

業務スピードが確実にアップ! もちろんコンプライアンスも充実対応!!

検査業務効率化システム

ネットワークシリーズ NW9000

各種車検機器をコンピューターと接続し、検査ラインの自動制御を行うと共に、車両の測定、及び合否の色判定を行い、検査を効率よく行うためのシステムです。

ネットワークシリーズの2大要素

業務効率の向上

顧客・車両のコンピューター管理
車検帳票類のコンピューター印字
車検証の自動読み込み(OP)

質の向上

ヒューマンエラーの防止
コンプライアンス遵守
プライバシーポリシーの強化

車検台数、業態、ニーズに合わせて 選べるネットワークシリーズ

Net work Master 自整業システムとオンライン、検査項目の印字も可能なシステム。

Net work Pro 処理能力をさらにパワーアップ、業務ソフトとオンラインを実現。

Net work Light 必要な機能を絞り込んだLightな機能・価格のシステム。

Net work Easy 合否判定機能を搭載、さらに導入が容易なシステム。



NEW
新商品

手入力なくなる新機能!!

車検証情報自動読取り



オプション
QRコードリーダー

オプション
OCRスキャナー

車検証情報を簡単に読み込んで、登録をスピーディーに!

BANZAI NEWS

2012
Spring
282

特集

BANZAI NEWS

「絆」づくりの実践へ
結ぶ、つながる…「縁」むすびサービスを!



BANZAI 株式会社 バンザイ

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

関東支店
埼玉県北本市朝日4-553
TEL 048-590-3700
E-mail: kanto_br@banzai.co.jp

大阪支店
大阪府市長田東3-3-11
TEL 06-6744-1041
E-mail: osaka_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

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

東京支店
東京都港区芝2-31-16
TEL 03-3769-6840
E-mail: tokyo_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

●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 バンザイ南九州販売(株)
バンザイ沖縄販売(株)

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

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

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



ISO9001・ISO14001
自動車整備用機器検査用機器の設計開発販売及びサービス
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。

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



三春の滝桜 ————— 福島県田村郡三春町

千の春を咲き続けてきた桜の古木、三春の滝桜は樹齢1000年をこえる紅枝垂桜です。根回り11.3m、樹高13.5m、流れ下る滝のように優美な枝振りで、岐阜の薄墨桜、山梨の神代桜とともに日本三大桜の一つとして天然記念物に指定されています。今年もその満開の花のもとに、多くの観桜客が訪れることでしょう。

★歳時記

- 4月 18日 発明の日
- 29日 昭和の日
- 5月 3日 憲法記念日
- 4日 みどりの日
- 5日 こどもの日
- 6月 5日 環境の日
- 10日 時の記念日
- 21日 夏至



●目次

- ★特集「絆」づくりの実践へ……………①
結ぶ、つながる…「縁」むすびサービスを!
- ★モデルショップ訪問①
【岡山三菱ふそう自動車販売株式会社 水島支店】……………⑥
作業性向上と環境改善図り
設備、レイアウトに独自の発想
- ★モデルショップ訪問②
【株式会社スズキ自販鹿児島 スズキアリーナ鹿児島中央】……………⑧
サービス環境の改善と
車検の効率化に向けて新設備を導入
- ★モデルショップ訪問③
【栃木トヨタ自動車株式会社 岩曾店】……………⑩
信頼につながる「見せる」サービスと
安全・快適な作業環境を実現
- ★ショールーム……………⑫
- ★ロータリー……………⑬
- ★BANZAIガイド……………⑭

特集

BANZAI NEWS

「絆」づくりの実践へ 結ぶ、つながる…「縁」むすびサービスを!



「2060年には日本の総人口は8674万人に」先頃、厚生労働省が発表したニュースはここ数年来言われ続けている少子高齢化、人口減少という社会現象を裏付けるものとして注目されました。

昨年初めて総人口が減少に転じたことは記憶に新しい出来事でしたが、その傾向は今後も継続し続けるという予測です。自動車市場においても保有台数の減少、若者の車離れなど、厳しい環境をどう乗り越えていくのか、生き残りへの知恵が求められているのです。

増えないパイ、自動車サービスの活路は？

冒頭にあげた発表によると、少子化による人口の減少は29年後には年間100万人のオーダーを超え、36年後にはわが国の総人口は1億人を下回るといことです。そして48年後の2060年までには関東地方の1都6県が消失するのと同じ約4200万人が減少するといのですから、その変化の大きさは想像に余りあります。

そこまで先は見なくとも、現実に総保有台数は平成20年をピークとして減少に転じ、総整備売上高は平成22年にはいったん微増となっているものの、これも長期的に減少傾向を続けることは間違いなさそうです。今後も市場のパイが拡大することがないとすれば、地域市場によって立つしかない自動車サービスの今後の活路はいったいどこにあるのでしょうか。

「絆」づくりへの入口は「縁」むすび

自動車の数、ユーザーの数が増えない以上、一台の車、一人のお客様を大切にしなければなりません。すなわちお客様への密着力を高める必要があるのは当然ですね。この特集で



もたびたびご提案している「絆づくり」です。オイル交換、定期点検、車検、そして故障があれば修理する、そして代替えまで、カーライフのあれこれをすべて絆で結ぶサービスが理想です。そして、その絆づくりへの入口となるのはなんでしょうか。それは「縁」です。「袖すり合うも他生の縁」ということばがありますね。道ですれ違って、ちょっと袖がさわっただけのささやかな出会いにも、そこには何らかの深い縁があるといのです。逆に人と人との出会いはほんのささやかなきっかけから始まる、という解釈もできるでしょう。強い絆で結ばれる、その最初の出会いは縁、いわば「絆のモトは縁」とも言えそうです。絆と縁、どちらも糸へんであることも、結びつきに関わる言葉だからでしょう。自動車サービスの絆づくりは、まず縁を大切にすることからスタートしましょう。

サービスのきっかけづくり、診断・提案

「小才は縁に会って縁に気づかず、中才は縁に気づいて縁を生かさず、大才は袖すり合った縁をも生かす」、これは江戸時代、徳川将軍家の剣術指南として有名な柳生宗矩の言葉といわれます。縁に気づかない人もいれば、気づいても生かせない人もいます。でも優れた人はほんの小さな縁も見逃さずに人との縁を生かすといのです。これをビジネスに置き換えると、チャンスを見逃さずにお客様との絆を結ぶ、ということではないでしょうか。

自動車サービスでの「縁」づくりはどこからスタートするのでしょうか。初めて来店されたお客様であれば「チラシをみて」や、「ホームページを見て」、また他のお客様からの紹介であったり、店頭で置かれた展示車両を見て、ということもあるでしょう。お店との出会いも縁、といのです。

サービスのきっかけとしての「縁」といえば、やはりこれは診断・提案サービスということになるでしょう。愛車を安全快適に、しかもエコノミーに維持するというサービスの役割を最大限に発揮するためには、適切な診断と提案が不可欠です。そして、提案サービスに適した診断機が必要なことはいまでもありません。提案サービスに適した診断機とは、測定が容易で判定機能がある、結果が分かりやすく提示できることなどです。

「スピーディな診断」は提案サービスには不可欠の要素です。たとえば「最近ちょっとハンドルがとられるような気がするんだけど？」といわれるお客様に対して、「それじゃちょっと見てみましょう」「すぐ診断できますから」と、その場でアライメント診断が行えたら、タイミングを逃さずにサービス提案が行えますね。測定に手間のかかるアライメントテスターではそうはいきません。同様に結果の分かりやすさも大切です。測定結果を数値だけでなく視覚化したイラストなどでプリントアウトできるような機能があれば、お客様にも説明しやすいでしょう。

「ちょっと車の調子が〇〇なんだけど？」「これって故障？」など、お客様のさまざまな「？」を「縁」として、すぐに受け止めて差し上げることがポイントです。それでこそ「袖すり合った縁をも生かす」大才のサービスといえるでしょう。もちろん、タイムリー&スピーディな診断と提案で、サービスニーズを的確にとらえ、またバッテリーやタイヤの販売にもつながる収益ビジネスにもつながります。

車の高度化に対応する「トータル診断」を！

さて、冒頭にあげたように厳しい経済の指標の中で、唯一上昇カーブを描いているのがハ

イブリッドカーをはじめとするエコカー販売台数です。毎月の新車販売台数の上位はつねにこれらの車種が占めており、以前は珍しかったハイブリッドも、すでに新車購入時の選択肢として普通に選ばれる車種になっています。これらハイブリッドカーのオーナーに対する「縁」づくりも出来ているのでしょうか。これらの最新システムに対する技術の修得と、整備機器の導入はもちろん不可欠ですが、「ハイブリッド車のサービスお任せください」というアピールをしているのでしょうか。これからはこうしたアピールやメッセージの発信が欠かせません。またこれらの機器を備えたサービスストールにはお客様の視覚にも訴える表示が欲しいものです。充電装置も備えた「ハイブリッド・EV専用ストール」があれば最高ですね。

ハイブリッド車の例をあげましたが、自動車技術の高度化はあらゆる車種に及んでおり、これらに対応する技術のレベルアップと最新のサービス機器が求められています。最新の制御システムが採用されている新型車両にはそれに対応する診断機器、整備機器が不可欠です。とりわけスキャンツールはす



でに必須のアイテムといっても過言ではありません。

昨今の自動車に採用されている制御システムは単にエンジン単体の制御にとどまりません。滑りやすい路面でもブレーキロックを防ぐABSに始まり、さらに理想的な制動力配分を行うEBD(Electronic Brake-force Distribution:電子制動力配分制御)や、滑りやすい路面でも安定した車両の制御を可能にするESC(Electronic Stability Control:横滑り防止装置)など、高度な電子制御化の流れが加速しています。

このような最新システムで成り立っている現在の車に対して、診断・提案サービスの技術そのものも進化させていく必要があるでしょう。例えば、アライメントに不具合がある車両で、ESCが車両の横滑りを検知した場合、ESCは各車輪のブレーキを制御して車両の進行方向を修正、維持する働きをします。したがってこのような高度な車両に対しては制御システムの診断だけでは不具合を発見することが出来ません。カーオーナーに安心・安全を提供するためには、アライメントを含めた診断を総合的に実施する「トータル診断」が必要になってくるのです。

機器の活用で診断フローを構築

ハイブリッド、EVなど次世代と呼ばれる車が普及するにつれてサービスの形態も変化しています。EVがさらに普及したら、オイル交換などエンジンに関わるサービスがなくなるなど、これまでのサービスの形は大きく変化するでしょう。しかし、車検や電装、足回り、ボディサービスなど、サービス業の収益に関わるサービスの体系は不変です。むしろこうした最新技術への対応にこそプロとしての技術を生かし、対応していく活路があるのではないのでしょうか。かつて「車が壊れなくなった」といわれましたが、壊れないどころか、最新の車にこそ最適な整備が不可欠な時代になっているのです。

高度にシステム制御が取り入れられた車両の不具合は、一見不具合のように見えないこともあります。そのような不具合を発見し、サービスに誘致するのが診断ビジネスの有り方です。

まずは手持ちの診断テスターや車検テスター、また持っているもののあまり有効活用ができていないテスターを利用して診断メニューを工夫してみたいかがでしょうか。お客様が「診断を受けてみよう」と思っただけのような料金設定や、短時間で効果的な提案を行うための作業フローや提案方法を工夫して、トータル診断のビジネス化にチャレンジしましょう。

「見える化」を「縁」むすびの施策に！

さて、もう一つ「縁」を引き寄せるためのテーマとしてお勧めしたいのが、これも以前からご提案している「情報発信」です。いわばお店の「見える化」ですね。その第一歩はお客様に見えるサービス工場です。ことさらに新しい設備をする必要はありません。明るく清潔な

環境で、お客様の車が大切に整備されていることがアピールできれば良いのです。どうしても暗い、ということであれば高照度、高効率の省エネ型蛍光灯やLED照明の導入を検討されてはいかがでしょうか。電力コストの削減につながり、長寿命であることも、省エネ・環境サービスのアピールに最適です。また、「技術」の「見える化」にも工夫してみましょう。本来は目に見えないメカニックの「スキル」をアピールするために、メカニック一人ひとりのプロフィールを紹介するパネルを掲示してみたいかがでしょうか。資格とキャリア、得意な技術分野などとともに趣味や人柄を紹介するコメントなどを入れるのもよいでしょう。

「タニタ」が実践した提案ビジネス

家庭用体重計でおなじみの「タニタの社員食堂」がブームになっています。丸の内に一般のお客様を対象にした食堂までオープンするほどの人気だとか。

ももとは体脂肪計機能を内蔵した同社の体重計が、人々の健康志向にマッチしてヒットしたことが始まりなのですが、健康づくりをサポートする会社として、同社の社員食堂では「おいしく、おなかいっぱい食べてやせられる」をコンセプトにしたメニューを提供しています。それがメディアで紹介されて評判になり、レシピを紹介する本まで出版されてベストセラーになりました。

「乗るだけで体脂肪が測定できる体重計」、という複合型の診断テスターとしての要件を満たしていることも商品そのもののヒットの要因なのですが、それにあわせてヘルシーな食生活の提案を、まず社内から率先して行ったことがユーザーの支持につながったのでしょ

商品を提供だけでなく、その商品を利用した「ライフスタイルの提案」を行ったことがブームの背景となっているのです。体重計を購入したユーザーが、ヘルシーメニューを実践して、毎日体重計に乗ることが楽しみになる…、そういうライフスタイルまで目に浮かびます。いわばハードとソフトをからめた複合的なサポート提案が受け入れられたということですね。

ヘルシーカーライフの提案に、診断サービスを！

同社の「『はかる』を通して、世界の人々の健康づくりに貢献します」というメッセージは、そのまま自動車サービスにも置き換えられますね。「診断を通じて、クルマと人の安全・安心に貢献します」ということになるのでしょうか。

診断・提案サービスを通じて、クルマと人の安全、安心をサポートし、ヘルシーなカーライフのメニューを提供する、そんなこれからの時代にマッチした「カーライフスタイルの提案」を行うことが大切になってくるでしょう。



作業性向上と環境改善図り 設備、レイアウトに独自の発想

岡山県のふそうトラック・バスのディーラー、岡山三菱ふそう自動車販売(株)では、このたび水島支店のサービス工場を一新、新時代のサービスに対応する各種整備機器を導入し、作業性、環境改善に独自のコンセプトを生かした新工場を実現しました。



水島コンビナートへ向かう幹線道路に面した立地



整備ストール、検査ラインなど、計12ストール



天窓を設けたことにより、日中は照明の点灯も不要なほどの明るさを実現

水島臨海工業地帯をサービスエリアに

倉敷市の臨海エリアに製鉄、製油、ケミカル関連などの工場群を擁する水島コンビナートへ向かう幹線道路に面して、同社の水島支店があります。敷地は約9,000㎡、日本有数の大コンビナートの入口にあたる好立地です。同支店では昭和55年以來の工場の一新を図るため一昨年から工場の建設に着手、1年余の工期を経て昨年11月、全面竣工の運びとなりました。

新工場は車検整備8ストール、一般整備1ストール、検査ライン、塗装ブース、洗車場からなり、リフト関係ではスーパーツインエース8基、フロアリフト1基、洗車場にベガリフト1基がそれぞれ導入されています。

吊下げ工具ボードを各ストールの両側に配置



スーパーツインエースと周辺機器で効率化を実現



取締役水島支店長
北村 謙二氏



営業本部
部品整備部整備課
松原 健一氏



水島支店次長
房野 操氏



工具室を設置せず、工具はすべて最適位置にレイアウト

サービス空間をより広く、明るく

今回の新工場の目的の一つは従来の工場課題となっていた環境面の改善を図ることでした。そのコンセプトは「明るく作業性のよい工場」の実現でした。そのため工場建屋については「天井高を高く、作業スペースを広く」、そして整備ストールでは「洗車をしない、塗装をしない」こと(部品整備部、松原健一氏)を設計の大前提としました。

そのため新工場ではスーパーツインエースのレイアウトを通常的位置よりストール入口方向へシフトし、キャビン前面のスペースを広くとって作業性を向上。また天井高を11m以上として天窓を設け、また工具をすべて吊下げボードなどに配置し、工具室を廃止したことも明るく広い作業スペースの実現に寄与しています。洗車場には日本初の垂直上昇仕様のベガリフトを設備、また塗装ブースも簡易型ではなく「労働安全性の観点からも本格ブースとして検討した」(松原氏)とのことです。

スーパーツインエースは揚程1500mm、最短ホイールベース2500mmのオプション仕様



エア、油脂等のほか、ダストのバキューム、廃油・廃液の回収システムも完備

フロアリフトは幅広い一般整備に対応



スーパーツインエースのレイアウトでストール前面にスペースを確保



防爆仕様ツインエースを導入した本格ブース



全自動式ヘッドライトテスター等を備える検査ライン



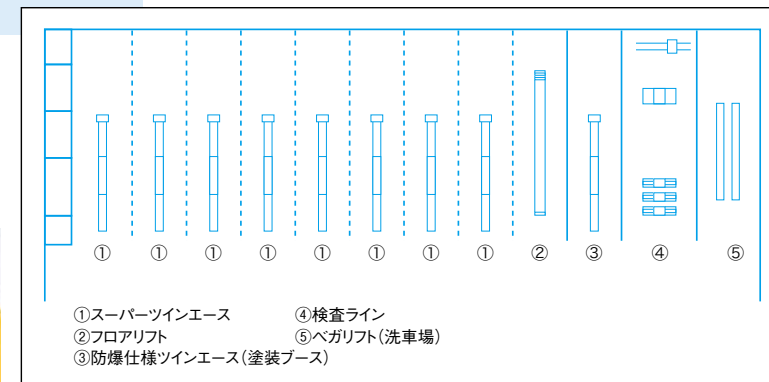
垂直上昇仕様のベガリフトは日本初の導入、左右の照明、サーキュレーターを装備

働く社員のモチベーション向上が鍵

今回の新工場のプランニングにあたっては、サービスの現場に立つメカニックの要望も取り入れられたとのこと。「会社から与えられた工場ではなく、会議を重ね、全員のコミュニケーションの中で作り上げた工場」(次長、房野操氏)として、メカニックの声を最大限に反映したものとなっています。周辺機器についても各ストールの両側に吊下げ工具ボードを装備、各種オイルの集中給油、廃油・廃液の回収システム、粉塵のバキューム装置も完備しています。

「いい工場、いい設備も、生かして使うのは人です」と話されるのは同支店取締役支店長、北村謙二氏。最新の工場設備はたんに整備作業の省力化、効率化の実現だけでなく、「社員のモチベーションの向上につながり、ひいては顧客の拡大、入庫の拡大にもつながっていく」(北村取締役)ことが狙いです。

同社は両備グループの一員として、「社会正義、お客様第一、社員の幸せ」というグループの経営方針に沿い、社員の幸せがさらに社会、お客様の満足にもつながっていくというプラスのスパイラル効果に期待されています。



(この記事に関するお問い合わせは最寄りのバンザイ支店又は事業所までご連絡下さい。)

サービス環境の改善と 車検の効率化に向けて新設備を導入

鹿児島県内に17店舗を展開する(株)スズキ自販鹿児島では、このたび本社および「スズキアリーナ鹿児島中央」の店舗、サービス工場を一新。各種最新機器の導入により、作業性を大幅にアップするとともに、明るく快適なサービス環境を実現されています。



産業道路に面した本社・スズキアリーナ鹿児島中央



鹿児島市街からも直近の好立地



明るく来店しやすい
雰囲気のショールーム



降灰の影響もあるため、
門型洗車機は不可欠



商談コーナーには
大型モニターも設置



EV対応も視野に充電器を設備



代表取締役社長
中原 幸二 氏



本社サービス部
常務執行役員
柳川 重夫 氏



本社サービス課
工場長
鯨坂 一幸 氏

基幹システムとのオンラインを実現

サービス工場は車検8、一般整備2の計10ストール、さらに検査ラインと洗車場を併設しています。主な設備は車検整備ストールにタンDEMリフト8基、一般整備ストールにはワークステージX 1基とタンDEMリフト1基を設備しています。また検査ラインにはトリプルテスター、全自動画像処理式ヘッドライトテスターなどのほか、検査業務効率化システム「ネットワークシステム」を導入、スズキの顧客管理システム「SEED」とのオンラインにより車検業務の迅速化、効率化を実現しています。その他、効率化のための周辺設備としてオイルの給・廃油システム、また環境面の設備としてスポットクーラーを各ストールに設備しています。



タンDEMリフト8基を
導入した車検整備ストール



ドライブオン式で
クイックサービスに
対応するワークステージX



サービス工場の外観、
2階と屋上は駐車スペース



検査ラインは通り抜けも
可能なレイアウト



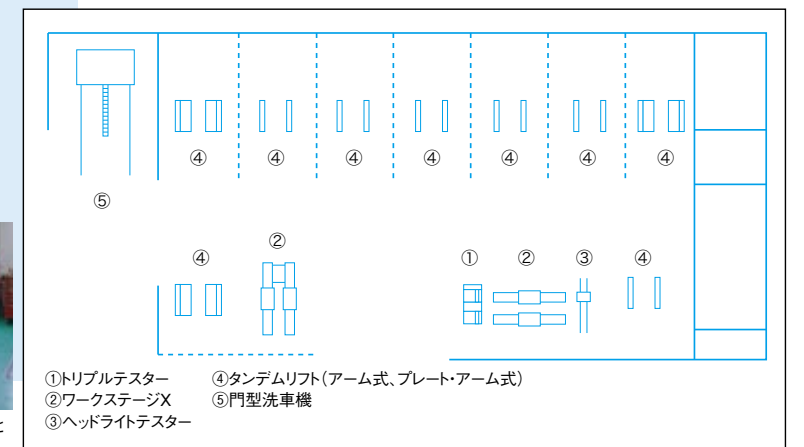
ネットワークシステムは
「SEED」とオンライン



ワークステージXで下回り検査を実施

検査業務の迅速化、省力化に貢献

同社では各店舗で指定を取得しており、同店の検査ラインは同店に近い市内の3拠点、宇宿店、谷山店、中山店の特定指定に対応する共用検査設備となっています。そのため車検台数は月間300台を超えるとのことで、今回導入された「ネットワークシステム」は検査業務の迅速化、省力化に大きく貢献しています。「ネットワークシステム」のホストコンピュータから基幹システムの「SEED」にアクセスして顧客データを呼び出せることがオンラインのメリットです。「とくに検査ラインでの検査業務が大幅にスピードアップしました」と工場長の鯨坂一幸氏、合格の判定が出ればその結果が自動的に記録され、指定整備記録簿に印字されるという業務の流れにより、各拠点から車検業務が集中する時間帯でもスムーズな運用が可能になっているそうです。「とくに環境面は以前の工場に比べると格段に向上しました」と話される常務執行役員の柳川重夫氏、新工場の全容が完成したことにより、今後さらに改善効果が発揮されるものと期待されています。



明るく快適、
スポットエアコンも
全ストールに配置



集中給油システムで効率アップと
清潔な作業空間に

信頼につながる「見せる」サービスと安全・快適な作業環境を実現

栃木県にトヨタ店19拠点を中心に店舗を展開する栃木トヨタ自動車(株)では、宇都宮市内の旧八幡山店を移転し、新たに岩曽店を開業。あらゆるサービスニーズへの対応はもちろん、ハイブリッド車専用ストールも完備するなど、環境対応型の新拠点としてオープンしました。



岩曽店店長
小手森 茂氏



岩曽店サービス課
マネージャー
深作 英史氏



県道125号線、白沢街道に面した岩曽店、周辺には各系列ディーラーが集中

CS、ES両面につながる環境を実現

宇都宮市の中心部から北へ約3キロ、県道白沢街道に面して同社の新拠点「岩曽店」が見えてきます。沿線には各系列ディーラーも店舗を連ね、市北部の広範なエリアからの来店にも便利な好立地です。今回の新店舗の計画は従来の八幡山店が市の中心部にあり、手狭になっていたこと、サービス工場のキャパシティの拡大も課題となっていたとのことです。

同社においては販売に対するアフターサービスという位置付けから、お客様をトータルでサポートするサービスへのシフトを図るなかで、サービス工場のコンセプトも大きく変化しています。

新工場の企画にあたっては大きく二つの側面を重視されたとのこと、第一はお客様に「見せる」サービス工場とすること、そして第二には社員の安全、作業性への配慮です。お客様に作業を見ていただくことによってサービスに対する信頼につなげることが第一の狙いです。また安全性、作業性については明るく快適な作業環境の確保が大前提となります。



移転、新築した新店舗でイメージも一新



お客様に見易く、分かり易くエントランスを表示



ショールームにはゆったりとした空間を確保



太陽光発電を設置、エコ対応をお客様にアピール



作業の様子が視認される待合コーナー



SQ車検ストールには専用台車とエアの架台を配置



タンデムリフトで床面はすべてフラット

初のハイブリッドストールも誕生

サービス工場は乗用9、中型1の計10ストール。旧工場の3ストールから大幅にキャパシティをアップしています。リフトはタンデムリフト7基、テトラスリフト2基、ダブルパスカルリフト1基を導入、すべて床面がフラットとなり安全性、作業性に配慮するとともに、冷暖房装置も完備、さらに専用の洗車ストール、拭取り場も設けるなど、快適な作業環境を実現されています。またショールームの右手にある待合コーナーに面した2ストールは同社初の「ハイブリッドストール」として、専用工具、充電装置、専用キャビネットなどを備え、さらに拡大するハイブリッド車のサービスニーズに対応しています。



「HYBRID」表示とブルーのカラーリングでハイブリッド車ストールを区分



キャビネットには絶縁工具と診断用PCを収納



テトラスリフトも2基導入

検査ラインにはネットワークシステムを導入、右側はダブルパスカルZを設備した中型車整備ストール



重量タイヤもタイヤリフター楽々、ゲオダイナ6300とモンティ3300



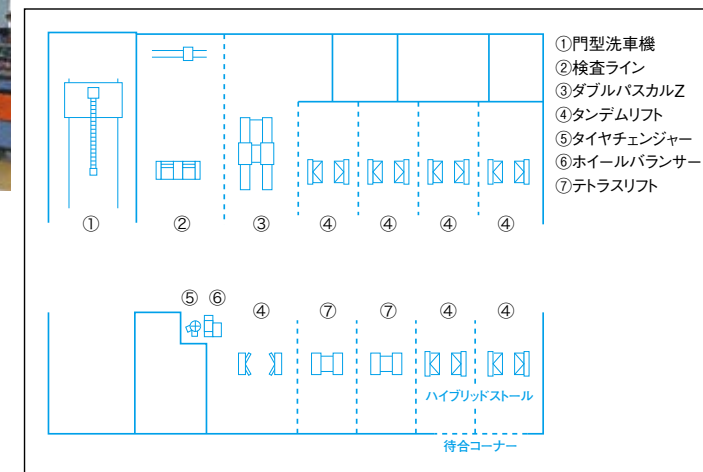
省力化と環境改善に、集中給・廃油システムを導入



門型洗車機と自動下部洗浄機で作業環境を改善

販売、サービスの連携で信頼を構築

「例えばレストランでも、産地や素材に関心を持つお客様が増えていますね」と同社の常務取締役、鈴木憲一郎氏。作業を見て頂くことがサービスへの信頼につながる、と、お客様のニーズを説明されています。その意味で清潔な工場、環境面の配慮も不可欠です。同社では2003年から全店舗でのISO14001の認証取得を推進し、すでに22拠点で認証登録を達成されています。同店ではこれらの取り組みとともに、新店舗の設備環境を活用し、オープン以来の2か月で同社の店舗でナンバーワンの実績をあげているとのことです。「タイヤチェンジャー、ホイールバルancerなどの機器も、より幅広い車種に対応でき、より精度の高いサービスが可能になりました」とサービスの現場を統括されるサービス課マネージャーの深作英史氏、タイヤリフターなどの装備でES対策も万全です。「おかげさまでお客様の関心も高く、清潔なサービス環境をさらにアピールしていきたいですね」と店長の小手森茂氏。新店舗の効果をさらに来店向上へつなげていきたいと意欲を話されています。



SHOW ROOM

HT-309 画像目視方式 手動型 ヘッドライトテスター

「画像処理方式をもっと身近なものに」

そんなご要望にお応えして生まれたヘッドライトテスター！

業界初!!
充電式バッテリー搭載



スクリーン方式と画像処理方式を融合した機能面・コスト面に優れたニューコンセプトタイプです。左右移動・上下移動とも手動で行いますが、手動画像処理方式と比べて大幅な低価格を実現しています。スクリーン方式・手動型画像方式から長所を受け継いだ中間モデルです。

業界初、充電式バッテリー搭載の「ケーブルレス仕様」もお選びいただけます。(CPU接続の場合は有線になります)

- クロスラインレーザー (PAT.) 標準装備。最新型ヘッドライト (LED等) にも対応可能。(縦ラインレーザーを車両正対時のサポートにも使用できます。)
- 走行灯測定機能は1ランク上の機種と同じ測定方式です。ターゲットを自動追従するので、らくらく調整できます。
- すれ違い灯測定機能はカットラインの形状に合うように、横ラインと斜めラインを動かすことで測定値を表示。
- ライト取付高さ25cmから測定可能。フォグランプにも対応できます。
- 総合判定結果表示機能・ライト取付高さ表示機能も標準装備しています。
- ライト調整に必要な工具をまとめて収納できるボックスがついています。

型 式	HT-309
型 式 試 験 番 号	JASEA-H-31
測 定 距 離	1m
測 定 方 式	走行灯:画像処理方式 すれ違い灯:画像目視方式
光度指示範囲 (走行灯/すれ違い灯)	0~1,200hcd / 0~400hcd
照射方向指示範囲 (走行灯/すれ違い灯)	上20~下35cm/10m 左35~右35cm/10m
取付高さ指示範囲	25~120cm
電 源	AC100V 3A

すれ違い灯測定画面



総合測定結果画面



走行灯測定画面



業界初、動かせる斜め線!



SHOW ROOM

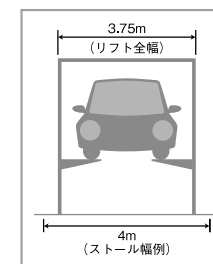
GPY-32NAW 洗車対応型 ゲートリフトⅢ (床上式2柱リフト)



洗車作業に対応できるように、アームおよび受金はメッキ仕上げ、ボルト類は全てステンレスを使用しています。

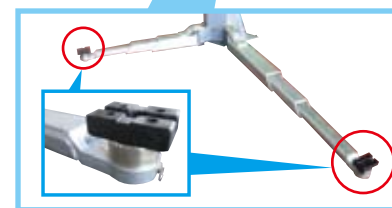
余裕の能力
3.2 ton

ECOリフト
約**-30%**
(電力従来機比)



- 乗用車、RV車などのドアを大きく開けられるので乗り降りが楽で効率良い作業ができます。
- 自動アーム振れ止め機構
下限から200mm上がるとギア噛み込み式で自動ロック、自動解除します。(下限から200mm間はアーム旋回がフリーとなり解除レバーは不要です。)

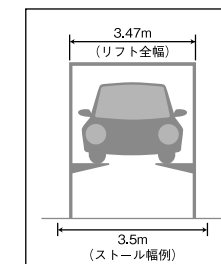
型 式	能 力	揚 程	駆動方式	電源モーター	エア圧
GPY-32NAW	3,200kg	1,800mm	電動油圧・油圧同調	AC200V、三相、1.5kW	0.7~1.0MPa



GPY-27NA 幅短能力アップ型 ゲートリフトⅢ (床上式2柱リフト)



トップビームは建屋高さに合わせて4.0m~2.8mの間で9段階に位置の設定ができます。



幅短能力UP!
2.7 ton

- 狭いストール幅にもOK!設置場所を選ばない幅短タイプです。
- 足元スッキリ
左右連結ベースがないので、車の入退出が容易です。ミッションジャッキ、作業台車もフリースルー、作業中つまずきがありません。

型 式	能 力	揚 程	駆動方式	電源モーター	エア圧
GPY-27NA	2,700kg	1,700mm	電動油圧・油圧同調	AC200V、三相、1.5kW	0.7~1.0MPa

SHOW ROOM

HCK-601 バッテリーチェッカー

プリンター
搭載!



- 業界初！充電制御車／アイドリングストップ車用バッテリー測定モードを搭載しています。
- より正確な劣化診断を実現したダブルディファレンシャルパルス方式を採用しています。
(ダブルディファレンシャルパルス方式とは1回目の計測で個々のバッテリーが持つ抵抗を測定し、2回目の計測結果により電荷移動抵抗の増加量を算出することで、より正確なバッテリー寿命測定ができます)
- 最新のJIS規格CCA値・型式データを内蔵。世界各国の規格にも対応。(DIN、SAE、EN、BCI)
- テスト結果を内蔵メモリーに99件まで保存可能です。
- USBケーブルでPCと接続することでデータの移動／保存ができます。
- クランプ部にサーモセンサーを搭載。温度補正機能により、診断結果の信頼性が向上します。



診断プリント例

型 式	測定項目	表示言語	寸法・質量
HCK-601	12V鉛バッテリーテスト 12V、24V始動／充電システムテスト	日本語 英語 中国語	H248×W96 ×D50mm 約550g

油圧シザーズパンタジャッキ

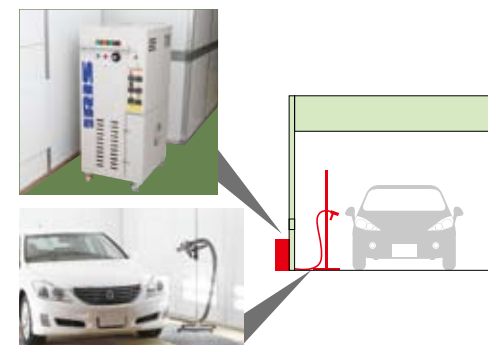


- 油圧式のため、少ない力でジャッキアップできます。
- アルミ製受金の採用で耐久性が向上。
- 携帯に便利なプラスチックケース付きです。

型 式	能 力	最低高さ	揚 程	最高高さ	質 量
MSJ-850	850kg	121mm	260mm	381mm	5.9kg

SHOW ROOM

A-DRY (水性塗料乾燥装置)



- 乾燥機本体を既存の塗装ブース外に設置し、乾いた温風を送り込み、水性塗料の乾燥を促進させることができます。
- ミスト混入を防ぐダンパーをノズルに装備。吹き出しノズル部で風量のHi/Lo.ON/OFF操作ができます。

型 式	電気容量	耐熱ホース	本体寸法・重量
BWS-03-H	AC200V 三相 5.412kW 20A	ブース外：φ75×2.5m ブース内：φ38×7.0m ※ブース内はホースカバー付き	W430×D780 ×H1,010mm 約72kg

スプレーキャビン



- 調色後の塗料をテストピースへスプレーする時に、塗料ミストをフィルターで捕集して室外へ排気する装置で、塗装作業環境の改善を促進いたします。
- 局所排気装置の制御風速を十分にクリアします。
- 脱着容易な排気フィルター、洗浄が簡単にできるステンレストレー、高さ調節可能な棚が特徴です。

型 式	排気ファン	排気風量	本体寸法
SK-40SU	AC200V 三相 安全増防爆モーター	25m ³ /min	W650×D600 ×H2,370mm

キャプテンライトLED (リール取付タイプ)



- 明るさは現行蛍光灯と同等でも消費電力は60%ダウン。
- 1日10時間使用で10年と圧倒的な高寿命。
- ワイドな光と蛍光灯に近い色味で従来品との違和感はほとんどありません。

型 式	消費電力	コード長さ
CL-18LED	AC100V 7W	22cm

MSC経営戦略会議

第5回後継者を担う会開催

MSC経営戦略会議のメンバー各社の次世代経営者たちによる、研修と情報交流の場として開催されている「後継者を担う会」も回を重ね、さる2月7日、8日の2日間、第5回目となる研修会を札幌市で開催しました。

講師には毎回熱意あふれる研修指導を行われる(株)フロントオフィスの野崎英直氏が「フロントの再構築」をテーマに経営論を展開。女性の著しい社会進出に着目し、女性客開拓と整備需要の取り込みが売上高拡大に重要であり、CS向上と付加価値向上に向けて提案力の強化を図る「フロントの経営」が大切と強調されました。

また二つ目の研修テーマとして、今回の見学先である札幌流通センター自動車整備協業組合の理事長、小川利明氏から、組合立ち上げからの経緯および安定した業績を継続されている事業展開の内容についての説明を受けました。

2日目は同協業組合の本店、東店、月寒店の3店舗を訪問。FC車検「コバック」の導入により高い実績をあげられている店舗運営の実態や、付加価値商品の提案ツールなど、各店のサービス工場やフロントにおける実践的なノウハウに興味深く見学しました。



開会の挨拶を述べるMSC議長、小川利明氏



フロントの重要性を強調される講師の野崎英直氏



意欲的な次世代経営者が集う



3店舗でコバックFCに加盟、高い車検実績をあげている



サービス工場を見学

感動夢工場

第11回定時総会第23回研究会を開催

立会い車検、ホイールアライメント、オイル交換、ボディリペアなどの各工房を分科会とする「感動夢工場」では、第11回の定時総会ならびに第23回研究会を2月22日、23日の2日間、東京港区のバンザイ・芝ビルで開催しました。

総会では24年度の事業計画としてハイテク車両故障診断プロショップ「エコ診断工房」の本格展開が決議され、エコシステムを駆使した診断整備ビジネスへの分科会としての取組みがスタートすることとなりました。

講演では(株)ティオの山本覚氏が講師として「整備売上対策セミナー 売上単価アップを図る」と題して、長期的視野に立った経営計画の策定、人的資源の活性化、独自の商品展開やサービスの提供による売上単価アップなどについて詳しく述べられました。

2日目は神奈川県横須賀市の日産自動車追浜工場を訪問、ガソリンエンジン車と電気自動車の混流ラインなどを見学。その後、千葉県富津市の東日本資源リサイクル(株)を訪問、使用済自動車の解体、資源化により95%以上のリサイクル率を達成されている同社の解体工程を見学しました。



開会挨拶に立つ会長の高間専逸氏



売上単価アップ対策を説く山本覚氏



日産自動車追浜工場を見学



東日本資源リサイクル(株)を見学

BANZAI GUIDE

アンケートにご協力いただき、ありがとうございました。

バンザイは皆様からのご意見・ご要望を、お客様満足度向上のための具体的なアクションに反映してまいります。

バンザイニュースNo.281にて実施いたしましたアンケート調査では、皆様より多数のご回答をいただきました。

誌上ではございますが、厚く御礼を申し上げます。

バンザイでは皆様から寄せられました貴重なご意見、ご要望をもとに、お客様とのコミュニケーションの向上、営業活動の促進など、今後の具体的な施策に生かし、お客様満足度の向上を推進してまいります。

今後とも一層のご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。



編集後記

<根岸>



すっかり春らしくなってきました。この記事を作成している時、春一番？ なのか突風が吹き荒れる天気に見舞われました。翌日の朝、空を

見上げてみれば、快晴！ 仕事上では、新年度が始まり新たな気持ちでまた前へ歩みはじめていたいと思う今日この頃です。