合研究所』のスタッフが日々移り変わる自動車業界を、経営と現場、業界と市場を結ぶ視点で紐解いた戦略ガイドブックです。

弊社では、この「Auto Business Insight」をより良くしていくために、読者の皆様のご意見やご要望を募集しております。

意見、要望、質問→ [http://www.sc-abeam.net/cst/mem\\_demand/](http://www.sc-abeam.net/cst/mem_demand/)

バックナンバー→ [http://www.sc-abeam.com/sc/category/library\\_s/column](http://www.sc-abeam.com/sc/category/library_s/column)

購読解除→ [http://www.sc-abeam.net/cst/mem\\_drop/](http://www.sc-abeam.net/cst/mem_drop/)

---

住商アビーム自動車総研とは？

---

(株)住商アビーム自動車総合研究所は、自動車業界専門の戦略コンサルティング会社です。

「自動車業界唯一の相談窓口」として、日本のリーディング・インダストリ

ーである自動車業界各社の問題解決をお手伝いするとともに、革新的なアセット・リソースをお持ちの異業種との交流・融合の触媒となって日本の基幹産業にブレーク・スルーをもたらすこと、それによって日本全体の持続的な革新と成長を促し、少子高齢化時代にあっても次世代の日本人たちが世界の中で現在の私たちと同じ豊かさ誇りを享受できるようにすること、すなわち、「自動車業界から始める日本のイノベーション」を使命としています。

この使命のもと、私たちは、自動車メーカーからアフターマーケット関連企業までの自動車業界各社の方々をはじめとして、自動車業界への投資や新規参入、自動車業界向けの事業拡大をご検討中の素材、バイオ、ケミカル、光学、通信、エレクトロニクス産業など異業種企業や機関投資家の方々の、ミッション、ビジョン、戦略の立案・決定・準備・実行をお手伝いいたします。

特に、経営企画部門、商品開発部門、事業開発部門、マーケティング部門、投資部門の皆様のご相談を歓迎しております。

住商アビーム自動車総合研究所は、自動車をコア事業と位置付ける総合商社の住友商事と、アジア初のグローバル・コンサルティング・ファームのアビーム・コンサルティングの2社の合併にて設立されました。住友商事は、自動車部品の開発・製造から完成車の小売・金融まで幅広く自動車事業に投資し、ハズオン経営を行なうことで自動車業界固有の知識・経験・ネットワークを蓄積しています。一方のアビーム・コンサルティングは、前身のデロイト・トーマツ・コンサルティング時代から多くの世界のベストプラクティス企業のプロジェクトに関わって、国や産業の境界線を越えて普遍的な経営革新、事業成長、収益向上のためのソリューション・ノウハウを培ってきました。

私たちは、両株主の強みを持ち寄って、「経営と現場」、「産業（ものづくり）と市場（マーケティング）」、「戦略と実行」など対立しがちな二つの側面を統合した、スピード（即効性）とアクション（実効性）重視のコンサルテ

ィングを特長としています。

「業界唯一の相談窓口」、住商アビーム自動車総合研究所が提供するコンサルティング・サービス（サービスの内容や実績については、こちらをご覧ください）の活用をご検討ください。

ご相談はお気軽に下記電話・ファックス番号またはメールアドレスまでお願いいたします。

電話： 03-5166-4600（代表）

Fax： 03-5166-6594

メール： info@sc-abeam.com

HP： <http://www.sc-abeam.com>

## ネットワーク

住商アビーム自動車総合研究所は、「経営と現場」、「産業と市場」、「戦略と実行」など対立しがちな二つの側面の統合と、スピード（即効性）とアクション（実効性）を重視したコンサルティング・サービスを実現するため、自動車業界に固有の専門的な問題に対する現場志向の理解力と、自動車業界の枠組みに囚われない戦略志向の解決力の融合と両立を重視しています。

そのため、自動車業界で幅広いビジネス・ネットワークと事業ノウハウを有する住友商事と、グローバル・ベスト・プラクティスに精通し、多様なソリューション・ツールを有するアビーム・コンサルティングという親会社2社から、クライアントのご要望や業種、課題の範囲、性質、規模、水準に応じて、必要な人材やノウハウの提供を受けられる体制としています。

これに加えて、技術・製品開発、生産性・品質管理の領域では高い専門性と深い信頼関係を必要とする課題も多いことから、自動車メーカーやサプライヤ

の開発・製造部門のOBを中心とする各領域のエンジニア30名以上から成る「技術アドバイザー」を擁し、必要に応じて随時支援を受けられる体制を構築しています。

---

What is SC-ABeam Automotive Consulting?

---

SC-ABeam is a strategic consulting firm specialized in the automotive industry.

We define our mission statement as "starting innovation from the automotive industry" and we believe we are "the one and only consulting firm specialized in the automotive industry" in Japan.

Our role in the business habitat is "a catalyst" between the automotive industry of Japan and corporations seeking business relationships with the industry in manners varying from strategic alliance to M&A.

SC-ABeam provide solutions to corporations within the industry from OEM manufacturers to aftermarket players, at the same time, support innovators entering the industry or investors seeking further expansion of their businesses in relation with the automotive industry.

Some of our existing clients are companies in the fields of material, bio, chemical, optical, telecommunication, electronics, investment banking, private equity, etc.

Some of our existing projects were provided to corporate planning division, product development division, business development division, and marketing and investment division.

SC-ABeam was established by and between Sumitomo Corporation, the

leading Sogo-shosha focusing on automotive business, and ABeam Consulting, the Asia-based global consulting firm.

Sumitomo Corporation has accumulated knowledge, experience and network within the industry through its own investments and hands-on managements in wide areas of automotive industrial value-chain, starting from development and manufacturing of OEM parts to retail sales and finance of built-up automobiles.

ABeam Consulting (formally known as Deloitte Tohmatsu Consulting), has vast amount of experience with many global best practice companies and accumulated universal solution know-how for business process reengineering, business growth and profitability improvement applicable to cross-border and cross-industry projects.

SC-ABeam, having integrated each shareholder's strength is a distinguished and unique firm aside from any other consulting firms. We provide our consulting services with high emphasis on speed & action by consolidating contrary oppositions such as "management direction and reality at frontline", "industrial efficiency and customer satisfaction" and "strategy development and execution".

Through SC-ABeam's services and activities, we pursue making a breakthrough for sustainable innovation and growth for the next generations to come with our clients.

Please feel free to contact SC -ABeam, "the one and only consulting firm specialized in the automotive industry" in Japan either by phone, fax or e-mail.

Phone : 03-5166-4600

Fax : 03-5166-6594

e-mail : [info@sc-abeam.com](mailto:info@sc-abeam.com)

URL : <http://www.sc-abeam.com/en/>

## Network

SC-ABeam Automotive Consulting integrates unique industrial knowledge of issues arising from conducting actual down-to-earth business activities and strategy-oriented best practices, free from the industrial framework, to realize consulting services.

We, SC-ABeam, are fully capable of procuring necessary human resources and intellectual supports from our shareholders Sumitomo Corporation and ABeam Consulting, with prior consent by our client.

In addition to the above, SC-ABeam has a wide network of Technical Advisors consisted of more than 30 professional engineers having experience in development and/or manufacturing division of OEM manufacturers and suppliers.

Technical Advisors would assist us at any time when necessary in areas of technical/product development and productivity/quality management, where higher expertise and closer trusting relationship are required.

---

ディスクレイマー

---

友人、知人、同僚、部下、上司、取引先への転送は自由です。

このメールマガジンで提供する情報、権利の帰属、当社の責任などの詳細は、

<http://www.sc-abeam.com/disclaimer/>

に準ずる形となります。

---

Disclaimer

---

You may transfer any part of the e-mail newsletter to friends, acquaintances, colleagues, and business partners.

Copyrights, limitation of liability, etc. is as stipulated in the

Disclaimer;

<http://www.sc-abeam.com/disclaimer/index.html>