

サイレント、コンパクト設計でサービス空間を革新!

サイレントタイプ トリプルテスター

ABSTE-180A-2

エンボス加工と本体の薄型設計に加え、許容軸重を余裕の3.6tonにアップいたしました。



3.6ton
仕様

選べる3種のローラーが新登場!



余裕の3.5ton!能力・力持ちリフト

ラプラスリフト

DPL-L35AZF

埋設シリンダー式リフトでは初の能力3.5ton(当社製品において)。プレート・アーム兼用受台とのコンビネーションにより幅広い車種に対応が可能です。メカニカルロック・フラットキットにより安全性、作業性が抜群のリフトです。



3.5ton
仕様

未来を創る 環境と技術への挑戦

高効率・高品質の実現

能力・安全性がさらにアップ!

イーグルNXリフト

EGY-32AZX

余裕の3.2ton能力でRV、小型トラックにも対応。メカニカルロック、急速降下防止弁他、複数の安全装置を採用。ご使用中のイーグルリフトのピットを有効利用しての設置が可能。



NEW!!

3.2ton
仕様

お客様との絆作り、安心・安全・ECO洗車をご提供!

エミネントYII

RO-13G

豊富なオプションでお客様の目的に合ったカスタマイズが可能!!



エコノミー
ウォッシュ
NEW!!

環境に配慮!!
節水、静音、消費電力も最小限
省スペース!!
業界最短の設置スペース
レール長最短の7.8m
簡単操作!!
液晶タッチパネルで操作性UP

▲安全に関するご注意・ご使用前に「取扱説明書」をよくお読みの上、正しくご使用ください。(型式・仕様は予告なく変更することがあります。)

BANZAI NEWS

2014
Spring
290

特集

BANZAI NEWS

原点回帰

～コミュニティの再構築と、さらなる技術革新を目指して～
安心、安全なカーライフへ
サービスの原点はルーティンワークにあり!

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

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。



北上市立公園展勝地の桜並木 ————— 岩手県北上市

みちのくに春を告げる1万本の桜。岩手県を北から南へ流れる大河、北上川の流れに沿って広がる「展勝地」は、青森の弘前、秋田の角館と並んで東北の三大桜名所とされています。2キロメートルも続く桜並木は、待ちこがれた春を楽しむ人々で賑わい、花のトンネルの下をゆっくりと観光馬車が歩んでいきます。

★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 原点回帰..... ①
安心、安全なカーライフへ
サービスの原点はルーティンワークにあり!
- ★モデルショップ訪問..... ⑥
【株式会社青森ダイハツモータース 八戸卸センター店】
「工場はサービスのショールーム」を
コンセプトに、清潔・快適な作業環境を実現
- ★モデルショップ訪問【株式会社関東マツダ 高崎店】..... ⑧
「全てのお客様に」高い満足度を
提供する最新サービス体制を実現
- ★ショールーム..... ⑩
- ★トピックス..... ⑭
<海外情報・マレーシア ATSS HOLDINGS Sdn Bhd>
躍進するマレーシアの自動車産業に
各種設備機器とソリューションを提供
- ★ロータリー..... ⑯
- ★BANZAIガイド..... ⑰

特集

BANZAI NEWS

原点回帰

～コミュニティの再構築と、さらなる技術革新を目指して～

安心、安全なカーライフへ
サービスの原点はルーティンワークにあり!



ロシアのソチで開催されたウインタースポーツの祭典、冬季オリンピックに続いて、身体障害者のスポーツ大会、パラリンピックも閉幕しました。

期待以上の活躍でメダルを獲得した選手も、あるいは日頃の練習の成果を発揮することができなかった選手も、それぞれに感動のシーンを私たちの記憶にとどめてくれました。

日頃の積み重ねが大きな成果に

オリンピックには魔物がいるとよく言われます。ほかのどの国際大会とも違う、特別な大会なのだということです。ほかの大会では成果を出していても、実力を発揮できないこともある、オリンピックだけは別物なのだ、と。ナショナルフラッグを背負う重圧というものとはそれだけ大きいものなのでしょう。

スポーツ選手がよく口にする「練習は試合のように、試合は練習のように」とは誰が最初に言った言葉なのでしょう。練習は試合のように真剣に、そして試合ではいつもの練習でやっているように落ち着いて臨むことが大切ということなのでしょう。練習でできないことは本番ではできない、ともいわれます。練習ではできていたのに、本番では実力を発揮することができないこともありますね。もちろん練習で手を抜いていたのでは、本番での成果は望むべくもありません。



野村克也氏(元楽天名誉監督)の、負けに不思議の負けなし、という言葉も根は同じかもしれせんね。勝利を呼び込むための、その原点は日常の練習、日頃の積み重ねにあるということです。

お茶席にみるおもてなしの空間作り

オリンピックの中継を見ていたら、大会の運営にあたるロシアの人々の口から「オモテナシ」の言葉が出てきたのでびっくりしました。私たちもお客様を温かい気持ちで迎える気持ちでは負けませんよ、と。もはや「オモテナシ」も世界語になりつつあるのかという気がしました。ところでお客様を迎えるおもてなしの基本のようにいわれている「一期一会」は、もともと茶道の開祖、千利休の茶の湯の心得としてその弟子たちによって広められたものです。ホストとゲスト、茶席では亭主と客ということになりますが、招いた側と招かれた側が双方、その時、その空間を共有する心構えですね。主と客が今こうして向き合っている一瞬は一生にただ一度のこととして大切にしましょうということです。茶席で亭主は生涯に一度の出会いのつもりで客をもてなし、客は主のその心を察し、理解し感謝する、そこには和やかな中にも緊張感のあるコミュニケーションの空間が生まれるということです。

千利休の直系である三千家の一つ武者小路千家の次期家元、千宗屋さんは著書「茶 利休と今をつなぐ」の中で「直心(じきしん)の交わり」という言葉を紹介しています。

亭主は様々な趣向を凝らして茶室を設(しつら)

え、道具を組んで茶をたて、客をもてなす。客はそれを察する。その主客の心が通い合うことが「直心の交わり」だということです。

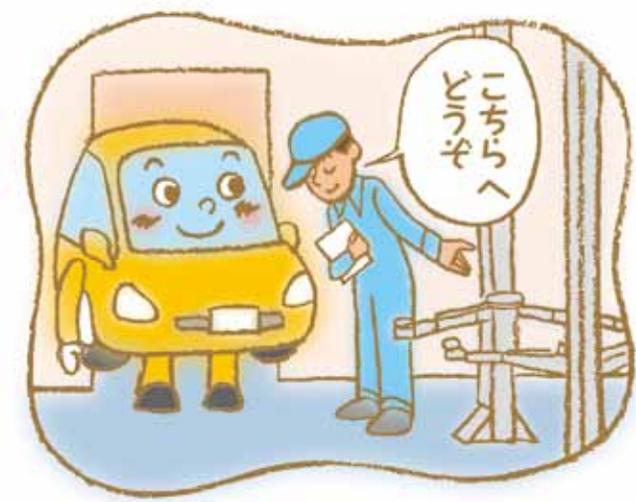
ここでいう「設え(しつらえ)」とは、そのお茶会のテーマや、招くお客様に合わせて茶器や様々な道具を選び、花を入れる(飾る)などのことです。お茶の道具は直接お客様の目に触れるものから裏で使われるもの、すべてを合わせると大小200以上もあるそうです。こうした道具を、お客様の好みを考え、季節や趣向を考えて選ぶ、そしてそればかりではなく、亭主の側からお客様へのメッセージをそこに込めるなどして、茶会の場を「設える」わけです。このように設えられた茶席で、亭主はお客様をもてなし、お客様は亭主の心づかいに思いを致すという、まさにワン・トゥ・ワンの相互コミュニケーションが成立するわけです。

お客様を迎える心づくしの「しつらえ」

サービスショップに来店されるお客様は、お茶会に招くお客様とは基本的に立場が異なりますから、ここまでのきめ細かいおもてなしが出来るわけではありません。しかしこうしたお客様とお店との接点としての「設え」のあり方は共通ですね。お店にご来店されるのは特別に招待されたお客様ばかりではありませんから、店舗の「設え」はどのようなお客様にも不快感を与えない万人向けのものとなることは当然ですが、その場に「メッセージを込める」ということは、お茶席と同様に大切なことなのではないでしょうか。サービスショップのテーマは「安全で快適なカー

ライフを支える」ということですから、そこに込めるメッセージも「安全」や「快適ドライブ」、あるいは「省エネ」などがテーマになります。そして季節を考え、お客様の車の知識の程度に合わせて、お客様への思いやりを込めてメッセージを発信するということになります。そしてそこにフリードリンクの一杯があれば、ほら、そこはもうすでにお客様のために設えた、おもてなしの場になるではありませんか。

サービスショップはショッピングを楽しむためのお店とはちょっと違いますね。とくにサービスを受けるために出かけて行くというような場合は、待っている時間を楽しむというゆとりはありません。でも、その場所が気持ちよく過ごすことができる快適な空間であったり、そこにカーライフを楽しむための情報や、メンテナンスのヒントなどの情報があれば、お客様も少しは時間を短く感じることもできるかもしれませんし、場合によってはちょっと



と得をした気持ちになれるかもしれません。

「見えないところ」こそスマートに

本当のおしゃれは見えないところに凝るんだよ、と、かつて1960年代に流行ったアイビールックで青春時代をすごした、団塊世代のSさん。この冬はしばしば出番の多かった愛用の英国製トレンチコート裏地の、自慢げにちらっと見せたりします。日本でも江戸時代に粋(いき)とされたのは、着物の裏地に凝ったり見えないところにお金をかけたりすることであったといわれます。これは江戸幕府が庶民の贅沢を禁じて、着る物の色、柄まで制約したからだといわれます。幕府の政策に、庶民の知恵で見えないところでお洒落しようという発想ですね。それが、見えるところより見えないところにお金をかけるのが本当の粋だという「こだわり」に変化していったのですね。

表と裏の関係でいえば、お客様へのおもてなしの場がショールームや待合コーナーだとすると、サービスショップはお車へのおもてなし場所といえるかもしれません。いまや、工場はお店のバックヤードだと割り切って汚れたままにしておくことは出来ません。

あるボディサービスショップの社長が話しておられました。完成した車の仕上がりの完成度だけではなく、その途中、工場での作業中もスマートにすることが大切です、と。納車する前に洗車するから、とはいえ作業中もきれいに、お客様に見られても大丈夫なように、丁寧にお車を取り扱うことが大切ということです。

おクルマをお預かりして作業しているとき、お客様が車のトランクやグローブボックスに置き忘れたものを取りに戻っていらっしゃることがあるそうです。とくに事故修理の場合など、入庫されるときはお客様も慌てていますから、そんなことがよくあるのだそうです。

そういうとき、お客様が普段は入らない工場の中に入って、愛車が修理されている現場を目にしたとき、ボディは粉塵まみれで、取り外したヘッドランプなどが車内のシートにおいてあったりすれば、お客様はそれは修理中だからと理解はしても、何となくがっかりしてしまうものですね。その社長がおっしゃるのはお客様が見ているところも、見えていないところも、きれいにスマートにしましょう、ということです。工場をきれいにすればそこで働く人も、また間接的にはあってもお客様にとっても満足度アップが実現することになりますね。まさしく、見えないところにも凝る、粋の文化といえないでしょうか。

基本動作の徹底がおもてなしの原点

見えないところ、ではありませんが、お店の背後の部分で大事なものは、トイレや化粧室もそうですね。とくに女性やお子様連れのファミリーにとってトイレが清潔なことはお店選びの重要なチェックポイントです。それからタバコを吸わない人への配慮、その逆に吸う人への配慮も大切です。完全分煙ができれば申し分ありませんが、それが出来ない場合であれば喫煙コーナーは屋外へ。今では吸わない人への配慮が最優先ですね。

このようにお客様へのおもてなしの文化が下地になっていけば、おのずと工場も洗練され、粋なスタイルになっていくでしょう。初めに「日常の取組が原点」と述べましたが、これもルーティンワーク(日常の業務)が基本、原点ですね。いつもやってないことが、お客様を前にしたときだけ出来るわけがありませんね。朝礼で毎日、「いらっしゃいませ、ありがとうございます」と繰り返しているのもそのためです。工場の点検、清掃もスケジュールを決め、分担を決めて定期的実施すればそれはそのお店の企業文化、企業風土として定着していきます。

お客様が見ているから、ということではなく普段から決められた手順にしたがって、決められた行動をする、それが基本です。取り外した部品はちょっとの間でも床に置いたりせず、きちんとラックに置く。リフトを操作するときは安全を確認し、声を掛けてからボタンを操作する。そういう基本動作、ルーティンワークの徹底がサービスの原点です。お茶の作法でこまごまとした動作が決められているのと似ていますね。

サービス、ヨシ！ 顧客満足、ヨシ！

先ほどあげた千宗屋さんによればお茶の作法にはそれぞれ理由があるのだそうです。例としてよくいわれる「茶碗の三回まわし」も、そのもとはお客の側からの亭主への心配りが基本になっているのです。そうした心配りや、合理的な動きが基本になって、お茶席でのさまざまな動作の決め事として洗練されていったということです。

基本動作といえば、よく鉄道で安全確認の方法として指差し確認という動作が行われていますね。目を向けるべき方向を指で示し、大きな声で確認することで脳が活性化され、注意力が喚起されてヒューマンエラーの防止につながるといわれています。

鉄道マニアのYさん。ある私鉄の車掌さんの動作を細かく分析してみたのだそうです。そうすると、電車が駅に停車して、お客様が乗降し、再び発車するまでの間の車掌さんの動作は「停車位置ヨシ！」に始まり、出発後ホームを確認して「後方ヨシ！」まで、10数項目にのぼるというのです。そして一つひとつの停車駅でこれが繰り返されて安全運行が実現しているのです。

サービスショップでも常日頃の取り組みが、お客様の安全で快適なカーライフを実現し、顧客満足度アップの成果につながります。そしてお客様、従業員、企業、それぞれの満足が輪となってつながる、ハッピートライアングルの実現へ向けて、お店の基本、原点を見直してみませんか？



「工場はサービスのショールーム」をコンセプトに、清潔・快適な作業環境を実現

青森県内に新車9店舗・U-Car2店舗を展開する(株)青森ダイハツモーターズではこのたび従来の八戸河原木店を移転新築し、新たに「八戸卸センター店」をオープンしました。新車・U-Carの販売からアフターサービス全般を通じて、お客様への満足度向上に寄与するさまざまなアイデアが満載です。



八戸市の物流ターミナル「卸センター」に立地



八戸卸センター店 店長
中川原 清史氏



八戸卸センター店 サービス課
マネージャー
小野寺 聡剛氏



明るく心地よいショールーム、
商談コーナー



パウダールーム、バリアフリーのトイレも完備



納車セレモニーに専用室を完備
右側の待合コーナーに隣接



くつろいでお待ちいただける待合コーナー
窓の向こうが納車セレモニー室



キッズコーナーも広く、
安全に

見える所にも、見えない所にも気配りを
八戸市の西北に位置する物流拠点「卸センター」に建設された同社の新店舗は敷地約1,800坪、明るく広々としたガラス張りのショールーム・商談コーナーと、これも明るく作業性に優れたサービス工場を併設、お客様の快適なカーライフのサポート拠点となっています。

新店舗は八戸市街から西北へ伸びる幹線道路に面し、国道45号線からも至近の好立地です。店舗はもちろん、サービス工場もともに規模、設備内容を充実、「『工場はサービスのショールーム』という松沼社長のコンセプトに基づいて設計しました」と店長の中川原清史氏。お客様に見える部分も、また見えない部分にもきめ細かい配慮がなされています。

動きやすさを重視、快適な作業環境に

サービス工場は車検、一般整備の6ストールと検査ライン、さらに新車、U-Car販売時の納車ストールからなっています。工場の床面はクリーム色とし、透明のオーバースライダーシャッターとあいまって、閉めきった時にも明るい作業空間を実現しています。

また洗車には門型洗車機1基と手洗い洗車場2ストールからなる専用の屋内洗車場を設置。さらに下回り塗装にも二柱リフトを備えた専用の塗装場を設備しています。

新サービス工場のレイアウトは「動きやすさ」を重視。「いかに動線を短くするか、をテーマにストールと設備の配置を検討しました」とマネージャーの小野寺聡剛氏。2年前に手掛けられた八戸類家店でのノウハウをもとに、効率・環境両面での対策を充実しています。



工場外観、ストール奥に
ステンレスキャビネットを
配置



各種機器がすっきりと収納できる
観音開きのキャビネット



使用頻度の高い部品はストールの
間近にストック



検査ラインには固定式フリーローラー、
ネットワークシステムを導入



ピアヒーターの取り付けにも
工夫、「暖かさが違う」とのこと



オイルリールも2系統で
作業効率が大幅にアップ



門型洗車機も
洗車棟に配置



手洗い洗車場も2台分設置



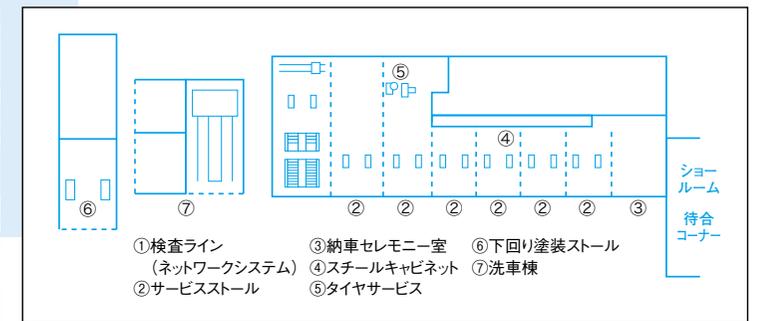
ニーズの高いシャシーブラック塗装には
専用棟を設備

整理整頓、サービス機器もきちんと収納

その一つがストール前面に配置した観音開きのスチールキャビネットです。ツールキャディやオイルドレンなどの作業用機器をすべてこの中に収納でき、不必要な機器がストールに放置されることがないようにしています。またタイヤチェンジャー、バルンサーなどはすべて壁面の後ろ側に設置、すっきりとした作業環境を実現しています。

さらに作業環境面では遠赤外線のパヒーターを導入、「取り付け位置、角度も最適にレイアウトしました」(小野寺マネージャー)とのこと。厳寒の冬季にも暖かく作業できるようになったそうです。

サービスも軽自動車为主体となるだけに、女性客など自動車のメカに強くないお客様も多いとのこと。そのため「説得ではなく納得していただくことが大切。分かりやすくていねいなご説明を心がけています」(中川原店長)。工場内で実際にお車を見ていただくケースもあるため、明るく清潔なサービス工場はお客様の満足度向上にもつながります。新店舗の完成により、全スタッフが一体となった取り組みを通じて、松沼社長の主導する「青森ダイハツのブランド化」を推進されています。



「全てのお客様に」高い満足度を提供する最新サービス体制を実現

東京、神奈川、埼玉、群馬の一都三県に118店舗を展開するマツダのメガディーラー(株)関東マツダでは、このたび群馬県高崎市の「高崎店」を一新し、新たな店舗、サービス工場としてリニューアルオープン、最新機器の導入による作業効率の改善とサービスの大幅な環境改善を実現しました。



国道17号線に面して完成した高崎店の新店舗



高崎店
サービスマネージャー
大久保 正樹 氏



エントランスの床面はスタンプコンクリートで高級感と楽しさを演出

アメニティ、環境に配慮した新店舗

高崎市の市街地の北部、国道17号線と高崎環状線との交差点に面して(株)関東マツダの新装なった「高崎店」があります。新店舗は国道17号線に面して横長の敷地に、右側にはショールーム、正面にサービス工場と洗車棟をレイアウト、さらに左側の部分には中古車展示場と駐車場が予定されています。国道に面したガラス張りのショールームは、広く明るく、アメニティ設備も完備し、快適で居心地の良いお客様へのおもてなしの空間となっています。従来のサービス工場は「長年にわたって継ぎ足しの工場だったので、効率的にも使い勝手が悪くなっていました」と、サービスマネージャーの大久保正樹氏、かねてより新店舗の完成が待望されていたとのこと。



サービスショップは9ストール、左端に検査ライン



明るく広々としたショールーム



商談コーナーは
ショールーム奥にレイアウト

サービスの環境も効率と安全性を重視

サービス工場はサービスストール9ストールにタンデムリフトを7基、およびフラットワークステージ1基を設備。また検査ラインにはネットワーククイジーを導入し、マツダ基幹システムと検査登録システムとのオンラインにより検査業務、顧客管理業務の効率化を実現しています。

さらに工場の左側には門型洗車機と自動下部洗浄機を設備した自動洗車場と手洗い洗車場を併設した洗車棟が設けられ、洗車作業の省力化、効率化が図られています。とくに全てのリフトがフラット仕様の埋設式となったことで、サービスの効率、作業環境が大幅に改善されたとのこと。以前は門型リフトが主体だったため、「車両の乗り入れ、サービスの際のドアの開閉等にも非常に気を使いましたが、ストールの床面がフラットになったことで効率的、安全に作業できるようになりました」(大久保サービスマネージャー)とのこと。



タンデムリフトは
ワイド型のアーム式と
プレートアーム兼用型を導入



フラットワークステージは
スクロールカーテン付きで美観もアップ

オイルリールで
2油種を供給



ドレンボックスで廃油、
廃LLCを回収



洗車棟は自動下部洗浄機付門洗と
手洗い洗車の2ストール

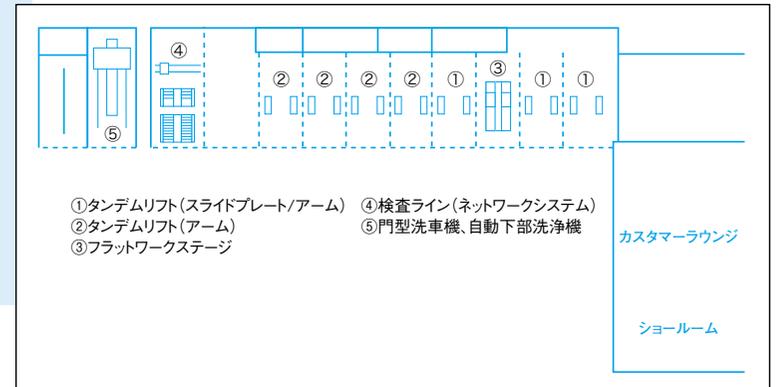


検査ラインにはネットワークシステムを導入

入庫率アップへの取り組みを推進

オープン後間もなく繁忙期を迎え、すでに工場もフル稼働の態勢に入っています。とくに土日を中心に来店、入庫のお客様も多数に上っているとのこと。ディーラーにおいてもサービスは車両販売、代替えにつながる重要な役割を持っています。それだけに「サービスの責任も重大です。しっかりとしたサービス、フォローを行って行くことが大切です」(同)とのこと。安全、快適に作業できるサービス工場の完成により、お客様に対するサービスの品質向上にも大きく貢献しています。

同社では全社をあげて入庫率の向上に取り組んでいます。そのため「お買い上げいただいた全てのお客様にこの工場に入庫していただく、そういう気持ちでサービスにあたっています」(同)と、新工場の完成を機に新たな取り組みを展開されています。



SHOW ROOM

Zフレックスリフト(フラット仕様)

幅広い車種・サービスに対応する、プレート&アーム兼用リフト。



垂直上昇
マルチリンク機構で垂直上昇。

3段スライドアーム
スライド式プレート
軽自動車から
小型トラックまで対応。

フラットキット部
リフトアップ時にもフラットな作業スペースを確保するフラットキットが標準装備されています。作業性、安全性がさらに向上しました。
フラットキット無しの場合。

アームはプレート内にすっきり収納。
使用時は自動的に上昇・下降できます。

型 式	ZFA-F32A	ZFA-F32B
油 圧 ユ ニ ッ ト	内 蔵	別 置
対 応 車 種	軽自動車～普通乗用車・1BOX、RV、小型トラック(ロングボディ車を除く)	
能 力 / 揚 程	3,200kg / 1,800mm	
フラットキット部耐荷重	100kg	
電動モーター／エア圧	AC200V 三相 50/60Hz 1.5kW / 0.69～0.97MPa	
操作方法／駆動方式	リモコンスイッチ(有線)／電動油圧式	

SHOW ROOM

L-1000B ランドリー(自動部品洗浄台)



サービスの効率化をさらに追求する
ハイパワー洗浄!

- 専用洗剤と加温洗浄、そして洗いムラのない回転機能で、見違える洗浄効果を発揮します。
- 廃液はポンプで強制排出。ステンレスボディで錆の心配はありません。

型 式	L-1000B
洗浄物最大寸法	φ1,000×H700mm
洗浄物最大重量	400kg
ポンプモーター	AC200V、三相、5.5kW
ヒーター	AC200V、三相、4kW×2
洗浄液タンク容量	約200L
タイマー	5～30分
サーモスタット	30～80℃

WDM-5000N ホイールドーリー

軽量、コンパクトサイズで、タイヤ脱着を省力化&効率アップ!



- 軽量化でさらに使い易く!
- 置き場所をとらないコンパクトサイズ
- 全高を低くして低床トラックにも対応
- リフトアームは床面まで下降

型 式	WDM-5000N
揚 程	320mm
適 用 タ イ ヤ	リフトアーム幅505mmの時 φ590mm～φ750mm(165R13相当～7.50-16相当) リフトアーム幅620mmの時 φ750mm～φ1100mm(7.50-16相当～11.00-20相当)
リフトアーム高さ	70～390mm
リフトアーム傾斜角度	±3°(上下)
本 体 寸 法	L920mm×W900mm×H675mm
操 作 回 数	約40回
重 量	約62kg

SHOW ROOM

HT-328 ヘッドライトテスター(全自動型画像処理方式)

カラーCCDカメラ採用、車検場採用ベースの最上級モデル!

- ボタン一つ押すだけで自動移動・自動ランプ正対、そして自動測定します。
- 合否判定は色の变化で表示。即時判定が可能です。
- 霧灯測定モード(上下照射方向自動検出)を標準搭載。
- 工具類の収納に便利な「工具ボックス」を標準搭載。

型 式		HT-328シリーズ
適合性試験型式	IDP-4000 類別S-10	
型式試験番号	JASEA-H37	
測定距離	1m	
指示範囲	光 度	走行 0~120,000cd すれ違い 0~80,000cd
	照射方向 cm/10m	上20 左35 — 右35 下35
	ライト取付高さ	25~120cm



大型バス用 自動ATフルードチェンジャー

従来の注ぎ足しによる交換作業を大幅に省力化、スピードアップ!



エレメント交換時に出る廃油は上部オイルドレンで回収・計量します。

- 作業時間が約3分の1に!(当社調べ)
- レベルゲージとエレメント交換時に出る廃油を自動計測
- ファンタッチ操作で廃油と同量のATF(新油)を自動注油!
- レベルゲージで油量を確認して作業終了!ジョッキによる注ぎ足し作業は不要です!

型 式	AMC-600
電 源	AC100V 50/60Hz
モ ー タ ー	55W コンデンサー運転型(定格30分)
ポ ン プ	トロコイド式ポンプ 0.2~4.0L(油温により異なる)
交 換 方 式	レベルゲージ使用方式/オイルドレン方式

SHOW ROOM

リボルター(ジャンプスターター)



不意に起こるバッテリー上がりの救世主!



作業灯としても使用可能。 携帯電話の充電器にも。

- 100Vコンセント又はシガーソケットに接続しておくことで充電を行ない、不意のバッテリートラブルに備えることができます。
- フル充電でガソリン車約20台のジャンプスタートが可能です。
- バッテリー交換時のメモリーバックアップとしても活用できます。
- コンパクトで軽量、持ち運びに活躍します。

型 式	VLB-400S
充 電	AC100V/DC12V
充 電 時 間	約4時間(完全放電時8時間)
内蔵バッテリー	リチウムイオン電池 12000mAh
本体寸法/重量	160W×75D×28H mm/400g

PCスキャンツールカート

PC、スキャンツールをスマートに収納、診断サービスを効果的に演出します!



背面にはスキャンツールやノートPCの付属品を収納できるトレイ付。



B4サイズのノートPCも置ける大型天板。PCの放熱に効果的な通気孔を設けています。



A3サイズの引き出しを装備。PCやスキャンツール、タブレット端末もらくらく収納できます。

型 式	KLK-27-7
本体寸法	600W×500D×1,080H mm
重 量	18kg
付 属 品	100V・4口テーブルタップ 15A、2m

※PC、スキャンツール、バッテリーチャージャーは商品に含まれません。

躍進するマレーシアの自動車産業に 各種設備機器とソリューションを提供

海外情報 マレーシアにおけるBANZAIのパートナー ATSS HOLDINGS Sdn Bhd

■マレーシア



首都クアラルンプール。マレーシア発展のシンボル、ペトロナスタワーは観光の名所ともなっている

■わが国と長年の結びつきで経済発展を実現

マレーシアはタイから南へ延びるマレー半島南部と、海を隔てたボルネオ島の一部からなる立憲君主国です。面積は日本の9割ほどですが人口は約2933万人と日本の4分の1ほど、首都のクアラルンプールをはじめ主要都市の多くはマレー半島に位置しています。同国では1980年代の「ルックイースト政策」以来日本とのつながりも強く、わが国の家電メーカーの工場進出や自動車メーカーとの提携による国産化など、産業振興を通じて経済発展を推進してきました。同国においても近年モータリゼーションの発展はめざましく、自動車の生産台数は年間約60万台、保有台数では1,000万台を超えるほどになっています。販売台数も年々増加し、昨年は約65万台と大幅に伸び、国民車である「プロトン」と「プロドゥア」で50%以上のシェアを占めるほか、日本および海外ブランド車の国内生産、販売も増加しています。



ATSS Holdings Sdn Bhd 社
Ivan Chan 社長
からのメッセージ

バンザイとの長年の協力の成果として、私たちはマレーシアで数多くのプロジェクトを成功させてきました。私たちは日々の改善を通じて、顧客に最高のサービスとサポートを提供することを望んでおります。東南アジアの多くの発展途上国において、私たちは顧客基盤を拡大し、バンザイとの確立した連携を通じて、この地域における市場を拡大することを願っております。

■BANZAIブランドの販売・サービスをサポート

バンザイではマレーシアにおける販売代理店、ATSS HOLDINGS Sdn Bhd を通じて同国内の自動車メーカー等へのシステムエンジニアリングサービスを行っています。

ATSS社はクアラルンプールに本社を置き、3ヶ所の拠点で20人のサービス技術者により顧客への設備機器の導入からアフターサービスまで全般の業務に対応しています。

ATSS社の主な業務は、自動車メーカーの生産ラインやR&D向けの機器供給、システムのデザインから製作、テスト、引渡しまでの業務、また排水処理など環境対策設備の供給、及びこれらの設備のパーツ供給、メンテナンスサービスなどとなっています。



クアラルンプールを中心に高速道路、モノレールなどのインフラ整備も進み、東南アジア有数の近代都市となっている



各種生産工場の設備機器を導入からメンテナンスまでサポート



マレーシア国内の各自動車メーカーにもBANZAIの設備機器を納入

■BANZAIとの協力体制で拡大する自動車産業に貢献

マレーシアは市場規模こそ大きくないものの、保有台数の80~90%を乗用車及びSUVが占め、人口1,000人あたりの保有台数は400台近くにのぼるなど、欧米先進国並みのモータリゼーションを実現しています。マレーシアでは今後さらに自動車産業を強化し、2020年には現在の2倍にあたる年間125万台の生産規模を実現していく計画です。東南アジアにおける自動車生産における同国の位置付けも大きく躍進するものと期待されています。バンザイでは同国における強力なパートナーとしてATSS社をサポートし、各種機器とソリューションの提供を通じて同国自動車産業に貢献していきたいと願っております。



BANZAIのパートナー、ATSS社のスタッフ

感動夢工場 第13回定時総会・第28回研究会を開催

らくらく車検工房、四輪工房など5つの工房ショップからなる感動夢工場では、2月25日、26日の両日にわたり第13回定時総会並びに第28回研究会を、バンザイ芝ビルの会議室にて開催しました。総会では平成25年の事業報告、決算報告に続いて平成26年度の事業計画および収支予算案を審議、それぞれ議決されたのち、第26回の研究会へと移りました。

今回の研究会では「大繁盛店3つの秘訣 今、マーケットが求めるものとは？」と題して、プラクティカル・ビジネス・コーチング(株)の代表取締役社長、田縁文男氏による記念講演が行われました。田縁氏は自動車サービス業は「整備、車、部品を売る」小売業であると位置づけ、「お客様が何を望んでおり、それに対してどのように実践するか」という明確なマーケティングと戦略を持つ必要があると述べました。

二日目は千葉県南房総に移動し、館山本社を中心に南房総の4拠点を結び「安心ネットワーク」を展開する(有)三平商会を見学しました。社長の三平真司氏の理念のもと、「地球にスマイル基金」など地域への貢献を通じて企業の存在感を高める、同社の取り組みに参加者たちの高い関心が寄せられていました。



会長、高間専逸氏による開会挨拶



大繁盛店への戦略について述べる講師、田縁文男氏



ダイハツ舘南店で、社長の三平真司氏から説明を受ける



リニューアルされた三平商会の本社工場を見学

MSC経営戦略会議 第9回後継者を担う会を開催

次代の経営者たちの相互研鑽の場である「後継者を担う会」は第9回目の会合を2月6日、7日の2日間にわたって、バンザイ芝ビル会議室ならびにトヨタ交通安全センター「モビリティ」で開催しました。

一日目は(株)エフアンドエム取締役の原田博実氏による後継者育成研修として、経営理念を組織の現場に落としこむ経営戦略の重要性と、そのために求められるリーダーシップとマネジメントを中心に学習を行いました。

二日目は富士スピードウェイの「モビリティ」でプロドライバーの講師による「トヨタドライバーコミュニケーション」半日コースを体験。低ミュー路でのブレーキの実習などを通じて、人・車・環境に思いやりのある運転を修得しました。



経営戦略の重要性を述べる、講師の原田博実氏



「モビリティ」で、安全でスムーズな運転を実地体験

BANZAI GUIDE

「バンザイ マスターカタログ」が完成しました

バンザイではかねてよりマスターカタログの新版の制作を進めてまいりましたが、このたび「バンザイ マスターカタログ No.110A」として完成の運びとなりました。

新マスターカタログはA4版522ページで、前号同様全ページカラー印刷として、必要な商品情報を、より見やすく、探しやすい誌面構成とするよう編集に心がけました。皆様の日々の業務の中で、サービス機器、検査機器のご選定にお役立てください。

※本カタログをご希望のお客様は、最寄りのバンザイ営業拠点までお問合せください。

※頒布価格:3,500円



■電子ブックも新登場!

新マスターカタログはパソコン、iPad、iPhone、Androidの端末でご覧いただける、電子ブックもご用意いたしました。バンザイのホームページでご覧ください。

バンザイホームページ <http://www.banzai.co.jp>



画面上でページをめくってご覧になれます



商品名、型式などでも検索できます



ホームページのここからスタート

編集後記



「春の催しといえば？」と聞かれたら、様々な行事を思い浮かべることと思います。ちなみに私は花見が一番に思い浮かびました。また、春は始まりの時期でもあります。希望と緊張でいっぱいの新入社員・新入生の方々にもバンザイニュースをご覧いただき、自動車整備業界のことを少しでも知っていただければ幸いです。

そして、弊社も新入社員を迎えます。私もそうでしたが戸惑うことも多く苦悩する日々もあるかと思いますが、失敗を恐れず沢山のことにチャレンジしてもらいたいですね。全国の新入社員の皆さん!!会社の将来、業界の未来を担っていただけるよう共に成長していきましょう!

<高泉>