

NEW!!

床面のフラット化を  
極限まで追求!

新世代パンタグラフ式

# EAGLE **FX** LIFT

EGY-F32AZX

EGY-F32BZX

イーグルFXリフト

能力3.2ton、  
揚程1.8m  
RV、小型トラックまで対応

足元を気にせず  
作業できる  
フラット化を実現

エア圧0.4MPa  
から使用可能な  
省エネ設計

上昇、下降時も  
床面はフラット  
工場的美観にも!

下記のQRコードをスマートフォンや  
タブレット端末のバーコード  
リーダーで読み取ってください。



※通信費用はお客様のご負担となります。  
QRコードは株式会社アンソーウェブの  
登録商標です。

# BANZAI NEWS

2016  
Spring  
298



## 特集

BANZAI NEWS

### 時流を読む。

～イノベーションに必要なものとは?～

新しい価値を生み出すイノベーションへ  
身近なところから実践のヒントを見つけよう

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

●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)

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

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  
名古屋市千種区青柳町6-26  
TEL 052-732-2600  
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。



いすみ鉄道・春景色 ————— 千葉県大多喜町

房総半島に春の訪れを告げる菜の花と桜。いすみ鉄道は太平洋に面した外房の大原から上総中野まで26.8キロ、14駅を結ぶローカル鉄道です。海辺の街から山里へ、ゆっくりと走る車窓の風景はすっかり春の色に染まって、そよ風の中をムーン列車が走ってゆきます。

### ★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 時流を読む。…………… ①  
～イノベーションに必要なものとは?～  
新しい価値を生み出すイノベーションへ  
身近なところから実践のヒントを見つけよう
- ★モデルショップ訪問【株式会社 車のせんいち「くるまの匠」】…… ⑥  
女性客も気軽に足を運んで頂ける  
最新の店舗、サービス工場をオープン!
- ★モデルショップ訪問【株式会社 モトシマ 東営業所】…………… ⑧  
近未来への長期展望を視野に  
品質・環境の両面で技術革新への対応を推進
- ★ショールーム…………… ⑩
- ★ロータリー…………… ⑬
- ★BANZAIガイド…………… ⑰

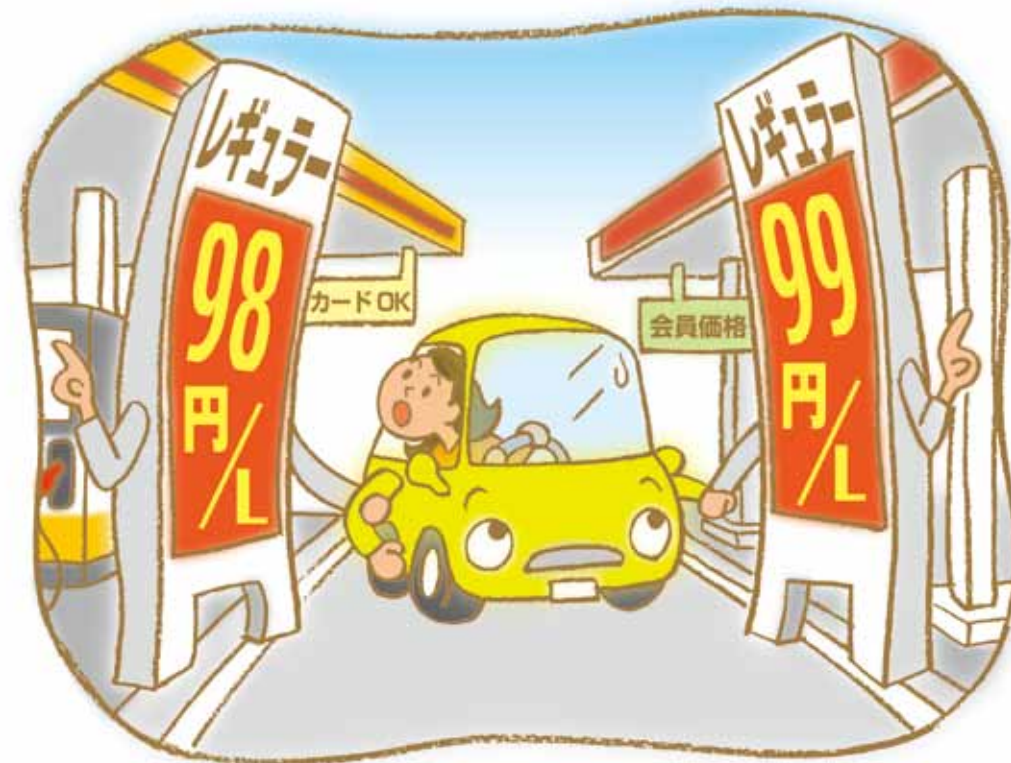
## 特集

BANZAI NEWS

## 時流を読む。

～イノベーションに必要なものとは?～

### 新しい価値を生み出すイノベーションへ 身近なところから実践のヒントを見つけよう



「この頃ガソリンが安くて助かるわ」、と主婦のAさん。いまや車は通勤、買い物などに不可欠の交通手段ですから、安値が続くガソリン代は家計にとって大助かりとのこと。ひと頃は1リットル150円もしていたのですから、その差額の累計は小さいものではありません。家計にとっては大きな負担軽減につながっているはずですが…。その反面、世界経済への影響は必ずしも喜んでばかりはいられないようです。

## グローバルなひずみをもたらしたガソリン安

2014年後半からの原油安の影響で、ガソリン価格も安値が続いています。地方都市在住のAさん宅では、ご主人の通勤に一台、そして奥様はパートとお子様の送迎用に一台と、車が大活躍。さらにご両親がお元気で車を運転されていたり、お子様がすでに勤められているといったご家庭ではもう一台、一家に3台保有という家庭も珍しくありませんから、このところのガソリン価格は家計にも、また業種によっては企業にも大きなメリットとなっていることでしょう。

しかしこれも中国をはじめとする新興国の経済減速や、産油国と欧米主要国に関わる国際緊張が背景になっているということですから、そうそう喜んではばかりはられません。世界同時株安など、長期にわたる金融経済に及ぼす影響が懸念されています。わが国では昨年に続き、年明け早々から円高、株安という状況の中で日銀は初めてのマイナス金利を導入、まったく未知の施策に踏み込んだということその効果が注目されています。

## いまなぜイノベーションなのでしょう？

さて、昨年末、書店の経済・経営書コーナーに一冊の本が平積みでデビューしました。題して「もし

高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『イノベーションと企業家精神』を読んだら」(岩崎夏海著・ダイヤモンド社)という長いタイトル。著者の岩崎夏海氏は2009年に、同様に長いタイトルの「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら」(「もしドラ」)を出版し、ミリオンセラーとなったことで注目を浴びました。シリーズ2作目となる「もしイノ」は前作同様、ピーター・F・ドラッカーの著作を青春小説仕立てにして、分かりやすく紹介することを狙ったものです。原作品の「イノベーションと企業家精神」はピーター・F・ドラッカーの1985年の著作で、「イノベーション」は当時、変化の時代における企業戦略のキーワードとして脚光を浴びました。バンザイニュースでも同書の上梓早々、3ページにわたって書評を掲載しています(No.176、1985年発行)。以来、すでに30年を経たにもかかわらず、多くの読者に愛読され、支持されていることから、当時のドラッカーの卓見が今なお色あせていないことがわかります。記者の上田惇生氏は「本書をドラッカー全著作中の白眉とする人は多い」と述べています。本特集の中でも、ドラッカーの至言をたびたびご紹介しているのは、その指摘するところが現在もお通用するものばかりだからです。

## ドラッカーが予見した変化が現実

岩崎氏は今なぜ「イノベーションと企業家精神」の紹介を考えたのか、同氏は「2010年代半ばの今まさに、ドラッカーが予見した未来になっているからだ」と、その理由を述べています。同書が刊行された1980年代の半ばは世界全体が大きな変化に直

面していた時代でした。市場には戦後生まれの世代が消費者として現われ、また産業の面からも技術革新により新たな市場を創造する企業が現われてきました。マスプロダクションにより低価格・高品質な商品が生まれて需要を喚起し、戦後の復興から急成長の時代を経て、生活が向上していきました。それに伴い、生活者の間にはより多彩、多様なニーズが生まれていきました。そしてそのようなビジネスの機会をとらえて、多くの企業がより付加価値の高い商品とサービスを創造し、それが新たな需要を生み出していくという大きな変化の時代でした。さらにドラッカーは早くも少子化の影響とその結果としてのロボットの導入、その先駆けとなった日本の状況も指摘しています。

## 「変化」は「機会」を生み出す好機に

このような市場と経済の変化の中で、1980年代以降、わが国ではバブル景気とその崩壊を経験し、またその後の「いざなぎ景気」、「リーマンショック」を経て、現在なお長い景気浮揚への途上にあります。かつて情報化社会の出現は人々に情報へのチャンスを与え均等な機会を生み出すと思われましたが、それは一方で新たな格差を生み出したとも言われています。このような新たな「変化の時代」に向けて新しい価値と新しい市場を創造するもの、それが「イノベーション」なのです。

ドラッカーが「イノベーションと企業家精神」を著した1980年代にはパソコンはまだ一部の人のものに過ぎず、携帯電話も生まれていませんでしたが、情報化社会は目前に迫っていました。そのような時代の中でドラッカーは、「新しいものを

生み出す機会となるものが変化である」とし、また「企業家は変化を当然かつ健全なものとする」と言っています。変化を負の要因としてとらえず、プラスの要因としてとらえることが企業家の発想法であり、その中から「機会」が生み出されるということなのです。

自動車関連産業もこれまでに述べたような市場と経済の流れをたどって発展してきました。マスプロダクションによる普及の時代と、市場の飽和。さらにユーザーニーズの多様化と高度化を経てモータリゼーションの成熟化を迎えてきました。そして今また、省エネや地球温暖化などの外的要因に対応する技術の高度化、そして少子高齢化などをはじめとする市場構造の変化など、大きな時代の変化の中にあります。

## 自動車産業がたどったイノベーション

イノベーションとは単に技術的な革新を意味する言葉ではありません。それは「富を創造する能力を資源に与える」ものであり、また「資源を創造する」ことにつながる企業家の行う活動であるとドラッカーは定義しています。ここでいう資源もまた狭義の資源ではなくて、人材やマネジメントまで含めた経営資源であるということです。

例えば車を販売する方法も、かつては専用手



形を使った割賦であり、またオートローン、そしてリースへと進化してきました。これは供給側から需要主導側へのイノベーションだったといえます。こうした販売手法のイノベーションを通じて自動車の一部のお金持ちだけのものではなく、一般庶民のものとして市場を拡大し、モータリゼーションという画期的な時代の変革も実現しました。そしてその過程で自動車という商品の価値、意味すら変化したということになります。すなわち富裕層のステータスシンボルとしての車から、一般家庭に欠かせない移動手段としての車まで、商品のラインナップと合わせて商品の位置付けも幅広いものに変化しています。

さらに近頃ではより進化した車の利用形態となるのか、新たにカーシェアリングも登場してきました。より良いものを、より安く、という単純なコストパフォーマンス計算では表されない、「より手軽に」「より便利に」というニーズをとらえたビジネスが一定の支持を得ているといえそうです。

### サービスにも新たな価値を創造

こうした販売手法の変化は「顧客創造戦略」の中の「価格戦略」として位置づけられています。その一例としてドラッカーは米国の複写機メーカーのとった販売戦略を上げています。当時コ



ピー機は高額な機械であったため、企業においても簡単に導入できるものではありませんでした。そのため支払いを一枚単価による使用料として請求する方法をとったのです。この方式ならば月々の経費負担で容易に導入できることになり、市場で急速に普及することができたということです。カーシェアリングも「使用分だけの合理的な負担」を価値にした商品ということから、とくに都市部などでは今後も一定の利用者が拡大するものとみられます。

そして昨今では車そのものだけではなく、購入後のメンテナンスまで付加した販売形態へと進化してきました。ユーザーにとっては3年間の「安心、安全」までをパッケージにした、より付加価値を高めた商品づくりであり、もちろん販売店にとっては顧客を囲い込む最上の手段といえるでしょう。そしてまた、メンテナンス付きの販売は新しいサービスの販売するチャンスも生み出しています。定期点検もその都度のユーザーの支払いは無料になるわけですから、エンジンフラッシングやフューエルインジェクションのクリーニングなど、より付加価値の高いサービスメニューの提案も可能になります。まさしく経済においては「購買力にまさる資源はない」といわれるとおり、イノベーションが新たな購買力という資源を創造したことになります。

### IT化から生まれる自動車とサービスの未来像

さて、こうした自動車の進化の方向として昨今注目されているのが自動運転です。これはいわば従来の安全快適なハードとしての自動車にITというコントロールシステムが付加されたもの、ということが

いえるでしょう。人の頭脳と操作に代わって各種のセンサーやエレクトロニクスが車の運転を行うもので、究極の自動運転はいわば車のロボット化といえるかもしれません。運転機能の省力化というだけでなく、渋滞の解消など社会的なエネルギーロスの低減や、昨今ニュースで伝えられるヒューマンエラーとしての運転操作ミスなども防止できるとして期待されています。いわば技術のイノベーションであると同時に、最終的には運転免許も不要になることも考えられるということから、人のライフスタイルのイノベーションにもつながる、まさに「新たな価値の創造」であると考えられます。

それは安全・快適な移動を可能とする一方で、むしろ高齢者の足として、まさしく時代のニーズに合致した新たな価値の創造につながるかもしれません。現実には高齢化の著しい地方においては自動運転が今後必須のものとして注目されています。

### ますます高まるサービスの役割

かつて未来のモビリティの想像図として描かれたような「自動運転による自動車」が、もはや近い未来において、まさに現実のものになろうとしています。

そしてこのような高度な自動運転車が現実のものとなる時代には、サービスにもより高い価値が求められてくることでしょう。なぜなら車の安全性を担保する各種機能がますます完璧に動作することが求められるからです。

人の知覚に代わって各種のセンサーが安全な進路を確認し、コンピュータがエンジンやモーターに命令を伝え、またハンドルをコントロールす

るとき、その命令が的確に、パワートレインやサスペンションに伝わり、各部が完璧に機能しなければならないからです。

その意味で従来の最低限の安全走行の確保ではなく、最大限の機能を発揮させることです。もちろんホイールアライメントなどのサービスも今後さらに重要なものとなるでしょうし、アフターマーケット全般のビジネスの役割はますます重要になることは間違いありません。

### 身近なところからイノベーションを実践

ドラッカーがイノベーションの必要性を説いたのは、競争に打ち勝つ企業を作るということではなく、それぞれの企業がイノベーションを行うことによって新たな市場を生み出すことにつながり、その新市場においては競争に陥ることなく顧客を創造することができることになるといえるのです。いわば絶えずイノベーションを行うことによって競争することなく企業の存立が可能になり、ひいては社会に貢献することができることとなります。

イノベーションというとちょっとハードルが高いように思えるかもしれませんが。企業全体で取り組むような大きなテーマではなくても、一人ひとりの身近なところから、イノベーションの種を探してみればいかがでしょうか。



# 女性客も気軽に足を運んで頂ける 最新の店舗、サービス工場をオープン!

群馬県みどり市に本社店舗を置く(株)車のせんいち(市川博幸社長)では、このたび伊勢崎市内に新店舗「くるまの匠」をオープン。斬新なショールームと最新設備を備えたサービス工場を完備し、同社の特色とする未使用車および中古車・新車販売と点検整備、車検などのトータルサービスを両輪とする新体制でスタートしました。



国道に面したショールームと屋外展示場



ガラス張り、吹き抜けのショールーム



店舗右奥に続くサービス工場

## 女性の来店に配慮、アメニティも充実

群馬県の中央に位置する伊勢崎市に完成した新店舗は、国道50号線に面した広大な敷地に全面をガラス張りとしたショールームと屋外展示場、サービス工場をレイアウト。グレーを基調とした外観や吹き抜けのショールームなど、新感覚のデザインが目を引いています。

同社は軽自動車を中心にスズキの副代理店およびダイハツグランビット店として、また各メーカーの新車・未使用車の販売を主体に取り扱いを拡大してきました。今回の店舗計画については、お客様の来店しやすい店舗にすること、サービス工場もお客様にアピールできるものに、という市川社長のコンセプトが基本になっています。

とくに販売台数では軽自動車が主となる地域性だけに、「女性にいかに気軽に来店していただけるかがカギになります」と統括マネージャーの浜田尚彦氏。お子様連れの女性客にも気軽に来店していただけるよう、トイレやアメニティ設備などにもきめ細かい配慮が随所にうかがえます。



統括マネージャー  
浜田 尚彦 氏



店長  
北村 圭 氏



クイック、一般整備、車検まで幅広いサービスに対応



各ストールにエアコンダクトを設備、照明はLEDで明るく



タイヤチェンジャーは2台、高扁平タイヤ、ワイドタイヤにも対応



給油・廃油キャビネットでおイルサービスを集中化

## すべてに最新・最高の設備を導入

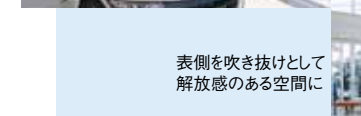
サービス工場は車検、点検、一般整備に10ストールと検査ライン、そのほかアライメント、ポリッシング、洗車にもそれぞれ専用のストールを完備、さらにタイヤ保管庫も併設し、設備・規模ともにハイレベルなサービス環境を実現しています。

リフト類ではタンデムリフトが計4基、イーグルNXリフトが3基、ワークステージXが1基。検査ラインにはトリプルテスターと固定式フリーローラー及びネットワークEasyをそれぞれ導入。さらにアライメントストールにはマイクロライン「EASY 3D」とアライメント仕様ワークステージを導入し高度な足回りサービスも可能としています。また屋内洗車場には門型洗車機と自動下部洗浄機を設備し、洗車サービスの省力化、高品質化を実現。

これら最新、最高の設備の導入は「軽自動車も高級車と変わらない高品質なサービスができるように」という市川社長のコンセプトを具現化したものです。



ショールームには常に優良中古車を展示



表側を吹き抜けとして解放感のある空間に



待合コーナーのカウンターからサービス工場が一望



女性客に配慮した清潔なパウダールーム



フロントも高級感のあるイメージに



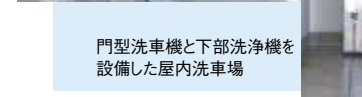
ネットワークイージー、トリプルテスターを導入した検査ライン



Easy 3Dで高精度、迅速なアライメントサービスを実現



ポリッシング専用ストールも同店の付加価値サービス

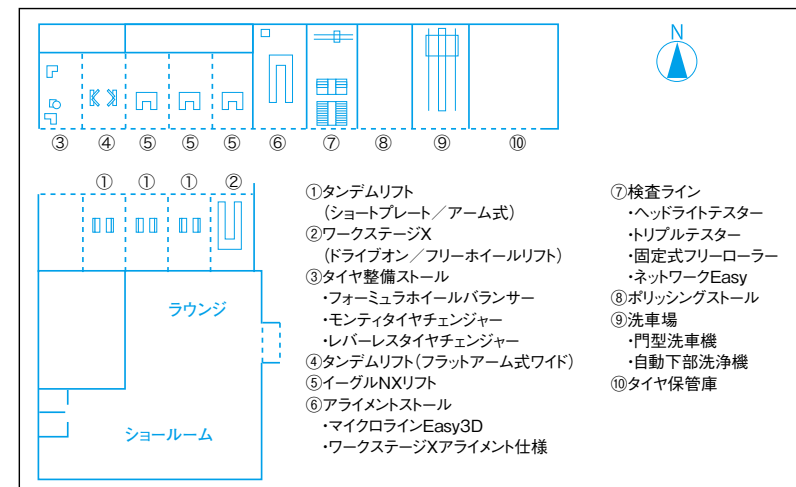


門型洗車機と下部洗浄機を設備した屋内洗車場

## 「サービスから販売へ」の展開も視野に

同社では顧客の囲い込みのための施策として従来、新車購入から3年間、中古車は2年間のオイル無料サービスを実施していますが、こうしたアフターフォローを同社の「生命線」として位置付け、さらに点検を含めたメンテナンスパックやタイヤ預かりサービスなどにより、お客様の固定化を推進したいとのこと。

最新の店舗の完成により、「これだけの店舗と設備をフルに生かして、まずお客様に足を運んでいただき、販売、サービスにつなげていきたいですね」と店長の北村圭氏。従来は販売後のフォローとしてのサービスでしたが、今後は「車検入庫などの新規顧客を代替えにつなげる両面作戦が可能になります」とのこと。販売、サービスの連携を顧客拡大につなげていきたいとのこと。



# 近未来への長期展望を視野に 品質・環境の両面で技術革新への対応を推進

佐賀市に本社を置き、自動車整備工場5拠点、ドコモショップ5店舗を展開する(株)モトシマでは、このたび東営業所の板金塗装工場を増設し、設備を一新しました。とくに塗装においては水性塗料への全面的な切り替えを実施するなど、長期的視野に立って技術革新への対応を推進されています。



看板と黄色のアライメント棟が目印



アライメント棟には四輪アライメントテスター「ビーダイナ(既設)」を設備。敷地内にドコモショップも併設。

## 水性塗料化へ全面的な切り替えを実現

今回の新工場の計画については、「自動車技術の急速な進化や人材不足などの環境変化を考えたとき、長期的な観点から、今やっておくべき設備環境の整備をしておかなければ対応できなくなります」と、取締役副会長の本島廣幸氏。その一環として、新工場では「水性塗料への切り替え」を課題とされました。

「社会的要請や、従業員の健康を考えたとき、有機溶剤系塗料を使い続けるわけにはいきません」と(同)と、世界的な流れに対応すると同時に、地域環境、作業環境の両面を改善することが狙いです。

こうした展望に立って新工場の計画にあたった同社の本部業務改革推進室室長の本島廉氏は、「各種の事例を検討した結果、水性塗料への切り替えは一気に行うことが最善」として、昨年末からのトレーニングを経て短期間で全面的な切り替えを実施しました。



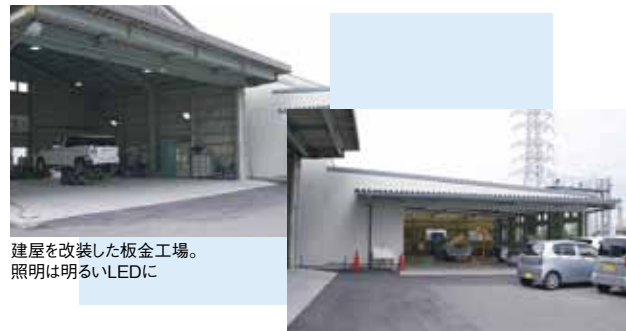
取締役副会長  
本島 廣幸氏



本部 業務改革推進室 室長  
東営業所 所長  
本島 廉氏



東営業所工場内の全景。奥が板金塗装工場



建屋を改装した板金工場。照明は明るいLEDに

増設・新築した塗装工場



フロア式修正機を2基導入。1基は板金リフト付き

あらゆる車体修正に対応が可能

## 高品質・生産性の確保を最大のテーマに

このたび完成した新工場は同社「東営業所」の一角にあり、既存の建屋を改装した板金工場と、従来の建屋を拡大し新設された塗装工場からなっています。

車体整備部門は基本的に自社内の入庫に対応していますが、「従来の入庫台数に対して生産性を落とすことなく、しかも高品質を確保すること」(本島室長)を前提として設備を検討されたとのこと。主要設備は板金部門にフロア式修正システムを2基、また塗装部門には水性塗料乾燥装置と高演色性LED照明を採用した塗装乾燥ブース「IRISスーパープレミアム」と、同社オリジナルのサンディングプレパレーションシステムを採用した「IRISクリーンパフォーマンス」を各1基導入されています。

従来1基だった塗装ブースを2基とし、および「ADライ」水性塗料乾燥装置、中・近赤外線カーボンヒーターなどにより、水性塗料でも従来と変わらない乾燥時間とし、高い生産性を確保すると同時に、3次元車体計測器などにより高品質な仕上がりを実現しています。



移動架台に取り付けた中・近赤外線カーボンヒーターで乾燥時間を短縮



床面を広く集塵ピットとした「プレパレーションシステム」で集塵能力を大幅にアップ



軽補修から事故修理まで、あらゆる車体整備に対応



塗料庫、調色室



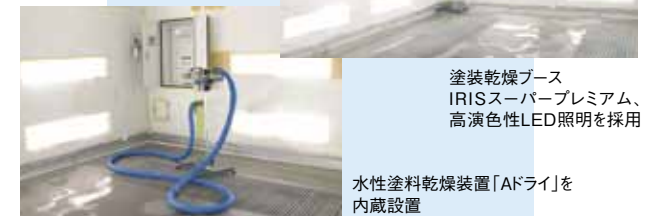
3次元計測器で高精度修復を実現



(左)塗装乾燥ブース、(右)サンディングブース、各1基を導入



塗装乾燥ブース IRISスーパープレミアム、高演色性LED照明を採用

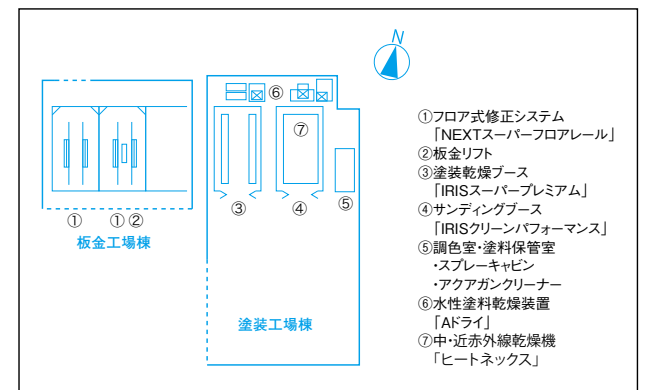


水性塗料乾燥装置「ADライ」を内蔵設置

## 長期展望を視野にトータルサービスを推進

「将来的に自動運転車が現実のものになったときにも、確実にサービス対応できることが不可欠になります」と本島副会長。「そのとき、足回りや電装系も含めた当社のトータルサービスが強みになるはず」という発想が長期戦略のベースとなっています。

「自動運転車が普及すれば車体整備の需要そのものも減少するかもしれません」と本島室長。そのような長期展望も視野に、環境変化に耐えうる企業体制を確立する上で、今回の新工場もその一つのステップと位置付けられています。さらに「CS(顧客満足)の前提となるのはES(従業員満足)とCSR(企業の社会的責任)です」と(同)と、設備、技術面の向上とともに、従業員のモチベーションアップにつながる教育プログラムも積極的に推進されています。



- ①フロア式修正システム「NEXTスーパーフロアール」
- ②板金リフト
- ③塗装乾燥ブース「IRISスーパープレミアム」
- ④サンディングブース「IRISクリーンパフォーマンス」
- ⑤調色室・塗料保管室・スプレーキャビン・アクアガンクリーナー
- ⑥水性塗料乾燥装置「ADライ」
- ⑦中・近赤外線乾燥機「ヒートネック」

# SHOW ROOM

# SHOW ROOM

## [上下一様流プッシュプル型 塗装・乾燥ブース] アイリス スーパープレミアム BB-SPI-025/G25

シリーズ最高のハイスペック&ハイクオリティ  
最上級の塗装空間を実現!



### 最大級の開口間口で入出庫を容易に

- ・開口幅3,400mm、開口高さ2,600mm、四折りワイドドアを採用
- ・作業員ドアを四折りドアに内蔵、最大級の開口幅を実現

### 室内外フルフラット構造

- ・照明をブース壁面の断熱パネルに一体化、室内、外観もフラットに
- ・天井部もフラット、乱気流の発生を軽減します

### インバータ制御で風量(内圧)を自動コントロール

- ・給気・排気ファンモーターをインバータ制御、常に最適な回転数に
- ・常に最適な運転制御でランニングコストの削減につながります

### 熱循環方式・60ミリ断熱パネルで高効率乾燥を実現

- ・国内設計の60ミリ重厚断熱パネルにより高い保温率を実現
- ・塗装・乾燥時の熱循環方式によりランニングコストを約35%削減

### スタイリッシュ&低騒音で環境性能を向上

- ・給気、排気ユニットを防音パネルで密閉、ファン騒音を大幅に低減

### 限りなく太陽光に近い高演色照明(オプション)

- ・平均演色評価指数=Ra99を実現する独自のブース内照明をご用意
- ・塗装面を確認しながら作業でき、作業時間の短縮が可能に

省エネ効果  
約15%  
※当社比

省エネ効果  
約35%  
※当社比

騒音値の軽減  
約20%  
※当社比



型 式	灯油: BB-SPI-025/LPG・都市ガス: BB-SPI-G25
外 寸	W4,520×L7,410×H3,500 (mm) ※給・排気ファン含まず
室 内 寸 法	W4,400×L7,300×H2,800 (mm)
車 輛 出 入 口	W3,400×H2,600 (mm)
給 気 フ ァ ン	AC200V 三相 7.5kW 両吸込みシロッコファン (420m³/min)
排 気 フ ァ ン	AC200V 三相 7.5kW 両吸込みシロッコファン (420m³/min)
熱 源	熱交換方式 (25万kcal/h) = (291kW) 熱循環方式
壁 内 蔵 照 明	合計1,664W 26台
平均照度/色温度	2,500lx以上/5,000K
操 作 方 法	タッチパネル・切替スイッチ操作 兼用
制 御 方 式	シーケンサー制御 給気・排気: インバータ制御
安 全 装 置	感震装置、火災検知器、異常高温検知、風圧スイッチ、非常停止ボタン、缶体サーモ
標 準 付 属 品	デジタル内圧計、作業進行表示、内圧自動制御機能、高効率燃焼釜

## [高圧温水洗浄機] ナイスホットシリーズ KHW/NHWシリーズ

全機種にトップランナーモーターを搭載、  
信頼のナイスホットが、エコ対応モデルに!

### ベーシックタイプ KHWシリーズ

- 高効率・密閉型蓄圧式ボイラーを採用!
- 高い給水圧にも対応できる逆止固定減圧弁を標準装備

型 式	モーター	吐出量*1
KHW-1100D	2.2kW	1,000L/h
KHW-1300C	3.7kW	1,150L/h
KHW-1600C	3.7kW	1,500L/h
KHW-2100C	5.5kW	2,000L/h

※1 無負荷時



KHW-1600C

### 省エネタイプ NHWシリーズ

- 不使用時のモーターストップ機能により電力をカット
- 新開発密閉式ステンレスボイラーを採用
- オール樹脂製の外板を採用

型 式	モーター	吐出量*1
NHW-1000HS	2.2kW	900L/h
NHW-1500HS	3.7kW	1,500L/h
NHW-2000HS	5.5kW	2,000L/h

※1 無負荷時



NHW-1500HS

### ビッグ・超ビッグタイプ NHWシリーズ

- 高効率・密閉型蓄圧式ボイラーを採用!
- 高い給水圧にも対応できる逆止固定減圧弁を標準装備

型 式	モーター	吐出量*1
NHW-2000HS-INV	5.5kW	2,000L/h
NHW-5000HS*2	11kW	5,000L/h
PNW-5000BS*2、*3	11kW	5,000L/h

※1 無負荷時、※2 受注生産モデル、※3 ボイラー無し、水洗浄機



NHW-2000HS-INV

# SHOW ROOM

# SHOW ROOM

## ■ [全自動フロンガス回収再生装置] OKクリマ アドヴァンス OKC-134ADPT/OKC-134AD

**全自動・クリーニング機能を搭載!**  
回収から再生、真空引き、再充填まで1台でOK。

### 基本画面の設定変更も可能

PAG(スタンダード車)、POE(HV・EV等)のオイル選択を間違いなく行うための設定を基本画面にするなどの変更ができます。異なるコンプレッサー油種を選択した場合は、必ず内部クリーニングからスタートします。

最短  
**20分**  
完了!

ハイブリッド車、  
EVにも  
対応!

液晶画面で  
さらに使いやすく、  
機能も充実!

### 液晶画面により簡単操作を実現

液晶画面とクロスキーボタンの操作で各種の操作、設定が簡単に行えます。



### データベース機能も充実

データ登録件数が100車種まで可能。車種ごとの基準値をプリセット・パーソナルデータベースとして保存できます。

### 独自の機能で環境サービスをサポート

#### ボトルリフィル機能を搭載

外部ボンベから内部ボンベへ指定した量を自動吸入できます。(大量移送)

#### ケミカル缶からの充填もOK

ケミカル缶からのオイル補充に対応するホルダーを装備、幅広いサービスが可能です。

#### 寒冷時もOK ポンベヒーターを内蔵

独自のボンベヒーターにより寒冷時も圧力低下の心配がなくサービスが可能です。

#### 指定量のガス充電が可能

メーカー指定の量をあらかじめ設定でき、トラブルの原因となる過充填がありません。



型 式	OKC-134ADPT	OKC-134AD
電 源	AC100V	
真 空 ポ ン プ	370W	
回 収 能 力	400g/min	
オ イ ル 分 離 方 式	感熱式	
操 作 モ ー ド	①手動 ②全自動 ③データベース	
接 続 ホ ー ス	高圧・低圧 各3m	
プ リ ン タ ー	付	無し
本 体 寸 法	W600×D530×H1,120 mm	
重 量	本体：80kg ポンベ：20kg	

## ■ [高天井用LEDユニット照明] リフライト R-UN2/UN3/UN4



**「安全&快適」そして「省エネ」な照明を実現!**  
ぎらつき、ちらつきを抑え、ムラのない明るさを実現

こんな悩みを「リフライト」で解消!

### 水銀灯での悩み

- ・電力コストをもっと削減したい。
- ・オン/オフに時間がかかる。

### LED導入の悩み

- ・まぶしい、チラつきがいやだ。
- ・車両の下が影になりやすい。
- ・明るさにムラが出る。
- ・万一の故障の時の手間やコストが心配。



## 「リフライト」が解決します!

### 独自の反射板設計で、「ムラ」のない配光を実現

- ・高天井への取付に最適な高効率発光。
- ・ムラなく均整度のとれた配光を実現。

### 車両の下部にも光が回り込み、強い「影」が出ません

- ・LED特有の影が出にくく、見やすい明るさに。
- ・空間全体をまんべんなく明るく照らします。
- ・作業性のよい自然な明るさを実現します。

### ぎらつき、ちらつきがなく、自然な光に

- ・目に残光が残りにくく、眩しさを解消。
- ・ぎらつき、ちらつきが少なく、作業部の視認性が良好。

### 圧倒的な省エネ・省コスト性能

- ・従来比80%のコストダウンを実現。(※一般的な水銀灯との比較)
- ・こまめなオン/オフが可能。
- ・CO<sub>2</sub>削減に貢献



水銀灯

リフライト

### 長寿命、不具合時の交換も簡単!

- ・長寿命で交換コストを削減。
- ・万一の不具合でも、蛍光灯と同様に交換が容易。

型 式	2灯式：R-UN2	3灯式：R-UN3	4灯式：R-UN4
照 射 角	L方向110° / W方向80°		
器 具 寸 法	L1.245×W352×H131mm	L1.245×W515×H131mm	L1.245×W673×H131mm
器 具 重 量	4.5 kg	6.8 kg	8.0 kg
消 費 電 力	82W	123W	164W
全 光 束	14,800 lm	22,200 lm	29,600 lm
発 光 効 率	180.4 lm/W		
色 温 度	5,000K		
演 色 性	Ra80		



# SHOW ROOM

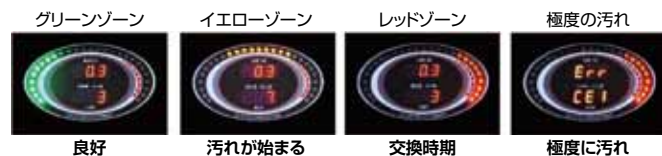
## [マルチCVT・ATフルードチェンジャー] CLIMAX(クライマックス) AMC-1000(P)

### 最新のトランスミッションに対応したマルチフルード交換システム

**CVT、AT、HVのフルード交換にマルチに対応**  
 多種多様化し、メンテナンス方法も異なる各種のトランスミッションに対応し、短時間に、効率的に、高品質なフルード交換を実現します。

**CVT、ATフルード診断機能がさらに進化**  
 多色化する最新のカーメーカー純正フルードに対応した新開発チェックセンサーにより、フルードの適切な交換時期を音声ガイドでお知らせします。

**POINT HVのフルードチェックも可能**



**HVのフルード交換もスピーディに!**  
 通常のCVT、ATと交換方法が異なるトヨタHVにも、2モードフルード交換システムにより、スピーディなフルード交換を実現します。

**POINT オイルドレーンモノブロック構造**  
 HVトランスミッションのフルード交換で、排出したフルードをオイルドレーンで受けて自動計量し、同量の新油をワンタッチで給油できます。

**ゲージレス、プラグレス車も全自動交換が可能**  
 オーバーフロー・2モード(低温時/高温時)フルード交換システムにより、レベルゲージ、オイルフィルタープラグのないモデルでも、短時間に確実なフルード交換を実現します。

**POINT 温度検知機能**  
 オーバーフロー方式のフルード交換で、交換後の油量調整で必要となる温度管理もチェンジャーでできます。



型 式		AMC-1000(P)
モーター	種類	コンデンサ運転型
	出力	47W
ポンプ	種類	トロコイド式ポンプ
	性能	4L/min (油温により異なる)
タンク	新油	20Lペール缶
	廃油	銅板製タンク 20L、サブタンク 0.3L
制御方式	マイコン制御方式	
計測方式	重量計測方式	
交換方式	全自動循環方式/手動式	
CVTフルード交換方式	全自動循環方式/手動式	
ATフルード交換方式	全自動循環方式/手動式	
HV交換方式	全自動循環方式/手動式	



# SHOW ROOM

## [LED人工太陽灯] 調色用LEDライト SoLED(ソリッド) VPA-101L

**LED初! 広範囲の照射角度と発光部位の小型化で、白飛びの可能性を軽減。**

**照射角度、超広角160度**  
 新開発LEDとリフレクターにより光を拡散、超広角160度の照射角を実現!

**消灯後の再点灯もすぐにOK!**  
 HID、メタルハライド系ライトでは消灯後15~20分できなかった再点灯が可能に!

**各LEDだから電気代が安く、長寿命**  
 消費電力は一般的な人工太陽灯の半分以下。ライト寿命は6倍以上。

型 式	VPA-101L
使用電力	100V 35W×2
全光束	2,600 lm ×2灯
照 度	1,100 lx ×2灯
重 量	11.3kg
高さ調節	30*~180cm

\* 支柱を取外して使用

- 照射角度・超広角 160度
- 平均演色性 Ra95
- 色温度 6300K
- 防塵・防水仕様 IP65



## [車内・シート温水洗浄機] スーパースチームクリーナー 4440028

**高圧温水と強力バキュームで、室内・シートを短時間で丸洗い!**

**シート、車室内の汚れを根こそぎ洗浄!**  
 ・75°Cの高圧・高温水で汚れを浮かせ、殺菌  
 ・7kg/cm<sup>2</sup>の強力バキュームで、汚れを回収

**必要機材はすべて標準付属**  
**タバコのヤニ汚れ、食べこぼし、飲みこぼし汚れに!**  
**ダニ・カビ、アレルギー物質のクリーニングにも!**



型 式	4440028
使用電源	単相100V 50/60Hz 2本取り ポンプ用:11.6A ヒーター用:15A
吐出温度	最高75°C
バキューム	真空圧:25.5kPa 風量:2.4m <sup>3</sup> /min
ポンプ	吐出圧:0.69MPa 吐出水量:1L/min
ヒーター出力	1,600W
タンク容量	供給:18L 回収:14L
重 量	23.6kg

### MSC経営戦略会議 第109回研究会を開催

全国の先進的経営者の集いであるMSC経営戦略会議では、さる11月5日～6日の両日、第109研究会を東京港区のバンザイ芝ビル会議室にて開催しました。

1日目の研究会は(株)エイ・エル・ビーの八尾稔啓氏を講師に招いて「お客さんの心をわしづかみにする顧客購買心理学」と題して講演が行われました。

開会にあたって登壇した議長の山崎太氏は次世代経営者として自ら事業継承にあたる立場から、若い経営感覚であらたな可能性を築いていくとの抱負を述べました。また八尾氏はこれからの企業において求められる「メンタルヘルスケア」の推進について講演を展開。企業の発展、成長のうえでも従業員の健康管理、とくに心の健康管理が重要になるとされ、また顧客の購買心理の観点から、顧客の生活、顧客の行動、顧客の人生といった要素を採り入れた販売のあり方が大切になると述べました。

2日目は東京ビッグサイトにて開催された第44回東京モーターショーを見学、最新の自動車技術に触れ、2日間の日程を終了しました。



第109回を迎えたMSC経営戦略会議



議長、山崎太氏



講師、八尾稔啓氏

### 感動夢工場 第15回定時総会 第33回研究会を開催

らくらく車検工房、リペア工房、四輪工房などからなるボランティアチェーン、感動夢工場では2月24日、25日の2日間にわたり第15回定時総会ならびに第33回研究会を開催しました。

会長の高間専逸氏は挨拶の中で整備工場の人材不足について、顧客、従業員、企業それぞれの満足度を高めることが重要とされ、また感動夢工場の組織を生かした技術、情報のネットワークづくりの必要性を述べました。

また講師として佃モビリティ総研代表の佃義夫氏を招き、「変貌する自動車産業の行方」と題して講演が行われました。佃氏はかつてのグローバル化が及ぼした自動車業界の変化と現状、さらにこれからの次世代自動車の開発と競争に向けた日本メーカーの動向などと合わせて、これからの自動車サービス業に求められる対応に触れ、自動車のコンサルタントとしてのサービス業のあり方を強調されました。

2日目は設計製図機械「ドラフター」で有名な(株)ムトーエンジニアリングの本社・ショールームを訪問。近年、あらゆる業界で活用されている「3Dプリンター」を初めとする同社の幅広い技術、製品について興味深く見学を行いました。



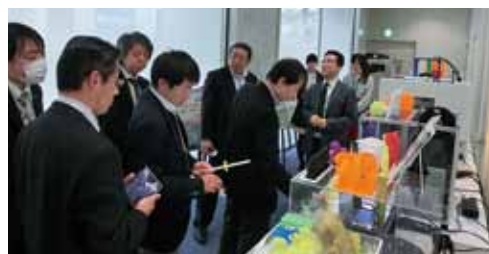
新年度への抱負を語る  
会長、高間専逸氏



講師、佃義夫氏



挨拶に立つ(株)バンザイ 取締役  
営業情報企画部長 山本正明



3Dプリンターのディスプレイを見学

# BANZAI GUIDE

## 第1回 全国セールスマン ロールプレイングコンテストが開催されました

バンザイでは全国のセールスマンを対象に商品知識や提案力、顧客対応力の向上を目的として、各支店においてロールプレイング大会予選を開催してきましたが、さる1月26日、本社芝ビル会議室において本選を開催、上位入賞者を決定しました。

同コンテストは「商品部門」の全国上位9名、「提案部門」の全国上位8名の出場者により、顧客と対面してニーズに合った商品提案や、工場づくりの提案を行うという設定でナンバーワンを競いました。

各参加者とも各支店の代表としてレベルの高い熱戦を展開、その結果各部門の上位得点者の表彰を行いました。バンザイではこの成果をさらに次回以降の開催へとつなげ、セールスマンのスキルアップを図ってまいります。

### 上位入賞者

#### 商品部門

- 優 勝 武藤 亘 (仙台支店)
- 準優勝 高橋 雅人 (関東支店)
- 第 3 位 鈴木 大地 (札幌支店)
- 審査員特別賞 前田 卓哉 (バンザイ南九州販売)
- 審査員特別賞 馬場 孝太 (東京支店)

#### 提案部門

- 優 勝 田中 一弘 (札幌支店)
- 準優勝 西村 英夫 (広島支店)
- 第 3 位 角田 昌照 (関東支店)
- 審査員特別賞 前田 剛 (福岡支店)



ハイレベルなお客様対応を披露



全国17名の出場者が熱戦を展開

### 編集後記



先日、先輩が朝礼時に弊社のバランサーが旅番組に映ったと話していました。クルマ好きが憧れる北陸地方の有名アルミホイールメーカーの工場見学取材し、バランサーは完成品の出荷前検査時に使用されていたそうです。実は、20年前程そのバランサーの納入

＜根本＞  
に関わっていたのが朝礼担当の先輩だったのだそうです。放映を見て当時を思い出した事と、年月が経った今でも弊社の製品が重宝されている事を感じ深かそうに話していました。今までに出荷された製品やバンザイニュースがお客様の10年先、20年先でもお役立ち出来ればと思う春の日でした。