

感動品質 感動プロジェクト2008

全国縦断ご提案会

安・信・感
SHOP
のご提案



~もっと心を動かすサービスへ~
**見直そう、
環境と技術**

見逃さないご提案を満載! お気軽にご来場ください!

1 セミナー開講

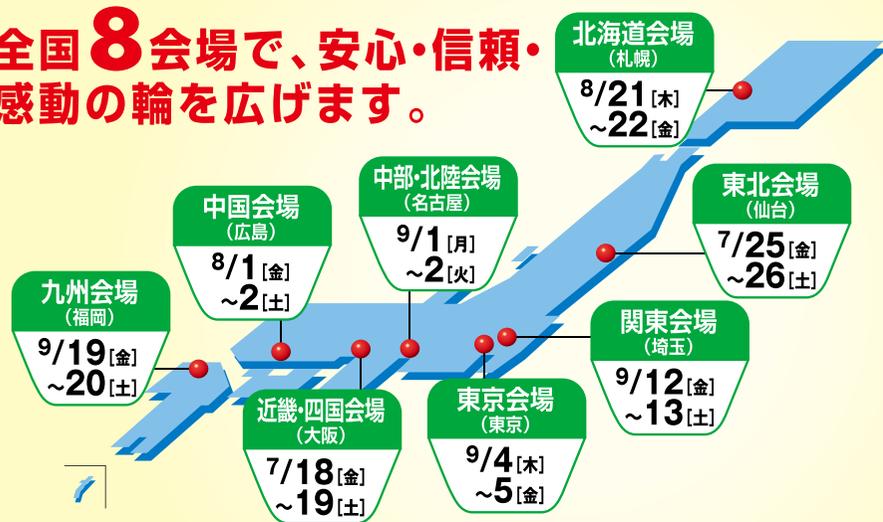
テーマは【コンプライアンスとビジネスの融合】

- ・コンプライアンスを企業のチカラに……
- ・ボディショップのコンプライアンス対応は……

2 話題の機械工具を実演展示!

「安・信・感 ショップ」をご提案する最新機器を展示
スキャンツール実演ショートセミナーも開催!

全国8会場で、安心・信頼・感動の輪を広げます。



お問い合わせ先

- 札幌支店 011-621-4171
- 仙台支店 022-258-0221
- 関東支店 048-881-7941
- 東京支店 03-3769-6840
- 名古屋支店 052-201-7551
- 大阪支店 06-6744-1041
- 広島支店 082-233-3201
- 福岡支店 092-411-1261

※会場によっては開催内容が変わる事があります。詳しくは、弊社担当までご一報くださいますようお願い申し上げます。

BANZAI NEWS

2008
Summer
267

特集

BANZAI NEWS

もっと心を動かすサービスへ…
見直そう、環境と技術
感動プロジェクト2008 PART3

**地球にやさしい、環境にやさしい…
お客様とともに創るエコ・カーライフ**

BANZAI 株式会社 バンザイ

<http://www.banzai.co.jp>

本社
東京都港区芝2-31-19
TEL 03-3769-6880
E-mail: eigy@banzai.co.jp

札幌支店
札幌市西区24軒1条7-3-10
TEL 011-621-4171
E-mail: sapporo_br@banzai.co.jp

仙台支店
仙台市宮城野区福室2-8-21
TEL 022-258-0221
E-mail: sendai_br@banzai.co.jp

関東支店
さいたま市緑区原山4-1-3
TEL 048-881-7941
E-mail: kanto_br@banzai.co.jp

東京支店
東京都港区芝2-31-16
TEL 03-3769-6840
E-mail: tokyo_br@banzai.co.jp

名古屋支店
名古屋市中区大須1-29-36
TEL 052-201-7551
E-mail: nagoya_br@banzai.co.jp

大阪支店
大阪市長田東3-3-11
TEL 06-6744-1041
E-mail: osaka_br@banzai.co.jp

広島支店
広島市西区南観音2-7-10
TEL 082-233-3201
E-mail: Hiroshima_br@banzai.co.jp

福岡支店
福岡市博多区那珂5-3-15
TEL 092-411-1261
E-mail: fukuoka_br@banzai.co.jp

海外販売部
東京都港区芝2-31-16
TEL 03-3769-6894

- 営業所 旭川・青森・秋田・盛岡・郡山
山形・新潟・長野・前橋・宇都宮
水戸・埼玉・千葉・横浜・静岡・多摩
北陸・三重・京都・神戸・高松
- 出張所 帯広・函館・富山・松山
岡山・山口・長崎・大分・熊本
- 販売会社 バンザイ鹿児島販売(株)
バンザイ宮崎販売(株)
バンザイ沖縄販売(株)



ISO9001・ISO14001
自動車整備用機器・検査用機器の設計・開発・製造及びサービス
バンザイでは「顧客第一主義」を信条に
お客様とのきずなを大切に、
お客様満足度の向上を図ってまいります。



華厳の滝 ————— 栃木県日光市

まぶしい緑に輝く奥日光の山々から集められた水の流れは、戦場ヶ原を潤し、中禅寺湖に湛えられ、瀑布となって流れ落ちる。日本三名瀑の一つに数えられる華厳の滝は、垂直の崖を一本の巨大な奔流となって97メートルの落差を駆け下り、やがて大谷川となって日光へと下ってゆく。

★歳時記

- 7月 7日 七夕
- 21日 海の日
- 8月 6日 広島平和記念日
- 7日 立秋
- 9日 長崎原爆の日
- 15日 終戦記念日
- 9月 15日 敬老の日
- 23日 秋分の日
- 10月 13日 体育の日



●目次

- ★特集【もっと心を動かすサービスへ】……………①
見直そう、環境と技術～感動プロジェクト2008～PART 3
地球にやさしい、環境にやさしい……
お客様とともに創るエコ・カーライフ
- ★モデルショップ訪問【千葉日野自動車株式会社 BPセンター】…⑥
人、技術、設備…ゼロからの内製化で
高品質な車体整備を実現
- ★モデルショップ訪問【石巻専修大学 自動車工学センター】…⑧
東北地方初の自動車工学コースを開設
自動車産業で活躍する人材を育成
- ★ショールーム……………⑩
- ★感動夢工場・工房シリーズレポート No.25……………⑭
リペア工房 (有)中央タクシー
- ★ロータリー……………⑯
- ★BANZAIガイド……………⑰

特集

BANZAI NEWS



もっと心を動かすサービスへ
見直そう、**環境と技術**

～感動プロジェクト2008～

PART 3



地球にやさしい、環境にやさしい… お客様とともに創るエコ・カーライフ

最近、石油の高騰に端を発して、生活に不可欠な様々な商品の価格上昇が連日のように報道されています。人類の共通の生活基盤である地球、そこから生み出される資源の大切さなど、環境や資源につながるさまざまな問題が私たちにとって身近で切実なテーマとなっています。しかしこうしたことを契機として、有限な資源を大切に、というエコロジーの意識はさらに浸透していくことでしょう。一方、環境問題については地球温暖化の一因とされているCO₂排出削減が注視されていますが、これはエコロジー運動とリンクし、エネルギーの抑制やモノの循環システムを促すことで環境への配慮や資源の有効活用を一人ひとりが認識するいい機会でもあります。そして自動車の安全・快適な維持管理に携わる自動車サービス工場は、カーオーナーに対して自動車に関連するエコロジー情報を発信していくという、ますます重要な役割が期待されているのではないのでしょうか。

業界を問わずエコロジー推進を強化

冒頭で述べたように、石油価格の高騰がさまざまな生活必需品の価格上昇に波及していますが、その要因の一つに穀物を原料としたバイオエタノール燃料があるというのは皮肉な話です。エコロジー問題の難しさを象徴するような出来事ですね。

文明の利器がもたらす便利さや経済効果と引きかえに、その負の遺産が地球温暖化を招き、その影響は地球に住む様々な生物や自然の恵みに大きな影響を与えています。そして世界では資源の争奪戦も展開されていますが、その一方で資源の有効活用の対策も急務とされ、自動車業界では低燃費、低公害なエコカーの開発競争が盛んに行われているのはご承知の通りです。

このような代替エネルギー、次世代エネルギーの利用は、従来主に産業界でコスト低減の目的で積極的に導入されてきました。とくに最近では家庭用にコンパクト化された、オール電化システムやガスエンジンを利用したコジェネレーション(排熱併用発電)システムとして導入が推進され、急速に身近なものとなってきました。

こうした新しいシステムのあり方は、石油のみに依存せず、エネルギーを無駄なく最大限に利用できることが狙いです。

自動車でいえばガソリンエンジンとモーターを動力源

とするハイブリッドカーはガソリンの使用を抑え、バッテリー電力との併用でガソリンの使用量を抑えるとともに従来は熱として放出していたブレーキエネルギーも回収することにより、エネルギーの無駄のない利用を実現しています。もちろんこのような新技術もサービスのサポートがあってこそ本来の機能をフルに発揮できることとなります。自動車サービスの環境対応、新技術対応が切に望まれているのはそのためです。

車齢延長傾向に整備技術が試される

近年、新車・中古車ともに自動車の販売状況は芳しくありません。若者層にあってはIT関連支出の増大や消費志向の多様化、また正社員の減少、経済の不透明感、リタイアした団塊世代が余儀なくされる消費抑制など、その理由は様々ようです。それにともなって保有自動車の平均使用年数は確実に延びていますが、これは日本だけではないようです。例えば

米国では15.5年、欧州では13年、スウェーデンは20.3年となっています。

もともと欧米ではクルマは部品交換をしながら長く乗るものという通念があります。適切なメンテナンスさえしていれば年式が古くても大切に乘るといった思想があるということです。

まして点検車検制度の厳格な日本では、平均的にメンテナンスのレベルは高いといえるでしょう。日本ではほぼ廃車に近い状態の車両が海外で人気が高いといわれるのも当然かもしれません。いずれにせよ今後しばらくはマイカーの平均車齢は延び続けると予測され、それだけメンテナンスの位置付けは重要になるでしょう。いま熟年世代で話題になっているアンチエイジング(若返り)やデトックス(体内毒素の除去)は人間ばかりでなく、クルマのメンテナンスにも求められてくることでしょう。

クルマに優しいサービスが環境保全に寄与

自動車整備工場に入庫するお客様にはさまざまなタイプがあります。法令にともなう整備だけで済ませてしまう無頓着なお客様から、クルマに違和感があればすぐに電話してくるお客様まで千差万別です。その要因にはもちろん経済的な理由もあるでしょうし、クルマに対する思い入れなどもあるでしょう。もちろん安全、快適に乗りたいというのはどんなお客様にも共通の願望ではありますが、それに対する費用が発生するとなれば、やはりそ

こにはお客様ごとに一定の許容基準があるということです。

しかし、先にあげたように燃料費の増大や環境問題への意識がクローズアップされている昨今、「クルマを安全に、快適に、そして環境にやさしく乗らしましょう」という提案には、多くのお客様が関心を抱かれるのではないのでしょうか。それに加えて「おクルマの維持費も、トータルで考えれば結果的にはお得ですよ」ということになれば、サービス提案にも一味違う魅力が出てくるのではないのでしょうか。いわば「エコ・カーライフ」はあらゆるお客様に共通の潜在ニーズといっても過言ではありません。「おクルマの燃費は新車のときと比べてどうですか?」「タイヤの減りかたに不揃いはありませんか?」そのような質問を投げかけてみれば、「そういえば…」と思いついたお客様も意外と少なくないかもしれません。





まずは「燃費」「排ガス浄化」、 分かりやすいご提案から

車の燃費を左右する最大のポイントになるのはやはりエンジンです。故障ではなくても燃費の良し悪しはお客様にとって気になるポイントでもあり、また万が一トラブルになれば整備費用もかさむわけですから、エコ・サービスの最重点ポイントといえるでしょう。最近では車検整備のときにもオイル交換をしていない場合もありますから、メンテナンスに無頓着なお客様や、点検や整備、車検のつど、行きつけのお店が定まっていなお客様などでは、定期交換をされていない場合もあるのではないのでしょうか。

そのためエンジンの燃焼室クリーニングや、エアフィルターの交換、オイルフラッシングなどを組み合わせたエコ・サービスは基本的にすべてのお客様が対象となるサービスメニューです。「燃料代の節約に」、「排出ガスをきれいに」、といった分かりやすいアピールでニーズが促進できるでしょう。

またエンジンの出力を伝達するATには、あまりメンテナンスの目が向けられていませんが、これも重要なエコ・サービスのポイン

トです。「変速ショックが大きくなった」「シフトのタイミングが以前と変わった」など、快適走行、省エネドライブにとって見逃せません。ATフルードの交換は機器と技術の導入によりサービスメニューに加えられ、燃費の低減と快適走行を提案できる、これからのエコ・サービスといえるのではないのでしょうか。

足回り、日頃見えないところに ひそむ環境サービス提案

意外に見逃がされがちですが、環境サービス提案にとって大きなウエイトを占めるのが足回りサービスです。アライメントが狂っていればホイールの引きずり抵抗などにより燃費の悪化につながるばかりでなく、間接的にはタイヤの偏磨耗による早期磨耗、交換費用の増大につながるからです。快適ドライブの大きな障害要因となるばかりでなく、省資源の面からも損失といえるでしょう。そこで、定期的なアライメント診断を省燃費、エコ・サービスの側面からメニューに加えてみてはいかがでしょうか。

また先に述べたように保有年数が長期化してくると、足回りに影響してくるのがブッシュ類やサスペンションのショックアブソーバです。ブッシュが磨耗、変形すると乗り心地やハンドリング、さらにアライメントにも悪影響を及ぼします。これらのチェックも含めて、車検の上をゆく「高齢車」向けの診断メニューも考えられるのではないのでしょうか。

また最近ではセレット「ナジャ」のようなアンダーボデー&アッパーボデー測定器を活用して、事故修理の完成検査や、中古車の付加価値

アップにつなげている整備工場も増加しています。アライメントテスターだけでは解決できないボデーの微妙な狂いも精密に測定できることがその付加価値の最大のポイントとなります。

リサイクルパーツを推進する ことも整備工場の評価に！

今や業界ではリサイクル部品の存在を知らない人はいません。しかしこれをビジネスとして活用されているのは、まだ一部の整備工場ではないのでしょうか。リサイクルパーツは近年、品質も信頼性も格段に向上し、補修部品として重要な位置付けを占めています。またお客様の中には、リサイクル部品の指名する人もいるということです。低価格でしかも省資源、地球環境にやさしいことをアピールして積極的に利用推進している整備工場も出てきました。

こうした整備工場では、ある程度年数を経たお車のユーザーなら意外に抵抗なく受け入れてもらえ、しかもお客様のニーズもとらえた、エコサービスショップのイメージもアピールできるとのことです。

イメージばかりでなく、説得力があるのは新

品に対して中古部品を使用した場合のCO₂削減量です。例えばラジエーター＝CO₂削減量58.8kg・走行距離換算で303.4km。エンジン＝CO₂削減量261kg・走行距離換算で1295km、フロントバンパー＝CO₂削減量19.0kg・走行距離換算で98kmなどとなっています。リサイクル部品・中古部品の活用はお客様の負担を軽減するだけでなく、資源の循環システムを促進することで社会貢献していることにもなるわけです。

お客様のニーズを洗い出すこと がサービス内容のヒントに

環境問題から自動車サービスに関わるものを大切に、長く使いましょう…というのがエコ・カーライフの基本です。もちろん効率の悪いものを長く使っていれば、その損失はふくらむばかりです。電器メーカーが盛んにPRしていますが、白熱電球から電球型蛍光灯に換えることでランニングコストの低減につながるように、効率の悪いシステムから効率の良いシステムに積極的に転換していくという発想も必要です。その意味で、低燃費、低排出ガスの新車をお勧めすることも、エコ・サービスの一環として重要です。現在のように燃料代が高くなればなるほど、燃費のいい車に乗り換えれば、そのモトはすぐには取れるはずですが、お客様の大切にしたいサービス提案と、お客様の立場に立った買い替えのご提案、いずれもお客様のニーズを的確にキャッチして安心、安全のカーライフを提案し、信頼の獲得とおお客様の満足・感動を実現することが、「安・信・感」ショップならではのきめ細かいサポートといえるのではないのでしょうか。



人、技術、設備…ゼロからの内製化で 高品質な車体整備を実現

千葉日野自動車(株)では昨年、钣金塗装の内製工場として同社長沼営業所の敷地に新たにBPセンターを開設、物流・輸送の大型車ユーザーのニーズに対応する、迅速・確実な車体整備サービスの提供により、開設からわずか1年で70%以上という高い内製化率を実現されています。



代表取締役 社長
岡村 正保氏



管理部
三村 正夫氏



国道16号線に面し、東関東自動車道、京葉道路など幹線道路からも便のよい好立地



钣金3ストールと塗装ブースからなるBPセンターの外観



ブース用にLPGバーナーを採用、環境対策も万全

社内メカニックから ボデーエンジニアを養成

東関東自動車道の千葉北ICに至近の国道16号線沿いにある同社長沼営業所の一角に建設されたBPセンターは、钣金ストール3スパンに大型塗装ブースを併設、本社をはじめ支店、営業所、全7拠点の車体整備に対応するものです。

車体整備の内製化を主導されたのは同社社長、岡村正保氏です。「数年来、車検整備需要が頭打ちになる中で、利益率向上に貢献できるサービス部門として着目しました」とその経緯を語られます。全国の販売店でも車体整備を内製化している会社は好業績をあげていましたが、同社で志向したのはよりハードルの高い内製化プランでした。



ヨサムの修正架台が2面、フロアリフトを1基設備



開口部の広いオーバースライダー、2基の天井クレーンを設備

その一つは、すべて社員によるゼロからのBPセンター開設です。「設備は投資次第でできます。しかし問題は誰がやるのか、ということです」(岡村社長)。そして、このプロジェクトの成否は「社員の意欲が決め手になる」として、社内のメカニックからBPセンターのスタッフを公募、それにより当初5人のメカニックが半年間の研修に参加しました。

技術修得をサポートしたのはバンザイとも提携する大型車BP専門の研修センターです。その結果6ヶ月間の研修により「普通なら3年かかる」といわれる高度な技術レベルをクリア、現在では9名のスタッフに増員され、高品質なサービスを実現されています。



キャビン修正システム
「キャブベンチ」も導入



トレーラーも入庫が容易な
大型塗装ブース



フレームの二次破損を防止する
「インダクションヒーター」



ヨサム「トラックアライナー」で
アライメントも万全



キャブベンチ用修正タワも完備



部品塗装専用ブースを設備



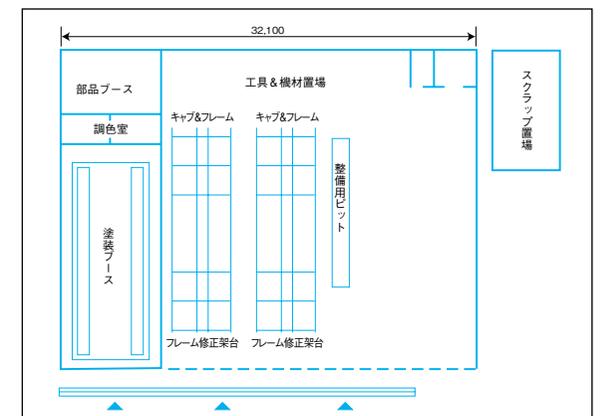
BPセンタースタッフの皆さん、右端がセンター長の小川和弘氏

独自の設備、技術で 他にないサービスを提供

もう一つは大型フレーム修正システムの導入です。「後から内製化に着手するわけですから、中途半端な設備でなく、より付加価値が高く、他にできない車体整備を目指しました」と語られるのは同センターの立ち上げに携わった、当時の整備部長 三村正夫氏です。3スパンの钣金塗装フロアのうち2面にヨサム車体修正システムの架台が敷設され、フレームからキャビンまであらゆる車体修正に対応しています。また車体整備の仕上がりの重要な要素となる塗装作業には、これも奥行き16mと長尺のブースを設備、LPGバーナーの熱源により安定した高品質の塗装を実現しています。

1年間で70%以上の内製化を達成！

立ち上がりから1年、同センターではすでに「70%以上」と高い内製化率を達成されています。しかもこれまでに作業の品質に関わるクレームはほぼ皆無とのことで、最新の設備機器と優秀な技術があいまって、高度なサービス品質の実現に寄与しているようです。「全員が見積りもできる、均一で高度な技能を有していることが成果につながっています」(三村正夫氏)とのことで、今後、CSにつながるサービスの提供と、さらに会社全体の収益に貢献できるBPセンターとして、新車架装や中古車の加修も手がけていきたいとのことです。



東北地方初の自動車工学コースを開設 自動車産業で活躍する人材を育成

宮城県石巻市の石巻専修大学は理工学部、経営学部の2学部・5学科からなり、昨年、理工学部機械工学科に東北地方の大学として初の自動車工学コースが開設されました。これにあわせて広大なキャンパスの一角に建設された「自動車工学センター」には、自動車整備の基本から高度な研究までに対応する充実した各種の設備機器が導入され、幅広い実習、研究活動に活用されています。



機械工学科教授
山本 憲一氏



本館の外観、敷地は43万平方メートルという広さ



キャンパスの一角を占める自動車工学センター



広大なキャンパスに2000人を超える学生が学ぶ

広大なキャンパス、恵まれた教育環境を実現

石巻専修大学は学校法人専修大学のもとで初の理工系学部を有する大学として平成元年に建学、現在、2学部をあわせて2000人を超える学生が学んでいます。石巻市の郊外に位置し、太平洋へ注ぐ北上川の川沿いに、東京ドームの約10倍(43万㎡)という広大な面積を有する同大学のキャンパスには、本館、1号館～5号館のほか各種の教育・研究施設棟、そのほか各種の体育施設なども配置され、恵まれた教育環境を実現されています。自動車工学コースの実習の場となる「自動車工学センター」は、キャンパスの東端にある工作・試験センターに隣接し、国土交通省が指定する一種養成施設として、一般のサービス工場に準ずる設備のほか、より高度な研究に対応する各種の設備が導入されています。主な設備はトリプルテスターを導入した検査ライン、タンデムリフト、タイヤサービス機器、ホイールアライメントテスター「マイクロライン」などのほか、

走行テストが行えるシャシーダイナモメーター、燃料噴射ポンプテスター、ボッシュのシステムテスターなどとなっています。



検査ラインにはアライメント用リフトを併設

シャシーダイナモメーターなど各種の研究設備も導入

変化する自動車技術に対応する教育を目指す

同大学で学ぶ約2000人のうち、理工学部機械工学科には50人、そのうち自動車工学コースで学ぶ学生は一学年16人となっています。専門コースの授業は2年次から始まり、卒業までに学科、実習を合わせて900時間を超える授業時間が設定されています。これにより卒業時には二級整備士の実地試験免除の受験資格が与えられます。自動車整備も大きく変化しつつある現状の中で、「整備の考え方も大きく変わっています」といわれるのは機械工学科の山本憲一教授です。「これからの自動車整備ではセンサーと制御の仕組みが分からなければ通用しません」といわれ、同センターの設備はこうした考えに立脚したものです。



エンジン、ミッションなどの教材も充実

一般の整備工場と同様、分解整備の認証を取得

各種工具や測定機器も完備



実習教室として授業に不可欠の白板や作業台が並ぶ



ボッシュの噴射ポンプテスター、システムテスターも完備



チェンジャー、バルancer、部品洗浄台など、整備に不可欠な機器を完備



機械工学科職員 佐藤 斉氏(左)、佐藤 匡俊氏(右)

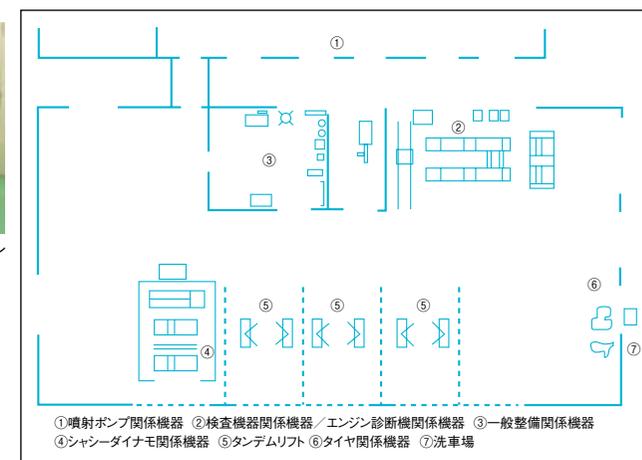


2学年からの実技は工作や自動車工学の基礎が主体、3年間で511時間の実技授業が行われる

産学の連携で社会に開かれた大学像を実現

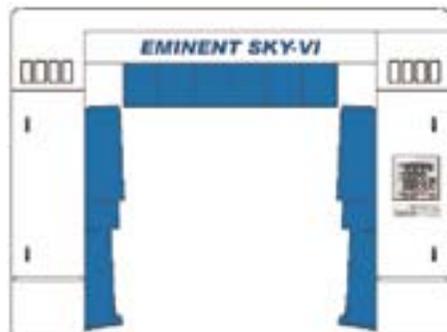
宮城県では自動車メーカー、部品メーカーなどの進出も相次ぎ、自動車産業に幅広く活躍する人材が求められています。

その中で同大学は「社会への奉仕報恩」を理念とし、「社会知性の開発」を21世紀ビジョンに掲げ、社会に開かれた大学として、地域社会に貢献する役割を担っています。その一つが宮城県の産官学の連携によるプロジェクトである「みやぎカーインテリジェント人材育成センター」の事業に利用されているほか、石巻地域の企業を対象とした自動車機能構造研修など、同センターの設備は幅広く活用されています。また再来年からは情報電子工学科へのカーエレクトロニクスコースの開設も予定されており、自動車サービスのみならず、カーメーカー、部品メーカーなど幅広い分野で活躍する人材の育成が期待されています。



SHOW ROOM

エminentシリーズ門型洗車機(RO-90シリーズ)



型 式	RO-90BWS	RO-90BMS	RO-90BLS
品 名	エminent スカイVI	エminent ウインドVI	エminent ルナーVI
動 力 合 計 (最大稼働時)	AC200V, 50/60Hz, 14.9kw(11.8kw)		
本 体 寸 法	幅3,600×高3,012×奥行2,226mm		
レ ー ル	幅3,200×長7,950mm		
洗車許容寸法 (幅×高×長)	2,300×2,300× 5,100mm	2,150×2,300×5,100mm	
ブ ラ シ	ソフライト (スポンジ)	P・E(多毛量ポリエチレン)	
車 形 検 出 器	光電管		
トップノズル/ サイドノズル	固定/4位置スラ イド	固定/固定	
洗剤・ワックス	標準装備	対応せず	
コ ー ス	8メニュー		
オ プ シ ョ ン	下部洗浄装置(操作盤内蔵不可)	下部洗浄装置	
	ダートバスター	対応せず	
	2駆および4駆ロットショーター		
	手動スプレー	対応せず	
	寒冷地仕様および沖縄仕様		

RO-85シリーズ(RO-85BX除く)がRO-90シリーズにモデルチェンジされました。

- レール長さが従来の8,500mmから7,950mmに変更。洗車スペースが小さくなりました。(洗車許容寸法は従来と同じ)
- ブラシ位置を変更することで洗車時間が短縮されています。
- 洗剤、ワックス等の収納箇所変更により、交換が容易になりました。

ホフマン ゲオダイナ ホイールバランサー



- 大きくなったディスプレイで、より見やすく多彩な情報表示ができるようになりました。
- ゲージの操作のみで自動的に打込みモード、貼付けモードの切替えができます。

型 式	適応リム	適用ホイール径	モーター
GEO-6300-2P	径 8~24" (30")	最大 950mm	200V, 単 0.2kw
	幅 3~20"		



- より使いやすい表示パネルで再登場。
- 入力されたホイールサイズやタイプ、ウエイト分割プログラムのスポーク数などを常にディスプレイに表示します。

型 式	適応リム	適用ホイール径	モーター
GEO-982-3	径 8~26" (30")	最大 1.117mm	100V 200w
	幅 3~20"		

SHOW ROOM

トーションインパクト(中小型車~大型車)



大型車の車輪脱落事故防止が叫ばれております。インパクトレンチとトーションソケットを併用することで、トルク制御ができ締めすぎ防止ができるツールとして、大好評頂いているトーションインパクトの第2弾商品です。

型 式	四角ドライブ	能 力 (普通ボルト)	トルク範囲
AW-2500TX	19mm	25mm	245~961N・m (トーションソケット使用時 300~600N・m)

<AW-2500TXとAW-3800TXの比較>

型 式	AW-2500TX	AW-3800TX
対 象 車 両	中小型車~大型車	大型車
トルク範囲	245~961N・m	353~1607N・m
商 品 要 点	トルク値が低いので締め付け専用に適しています。	多種のトーションソケットで大型車全般に使用可能。緩め作業もOK。

(AW-3800TX型はバンザイニュースNo.260でご紹介)

大型車用2点支持式ピットジャッキ



- ピット設置型の2点支持式大型車用ジャッキで安定した安全作業ができます。
- フロアリフトとの組み合わせ設置が可能なので、低床車のクイック整備に威力を発揮します。
- 新開発のギヤ昇降機能により、高さ約920mmと小型化されており、ピット内での作業が効率よく行えます。

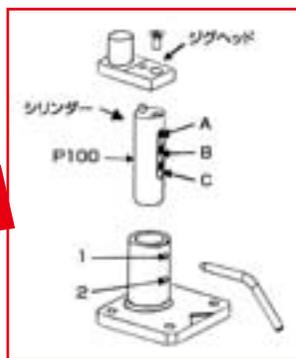
型 式	PJA-U1200 (手動式) PJA-U1200M (自走式)
設置ピット幅	1,000mm以上
能 力	12,000kg
昇降ストローク	550mm
昇降駆動方式	電動ギヤ昇降式 (ネジによる落下防止機能付)
モ ー タ ー	AC200V, 三相, 3.7kw (自走式は4.1kw)
操 作 方 法	リモコン方式(有線)
本 体 寸 法	約W960×D815×H920mm
本 体 重 量	約1,100kg

SHOW ROOM

セレット MZジグシステム MZ+



従来のMZジグシステムが
このように変わります。



今まではMZタワーに直接ジグを差込む方法でしたが、ジグシリンダー部分とジグヘッド部分が分離され、組合わせて使用する構造になりました。分離することにより、ジグセットが小型・軽量化され、より使いやすくなりました。ジグレンタル体系も変更になりますので詳しくは最寄りのバンザイ事業所へお問い合わせください。



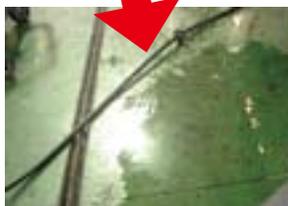
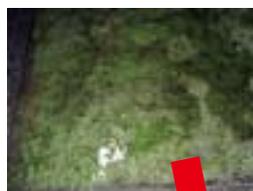
フロンガス クリーニング装置



- 酸化や水分を含んだ使用中のフロンガスをクリーニングし、車へ再充填することで、様々な不具合を解消し、エアコンの効きを飛躍的にアップします。
- 回収、セルフクリーニング、真空引き、充填がボタン1つで全自動だから操作で迷いません。
- 操作終了後自動で停止し、ブザーとシグナルライトでお知らせします。

型 式	適用冷媒	能 力	再生方法	電 源	外形寸法
RSA-10	HFC-134a	回収 240g/min 真空 14L/min	フィルター 吸着方式	AC100V 6A	W502×D605 ×H1,090mm

ECO スーパーファイン(除菌消臭型浸透圧油脂分解洗浄剤)



- 有機物(汚れ)の生分解を促進させ、バクテリアの働きかけにより自然界分解させるメカニズムを有する環境にやさしい洗浄剤です。
- 強力な洗浄力、大きな脱脂力、光沢復元、防錆効果があります。

型 式	容 量	主な用途
E-SF	1kg	床面洗浄、部品洗浄、油汚れの作業着、虫汚れの洗車

SHOW ROOM

オメガ・テック(高性能・高出力スポット溶接機)



- 高張力鋼板と衝突安心ボディに対応し、高加圧Cガンを採用。TECHシステムとインバータ制御、定電流回路を新たに搭載。
- 電流を一定に制御するため、鋼板の厚みや枚数に関係なく、溶接が安定します。
- 従来、片面スポットが困難であったタイヤハウスやウインドパネルなども確実に溶接できます。

型 式	最大2次電流	最大入力	ブレーカー	冷却システム	本体寸法
SKE-O-TECH-R	10,000A	200V、三相 24KVA	三相 50A	水冷+空冷	W405×L615 ×H835mm

ユニオート200(高張力鋼板用溶接ワイヤ対応 MIG・MAG溶接機)



- LEDライト付トーチが標準装備されており、視認性が良く、ピンポイントに溶接箇所を照らします。
- 炭酸ガス、混合ガス、アルゴンガス3種類のモードプログラム搭載で、ガスに応じてボタン1つで波型を変え、溶接をコントロールします。

型 式	定格入力	定格出力	適応ワイヤ径	ケーブル長さ	外形寸法・重量
UPS-200L	7.0KVA	60~200A	(0.6)0.8 (0.9)1.0 ()はオプション	一次側 10m 二次側 6m トーチ 3m	W479×D915 ×H880mm 63kg

TOSCONエアコンプレッサー(給油式冷凍式ドライヤー内蔵型・低騒音低振動設計)



- 冷却性能を大幅に向上、夏場の厳しい暑さでも安定した性能を発揮します。
- 低振動・静音設計により一般事務所レベルの静けさを実現し、ショールームのあるディーラー、住宅に隣接した工場でも安心して設置できます。

型 式	モーター	復帰圧力~作動圧力	吐出空気量	内蔵タンク
UHP105-22TAD	200V 三相 2.2kw	0.78~ 0.97MPa	240 L/min	25L
UHP105-37TAD	200V 三相 3.7kw		430 L/min	39L
UHP105-55TAD	200V 三相 5.5kw		620 L/min	39L
UHP145-22TAD	200V 三相 2.2kw	1.08~ 1.37MPa	235 L/min	25L
UHP145-37TAD	200V 三相 3.7kw		380 L/min	39L
UHP145-55TAD	200V 三相 5.5kw		555 L/min	39L



有限会社 中央タクシー

宮城県柴田郡大河原町字西浦32-1 TEL.0224-52-2776

タクシーから钣金塗装、介護事業へ 地域顧客を基盤に幅広い事業を展開



車検、一般整備もきめ細かくニーズに対応

宮城県の南部、柴田郡の大河原町の(有)中央タクシーでは8年ほど前から钣金塗装の内製化に取組み、現在では多角的な事業の一環として安定収益の基盤とされています。一方で介護タクシー事業など、地域、ユーザーのニーズをとらえた積極的な事業展開を推進されています。



大河原町で長年にわたりタクシー事業で信頼を獲得



感動工場、リペア工房への加盟で钣金塗装の内製化を推進

安全運行のマナー啓蒙にも力を入れている



代表取締役
岡崎 隆氏

いち早く他社に先駆けて新事業を展開 タクシーが本業とのことですが観光事業、介護事業など幅広いですね

岡崎社長:そうですね。もともとは当時の社長である父親のもとで、自分は専務として主にジャンボタクシーなどによる貸切タクシー、観光タクシーなどの事業を手がけていました。当時からこうした多角的な展開では当社は地域でもいち早く他に先駆けて取り組んできました。現在は運転代行、それに車検、整備、钣金塗装が加わっています。

钣金塗装内製化に取り組まれた経緯は

岡崎社長:タクシーは外観がきれいなことが必須の条件です。少々なキズだからと、そのまま運行すればモラルの低下にもつながりかねません。ニューヨークの地下鉄の落書きをなくしたら、犯罪の減少にもつながったといわれるほど、美観はイメージの問題だけでなく、安全運転の基本でもあると思います。

もちろん収益源としても期待されたわけですね

岡崎社長:それ以前は自社のタクシー車両では年間300万円くらいの補修費用が発生していました。実際には保険の適用もありますので、その2倍以上の費用が発生していたことになります。当初はこの費用を削減することを目的として内製化を考えました。8年ほど前にバンザイからリペア工房の提案があり、仙台支

店などでデモを見たりしたなかで、内製化にチャレンジしました。当初は最低限のセットでも、と考えたのですが、自社でひと通りの作業ができるということを第一の目標として塗料一式を初めとしてフルセットを導入しました。

まず「ニーズありき」の事業展開 仕事量の確保、採算等についてはいかがですか

岡崎社長:当初、1000万円ほどの投資を数年かけて回収できればと考えていたので、それほど在庫促進をすることはありませんでした。自社のタクシー車両の補修から、同業のタクシー会社の車両を任せさせていただくようになり、地域のお客様



自社タクシー車両の整備からスタート

の車両が入庫車両のほとんどをしめています。現在でも積極的な在庫促進はしていません。あくまでも地域顧客のニーズに対応することが目的です。

あくまでも地域顧客が基盤ということですね

岡崎社長:そうですね。エリアを拡大するのではなく、この地域のお客様のニーズに対応するサービスを、タクシー本業の周辺から提供していこうという考えです。お客様のニーズによって車検も一般整備にも対応します。

钣金塗装も本格修理から軽補修まで対応されるのですか

岡崎社長:都市でも地方でも同じだと思いますが、高齢のお客様の比率が増えています。入庫車両でも車庫入れのときに同じところを何回もぶつけるなど、お年寄り特有の事故も増えています。そのような場合、本格的に修理すれば高額になってしまうので、タッチアップなどで簡易に修理するなど、お客様に合ったサービスができることが当社の強みだと考えています。ただ儲かるから、台あたり単価が上がるからということでサービスを提案したのでは、地域のお客様から支持されなくなってしまいます。



みずからサービスの現場に立つ岡崎社長



高品質な塗装に不可欠の調色システム



乗り降り、長距離の移動も快適な介護車両を導入



タクシーの電話受けシステムに、顧客情報も連動



きれいな車両で安全運転を励行



車椅子用の介護車両も完備

当然、「早く、安く」というニーズもありますね

岡崎社長:当社の入庫車両の中で同業者のタクシーが多いのですが、タクシーは「運行に支障なく、早く、確実に」がニーズですから、タクシー車両の部品はつねに在庫するなど、迅速なサービスが提供できるようにしています。そうした当社の体制がタクシー会社にも評価されているのだと思います。またタクシーの電話予約システムのデータにはきめ細かくお客様のデータを集積しています。車両の保有データも網羅していますから、これがあらゆるサービスのデータベースになっています。

時代に先駆ける介護ビジネスにも期待 介護タクシーも時代に先駆けていますね

岡崎社長:これも当社が先駆けて実現していますが、たんに車椅子を積めるという車両ではなく、専用のシートを備えた福祉・介護車両を導入しています。この車両で長距離でも楽に乗車していただけます。妻が一級ヘルパーの資格を取得し、訪問介護の事業所として免許を取得していますから、ベッドからベッドへの移動もすべて任せていただけます。

現在のスタッフ構成はいかがですか

岡崎社長:整備、钣金塗装部門が4名、タクシーの乗務員が23名となっています。これだけの規模ですから社員も全員がタクシー乗務をしますし、整備、钣金塗装だけという社員はいません。自分もタクシー乗務から钣金塗装まで何でもやります。また整備では、長女が二級整備士の資格を取得して、現在は大手用品店で修行中です。これは本人が決めたことから、将来家へ戻るのかどうかは本人次第ですが。

それは楽しみでいらっしゃいますね。本日はお忙しい中わざわざありがとうございました。

MSC経営戦略会議 第31回定時総会・第92回研究会

MSC経営戦略会議ではさる6月13日から14日の2日間にわたり、福井県敦賀市で第31回定時総会ならびに第92回研究会を開催しました。今回の研究会では(株)ティオの代表取締役の山本覚氏を講師に招き、「どうする顧客囲い込み」と題して講演が行われたほか、ショップ見学として、同市の「感動夢工場」会員、(株)日光モーターを訪問しました。



すべての工場の看板を掲げてユーザーにアピールする
(株)日光モーター



ショールームで見学に対応していただいた代表取締役社長、木曾千浩氏

講演において山本講師は、メンテナンスによる顧客の囲い込みが強化されているサービス市場において、サービス業の強みである顧客密着を武器とした「CS」の向上が不可欠とのべられました。また日光モーターにおいては、車検、リペア、オイル、アライメントなどすべての工場の看板を掲げて顧客の囲い込みを展開する、同社の経営戦略に各会員から高い関心が寄せられていました。



議長、若杉利男氏による挨拶



講師、山本覚氏による講演。
顧客の囲い込みがテーマ



(株)日光モーターの取組みについて話される
代表取締役専務、時岡正太郎氏

セレットクラブ 平成20年度定時総会／情報交換会

セレットクラブではさる4月6日、横浜市中区において平成20年度の定時総会を開催、あわせて社会保険労務士、滝澤陸朗氏による「労働契約法と労使の関係」をテーマとした講演、ならびに昨今のBP市場の現況などについての研修会を行いました。

また6月8日には、同会会長の金城有助氏の経営する(株)永城自動車興業(横浜市中区)にて情報交換会を開催、会員企業による欧州視察報告、セレットチーフトレーナーの西川信一氏による水性塗装の現状、また(株)せいび広報社編集長の長岡佳朗氏から行政処分等の改正についての情報提供、さらに会員各社によるディスカッションなど積極的な情報交換が行われました。



総会に先立って挨拶を述べる金城会長



労働契約法をテーマに講演される滝澤先生



情報交換会ではBP市場を取り巻く諸問題について熱心な論議が展開された

BANZAI GUIDE

新役員のご紹介

バンザイでは6月24日に開催された株主総会とその後取締役会において各取締役の委嘱業務を決定し、右の通り就任いたしました。

今後とも皆様の一層のご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役会長	栗本 忠雄
代表取締役社長	関谷 徹
専務取締役 (営業本部長)	吉田 勝男
専務取締役 (管理本部長)	中村 正人
常務取締役 (営業副本部長兼名古屋支店長)	山口 猛
常務取締役 (営業副本部長兼調達部長兼技術部担当)	中村 郁稔
取締役 (海外販売部長)	藤下 努
取締役 (関東支店長)	高山 正敏
常勤監査役	三浦 弘
監査役	原田 進安
監査役	及川 恒夫

岡山出張所移転のご案内

広島支店岡山出張所は3月24日より新住所にて営業しております。なにとぞ倍旧のお引立てを賜りますようお願い申し上げます。

新住所

〒700-0941 岡山県岡山市青江1丁目2番40号

電話番号 086-234-1300

FAX 086-234-1305



編集後記



今回の取材は有限会社 中央タクシー殿。岡崎社長とは感動夢工場主催の研修会等で面識はあるものの、面と向かって真剣に話をしたのは今回が初めて。忙しくてあまり行けない釣りも、釣った魚を自分で料理して振舞うことには恐れ入りました。

いつも元気で、前向き、人から頼まれると断りにくい性格が幸い(災いかな?)して、色々な会合に顔を出したり会報作りをしておられるとか。最近あまり聞かない言葉ですが、エネルギーという表現が似合う岡崎社長。お体には十分気をつけて。大物釣りの自慢ばなしが聞けることを楽しみにしています。

＜田川＞