

# トータルエイミングが重要

ASVにおけるエイミング作業は、これから避けて通れない作業のひとつとなります。  
 なお、車体整備の完成検査としては、エイミング作業を含む、ボディアライメント、ホイールアライメントなどが  
 正常な状態であることを確認することが重要となります。

## これからの車体完成検査の流れ(エイミング作業が発生する修理を行った場合)



※流れは事例であり、各カーメーカーの指定する手順の通りに、作業を行ってください。

### 外観検査・故障診断

- ・ウィンドシールドガラスの汚れなどは清掃
- ・故障コードはないか?

### ボディ計測

3次元ボディ計測で車体中心線のずれはないか? 確認

### タイヤ空気圧調整

タイヤ空気圧を規定値に調整

### ホイールアライメント計測

- ・アライメントテスターでスラストラインのずれはないか? 確認
- ・基準値に入っているか?

## エイミング作業

専用ツールとスキャンツールで作業

### センターサポートナビ

ASVの安全機能のエイミング サポートツール

小型車~大型車の診断にこの1台!

### MST3000

次世代型スキャンツール  
マルチサポートツール

ターゲット位置決めツール  
センターサポートナビ  
位置出しスタンド

作業効率UP!!

### 試運転・故障診断

- ・故障コードはないか?
- ・一般道、高速道路で各機能が動くかどうかの確認

# BANZAI NEWS

2019  
Summer  
311

特集  
BANZAI NEWS

## 「ブランディング」と「Electric Cars(電動車)」(その1)



**BANZAI 株式会社 バンザイ** <http://www.banzai.co.jp>

<p><b>本社</b> 東京都港区芝2-31-19 TEL 03-3769-6880 E-mail: eigo@banzai.co.jp</p>	<p><b>札幌支店</b> 札幌市西区24軒1条7-3-10 TEL 011-621-4171 E-mail: sapporo_br@banzai.co.jp</p>	<p><b>東京支店</b> 東京都港区芝浦4-16-23 AQUACITY芝浦8F TEL 03-3769-6840 E-mail: tokyo_br@banzai.co.jp</p>	<p><b>広島支店</b> 広島市西区南観音2-7-10 TEL 082-233-3201 E-mail: hirosima_br@banzai.co.jp</p>	<p>●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</p>
<p><b>営業部</b> 東京都港区芝2-31-19 TEL 03-3769-6881</p>	<p><b>仙台支店</b> 仙台市宮城野区福室2-8-21 TEL 022-258-0221 E-mail: sendai_br@banzai.co.jp</p>	<p><b>名古屋支店</b> 名古屋市中千種区青柳町6-26 TEL 052-732-2600 E-mail: nagoya_br@banzai.co.jp</p>	<p><b>福岡支店</b> 福岡市博多区那珂5-3-15 TEL 092-411-1261 E-mail: fukuoka_br@banzai.co.jp</p>	<p>●出張所 帯広・函館・富山・松山 岡山・山口・山陰・長崎 大分・熊本</p>
<p><b>海外販売部</b> 東京都港区芝浦4-16-23 AQUACITY芝浦8F TEL 03-3769-6894</p>	<p><b>関東支店</b> 埼玉県北本市朝日4-5-53 TEL 048-590-3700 E-mail: kanto_br@banzai.co.jp</p>	<p><b>大阪支店</b> 大阪市長田東3-3-11 TEL 06-6744-1041 E-mail: osaka_br@banzai.co.jp</p>	<p>●販売会社 バンザイ南九州販売(株) バンザイ沖縄販売(株)</p>	<p>ISO9001-ISO14001 自動車整備用部品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。</p>



夏の万座毛 ————— 沖縄県 国頭郡恩納村

はるか水平線まで続く青い海と夏の空。沖縄本島中部、東シナ海をのぞむ万座毛の海岸は四季を通じて人気のリゾートです。珊瑚礁からできた琉球石灰岩の断崖の上に広がる天然の芝生は1万人が座れるほど広いといわれ、古くから景勝地として有名です。

★歳時記

- 7月 7日 セツ
- 15日 海の日
- 8月 6日 広島平和記念日
- 8日 立秋
- 9日 長崎平和記念日
- 9月 11日 山の日
- 16日 敬老の日
- 23日 秋分の日
- 10月 14日 体育の日



●目次

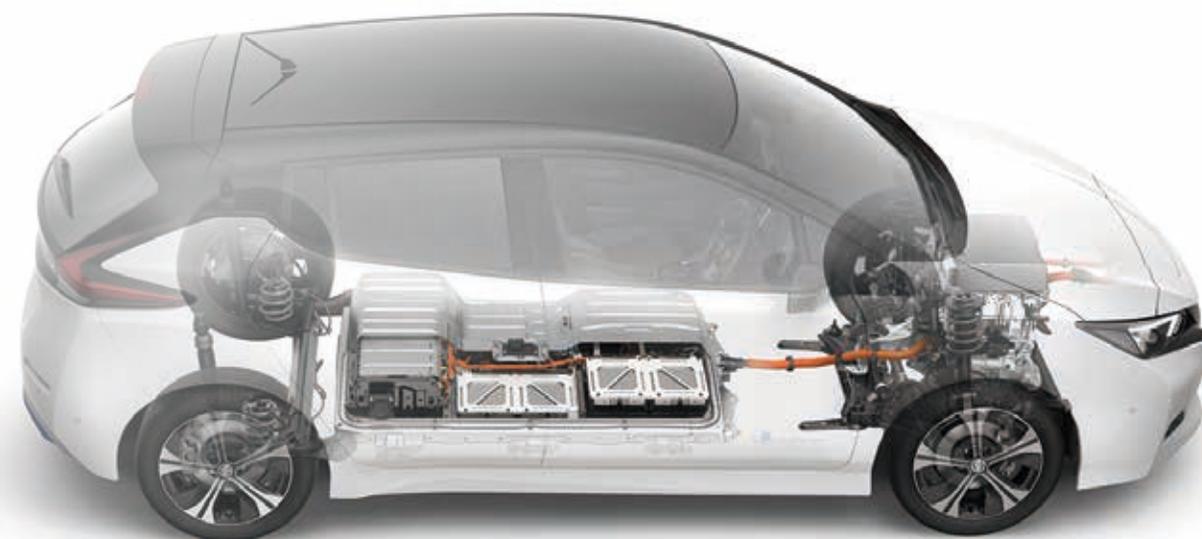
- ★特集 “顧客・従業員とのエンゲージメント”にCASE技術の進化・普及をどう活用する?..... ①  
【第2回】「ブランディング」と「Electric Cars(電動車)」(その①)
- ★モデルショップ訪問【ワタヤ自動車株式会社 ホルシェセンター金沢】..... ⑥  
ハイレベルなボルシェオーナーのニーズに対応  
最新の店舗、サービス体制でサポート
- ★モデルショップ訪問【ネットヨタ群馬株式会社 GR Garage Netz 群馬G'SPICE】..... ⑧  
モータースポーツ活動を通じて、  
お客様との絆づくり、クルマの楽しさを提案
- ★第36回オートサービスショー開催..... ⑩
- ★ロータリー..... ⑬
- ★BANZAIガイド..... ⑰

## 特集 BANZAI NEWS

第2回

### 「ブランディング」と「Electric Cars(電動車)」(その1)

“顧客・従業員とのエンゲージメント”にCASE技術の進化・普及をどう活用する?



前号より開始しました連載「顧客・従業員とのエンゲージメント」にCASE技術の進化・普及をどう活用する?」では、各CASE技術の現状を振り返りつつ、それらをどう「顧客・従業員とのエンゲージメント」に活用できるかを考察しています。2回目の今回は、「Autonomous(自動運転)」に次いで対応が喫緊の課題となっている、「Electric Cars(電動車)」を自社の「ブランディング」、そして顧客・従業員との「エンゲージメント(強固な結びつき)」に活用する方策について考えていきます。



電動車の先駆けとなった初代トヨタ・プリウス



電動車普及の火付け役となった3代目トヨタ・プリウス



電動車普及をさらに加速させたトヨタ・アクア

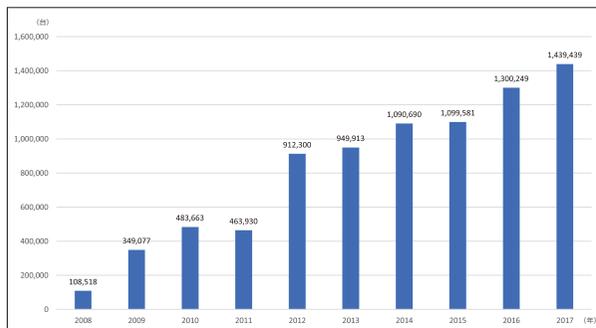
## 電動車に対しカーオーナーが抱くイメージとは？

1997年に初代トヨタ・プリウスが発売されて以降、「Electric Cars(電動車)」の販売・保有台数はハイブリッド車を中心として着実に伸び続けています。そして、ハイブリッド車普及の火付け役となった3代目プリウスが発売された2009年以降、さらにトヨタ・アクアが発売された2011年以降は急成長を遂げ、今では乗用車における新車販売の約3台に1台、保有台数の約10台に1台を電動車が占めるようになりました。

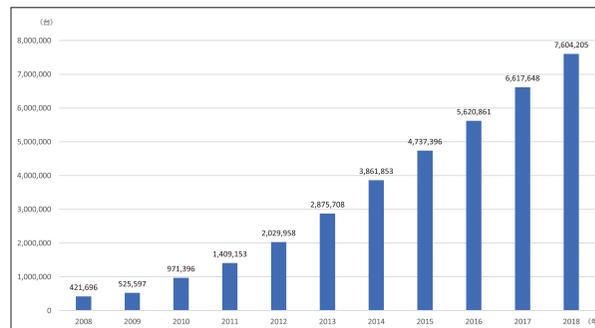
さて、そんな電動車に対し、カーオーナーの皆さんはどんなイメージをお持ちでしょうか？

電動車とは、それがたとえごく限られた領域であろうと走行中100%であろうと、バッテリーに蓄えた電気でもーターを回して車輪を駆動するメカニズムを持つクルマ全体を指します。

つまり、マイルドハイブリッド車からストロングハイブリッド車、プラグインハイブリッド車(PHV)、燃料電池車(FCV)、そしてバッテリーに蓄えた電気のみで走行する電気自動車(BEV)まで全て含まれますので、それらを十把一絡げにしてイメージするのはなかなか難しいかもしれません。



電動車国内販売台数の推移  
(出典:日本自動車工業会「次世代自動車(乗用車)の国内販売台数の推移」)



電動車国内保有台数の推移  
(出典:自動車検査登録情報協会「わが国の自動車保有動向」)

ともあれ、カーオーナーの皆さんが電動車に対して抱くイメージは、以下の3つに大別されると思われます。

- 1.環境に優しい
- 2.ランニングコストが安い
- 3.加速がスムーズで力強い

では、これら3つの現状を確認しつつ、どのように自社の「ブランディング」、そして顧客・従業員とのエンゲージメントに活用するかを、一つずつ考えてみたいと思います。

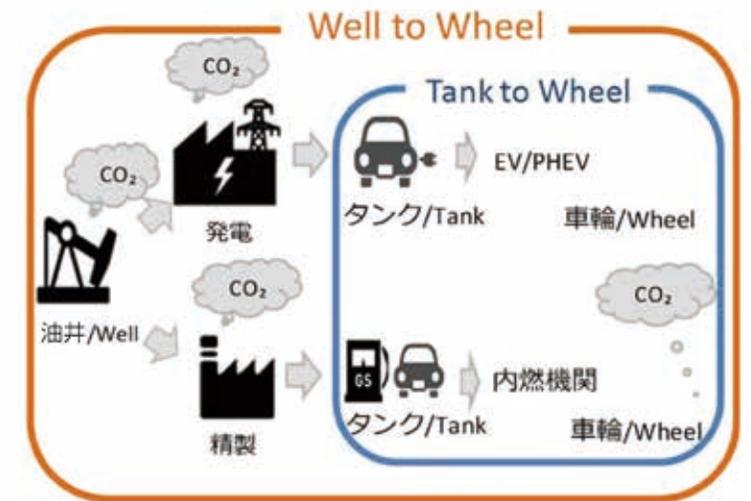
「電動車=CO<sub>2</sub>排出量削減=環境に優しい」とは限らない！

まず「1.環境に優しい」ですが、近年各国政府や自動車メーカーが電動化に躍起になっているのは、これが最大の要因と言っても過言ではありません。とりわけCO<sub>2</sub>排出量削減による地球温暖化の防止=異常気象による天災や農林水産業における収穫量・漁獲量減少の防止などが、その主たる狙いに挙げられます。

確かに電動車のCO<sub>2</sub>排出量は「Tank-to-Wheel」(燃料タンクから車輪まで)、つまり個々のクルマの走行時だけを見た場合は、エンジンだけで走行する内燃機関車よりも有利になる傾向にあります。

それは、加速に大きなトルクが必要なもののエンジンから発するトルクは小さい発進時にモーターは最大値かそれに近いトルクを発生できること、エネルギー変換効率がエンジンの2倍以上に相当する80%以上と極めて高いこと、走行中の運動エネルギーを電気エネルギーに変換して減速する回生ブレーキを実装できることなどによるものです。

ですが「Well-to-Wheel」(油井から車輪まで)、つまり動力源となる電力や燃料の発電

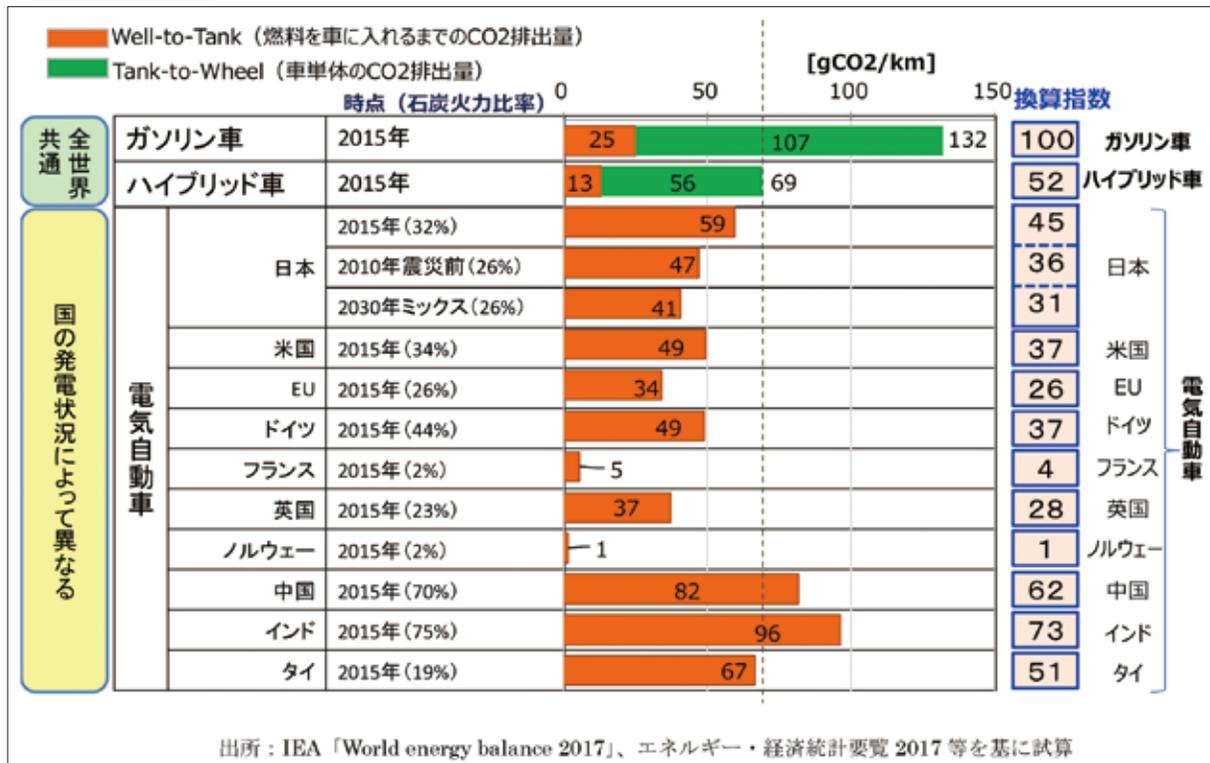


「Well-to-Wheel」と「Tank-to-Wheel」の概念図  
(出典:経済産業省「自動車新時代戦略会議中間整理」)

／精製・輸送・供給時に発生するCO<sub>2</sub>排出量、さらにはクルマの製造・廃棄時における排出量まで含めて考えると、必ずしも「環境に優しい」とは言い切れません。

外部から供給された電力を主体として走るPHVやBEVの場合、その電力の供給元が、大きな問題となります。発電時にCO<sub>2</sub>を発生しない原子力や、水力・地熱・風力・太陽光といった再生可能エネルギーによって発電された電力を主に用いれば、CO<sub>2</sub>排出量を大幅に削減できます。しかしながら火力、特に石炭を燃料として発電した場合は、内燃機関車よりもむしろCO<sub>2</sub>排出量が増加してしまうのです。

また、駆動用バッテリーの生産・廃棄時にはエンジンやトランスミッションのそれよりも多くのCO<sub>2</sub>を排出し、かつバッテリー容量の大きさ、さらには交換回数に比例して排出量は増加します。そのため、特に航続距離確保のため大容量の駆動用バッテリーを搭載するBEVで、バッテリー交換が必要なほど長い距離を走行した場合は、製造から使用、廃棄までのライフサイクルではCO<sub>2</sub>排出量が内燃機関車とほぼ変わらない可能性も十分に考えられます。



「Well-to-Wheel」での各種自動車のCO2排出量の評価 (出典: 経済産業省「自動車新時代戦略会議中間整理」)

ですから「電動車=CO2排出量削減=環境に優しい」とは限らないことを、頭の片隅に入れておく必要があります。

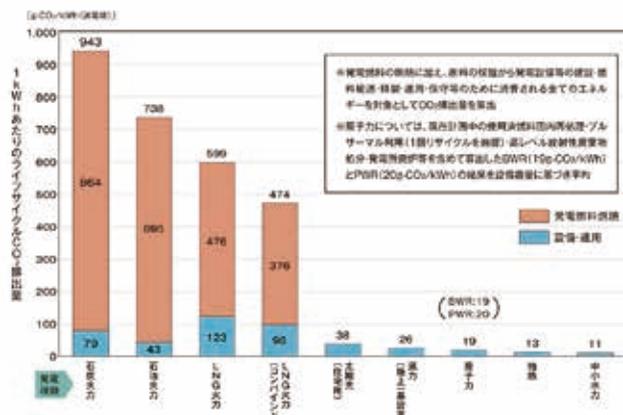
が広いほど大気汚染物質の排出量は少なくなります。が、Well-to-Wheelで見た場合は火力発電への依存度が高まるほど発電時のNOx・

電動車は“地域”環境に優しいクルマだからこそブランディングに活用を!

しかしながら、クルマが排出する「環境に優し“く”ない」物質は、CO2だけではなく。大気汚染物質として人間以外の動植物にも直接的に健康被害をもたらす窒素酸化物(NOx)や硫黄酸化物(SOx)、粒子状物質(PM)、CO(一酸化炭素)、HC(炭化水素)なども含まれています。

これに関しても、Tank-to-Wheelで見れば、モーターで走行する領域

各種電源別のライフサイクルCO2排出量



発電方法によって異なるCO2排出量 (出典: 日本原子力文化財団「原子力・エネルギー図面集」)

SOx排出量は増えるため、特にPHVやBEVの場合は「電動車=大気汚染物質排出量削減=環境に優しい」と言い切れなくなります。

ですが、電動車がモーターのみで走行した際、内燃機関車よりも確実に「環境に優しい」点があります。それは、車外に発生する騒音です。特にタイヤノイズが少ない20km/h以下では明確に小さく、モーターのみでの走行が可能なクルマには車両接近通報装置の装着が義務付け

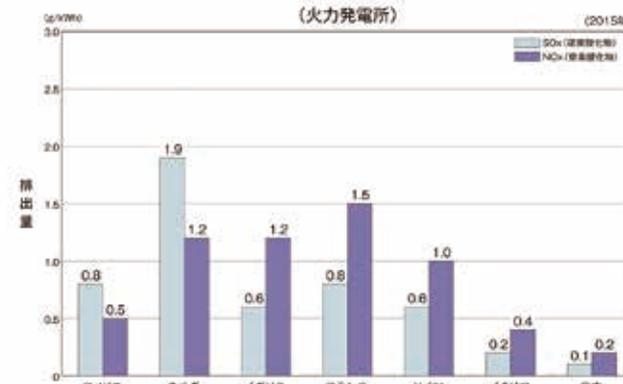
(新型車は2018年3月8日、継続生産車は2020年10月8日以降生産分より) られたほどですが、それ以上の速度域でも、モーターなら回転数を高めてもエンジンほど騒音は大きくなりません。

これらの現状を考慮すると、電動車が確実に「環境に優しい」のは、“地球”規模の話ではなく、あくまでごく身近な“地域”レベルに留まります。しかし、だからこそ地域に根ざすサービスショップの皆さんが、これを「ブランディング」に活用しない手はありません。

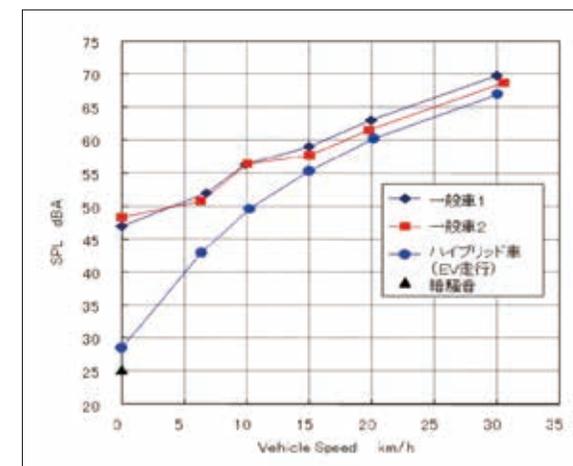
電動車の販売と整備・修理への対応力を強化することは、“地域”環境の改善に注力し貢献する“地域”環境に優しいサービスショップとして自社をブランディングし、“地域”における存在価値、ひいては「顧客・従業員とのエンゲージメント」を高めることにつながるのです。

今回は引き続き、「2.ランニングコストが安い」「3.加速がスムーズで力強い」に関する現状を確認しつつ、どのように自社の「ブランディング」、そして顧客・従業員とのエン

主要国の発電電力量あたりのSOxとNOx排出量



主要国の火力発電におけるNOx・SOx排出量 (出典: 日本原子力文化財団「原子力・エネルギー図面集」)



EV走行が可能なハイブリッド車と一般エンジン車との音量比較 (出典: 国土交通省「ハイブリッド車等の静音性に関する対策について(報告)」)

ゲージメントに活用するかを考えます。

(続く)

# ハイレベルなポルシェオーナーのニーズに対応 最新の店舗、サービス体制でサポート

富山市に本社を置くワタヤ自動車（株）では、従来金沢市内にあったポルシェセンター金沢を隣接する野々市市内に移転し、最新のコンセプトを採用したショールームと、高度なサービス機器を導入したサービス工場を併設、よりスケールアップした新店舗としてオープンしました。



交差点に面した店舗の外観



アフターセールスマネージャー  
高井 秀和氏



ガラス張りで明るいショールーム入り口



広々と明るいショールーム



ポルシェのサービスをスタッフ全員で対応

## 金沢バイパスの新たなランドマーク店舗に

金沢市内から南西方向に福井方面へ向かう国道8号線、金沢バイパスに面した新店舗はシルバーの外観に深紅のロゴマークを配した近代的な外観。約2,700平方メートルの敷地にショールームとサービス工場を併設しています。ポルシェを最大6台展示できるショールームは2階までの吹き抜けとして、トップライトとガラス張りの壁面構成により明るく居心地の良い空間となっています。「金沢市内からは若干遠くなりましたが、アクセスも良くご来店いただきやすい店舗になりました」と、アフターセールスマネージャーの高井秀和氏。従来、やや手狭だったといわれるサービス工場もストール数、設備ともに拡充し、それと同時にエアコンも完備されるなど快適な作業環境を実現されています。



レセプションストールにはアライメント仕様のワークステージXを設備



マイクロラインイージー3Dによりスピーディで正確なアライメント計測が可能に

## 高度なサービスに対応する各種機器を導入

サービス工場は床面をタイル張りとして、グレーと白を基調とした明るいイメージ。4ストールにタンデムリフトを4基設備し、今後のサービスニーズの拡大にも対応されるキャパシティを実現されています。

ショールームからガラス張りとしたレセプションストールにはマイクロライン3DアライメントテスターとワークステージXリフトを設備。またタイヤチェンジャーにはアーティグリオ・ユニフォミティを採用、スポーツカーとしてのポルシェにふさわしい、より高度な足回りサービスが可能となっています。



4ストールに4基のタンデムリフトを導入



明るく快適なサービス空間を実現

「ユニフォミティ」タイヤチェンジャーで高度なタイヤサービスを実現



キャビネット収納、給廃油キャビネットで作業性を向上



洗車ストール、全て手洗いで対応

## より付加価値の高いユーザーサポートを提供

「オーナーはポルシェに対するこだわりを持って乗っておられる方がほとんどです」と高井マネージャー。それだけにお客様のニーズに合ったサービスが求められます。

「一方的にご提案するのではなく、まずお客様のご要望をよくお聞きすることを心がけています」とのこと。サービスの基本はお客様との対話から始まるということです。古いモデルをいまだに大切にされているオーナーも少なくないとのこと、普段乗られないクルマであっても常に最良のコンディションに保つこともサービスの役割です。

「昔から言われることですが、やはり2台目はサービスから、それはポルシェも全く同じです」（同）と、サービスの重要性を強調されています。

伝統の911モデルからSUVのカイエン、ラグジュアリーのパナメーラとラインナップも拡大、さらにEVの発売も視野にオーナーの層もさらに広がると予想され、新店舗と新しいサービス体制により、付加価値の高いお客様サポートを提供されています。

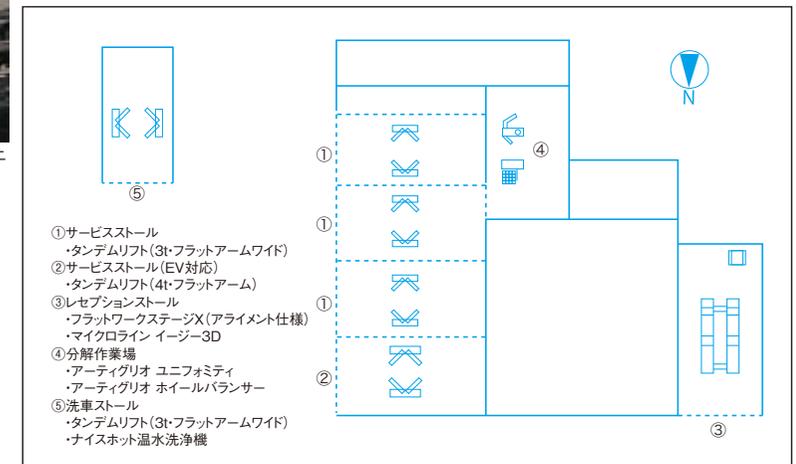


ショールームの中二階に設けられた商談ルーム



吹き抜けのショールーム、奥には用品、ウェア等のショップを併設

ラウンジからレセプションストールが見える



# モータースポーツ活動を通じて、 お客様との絆づくり、クルマの楽しさを提案

群馬県内に19店舗を展開するネットヨタ群馬では、このたび渋川市内に「GR Garage Netz群馬 G'SPiCE」をオープン。トヨタのスポーツカーブランド「GR」を中心とした販売サービスの店舗として、またカスタマイズやモータースポーツの楽しさを発信する拠点として、これまでにないディーラー店舗のイメージをアピールしています。



GRのブランドカラーで統一した店舗の外観



ネットカラーの「G'SPiCE」チームのマシンがずらり。2018年の優勝車も



ショールーム入り口から左奥へサービス工場が続く



マネージャー  
須藤 今朝夫 氏



マネージャー  
星野 智広 氏

## モータースポーツファン層の底上げに期待

新店舗は前橋市内から北へ約10キロの渋川市内、関越自動車道の渋川伊香保ICからも前橋渋川バイパスからも至近の立地です。同社では20年来、独自のモータースポーツブランド「G'SPiCE」を運営しており、東京、埼玉などからモータースポーツファンのお客様が多く来店されるそうです。

新店舗は一部のファンだけをターゲットにするのではなく、より多くのお客様にクルマの楽しさに触れていただき、新たなファン層の拡大につなげるのが目的です。

一般ユーザーの最初の接点であるディーラー店舗としてモータースポーツを手掛けることの意味、位置付けを強調されています。



TRD80スーブラを展示したショールーム



ハンドオーバー室(左)とショールーム

## “スローフード感覚”のサービスショップ

サービス工場はほぼ7ストール分のスペースに完成検査ラインとタンデムリフト3基を配置し、ゆったりとしたレイアウト。「一般の店舗では効率が重視されるのに対して、お客様としっかりお話をした中でサービスを提供する、いわば“スローフードな”感覚の店に、と考えました」とのこと。「お客様にも見ていただける工場に」と、キャビネットなどの什器類も充実、さらに社員にやさしい工場に、と冷暖房も完備、快適な作業環境を実現されています。



広々としたスペースに3ストールと検査ラインを配置



認証工場ながら完成検査場を完備、ストールごとに埋設式排気ユニットを設備



マイクロライン イージー3Dでモータースポーツに必須のアライメントに対応



高度な足回りサービスにユニフォミティタイヤチェンジャーを導入

## 技術力とノウハウで各種メニューを提供

同社では長年、自社のレースチームを持ち、同チームと一緒にレースに参戦されるお客様のサポートを通じて、メカニックの技術レベルの向上やノウハウの蓄積につなげてきました。現在ではヴィッツのワンメイクレースやジムカーナなど、初心者にも参加しやすいプログラムやパッケージメニューの提供などを通じて、モータースポーツの楽しみ方の提案を行っています。

「新店舗ではさまざまな情報発信を通じてお客様との絆を深めると同時に、モータースポーツの楽しさを伝えたいですね」と、マネージャーの須藤今朝夫氏。オープン以来ドライビングシミュレーターによるタイムアタック大会や、ル・マン24時間レースのパブリックビューイングなどを開催する一方、ホームページやウェブを通じてカスタマイズなどハイレベルなサービスの情報発信を行っています。「おかげさまで週末には試乗の予約が満杯になるほど」(同)とのこと。ディーラーとしてユニークな取り組みを通じて、同社のファン顧客層の充実につなげることが期待されています。



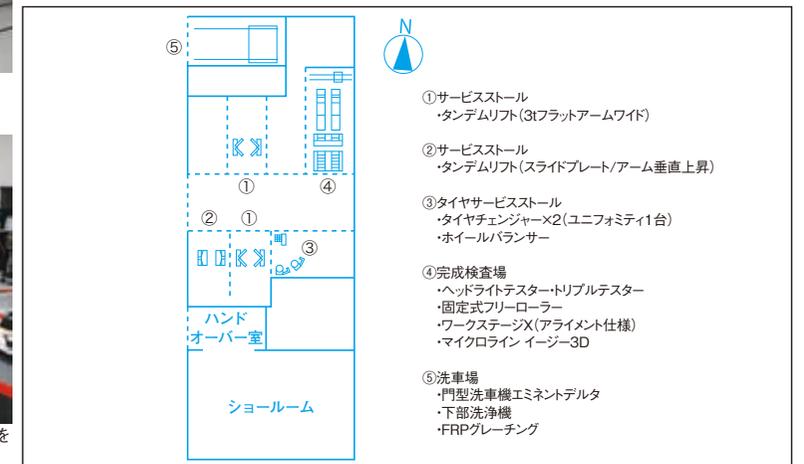
周辺機器もキャビネットにすっきり収納、給廃油ユニットなど機能的な装備を満載



ロールケージの取付けなど、カスタマイズにも技術力を発揮



門型洗車機と下部洗浄機を導入。FRPグレーチングもオリジナルカラーに





### コネクト&エンゲージメント

～人と車と未来を繋ぐ～

## バンザイブースへ、ご来場ありがとうございました!

さる5月16日から18日までの3日間、「第36回オートサービスショー2019」が開催されました。今回は新たにオープンした東京ビッグサイト「青海展示棟」に会場を移しての開催となりましたが、3日間の来場者は37,245人と盛況のうちに無事閉幕しました。バンザイブースでは「コネクト&エンゲージメント ～人と車と未来を繋ぐ～」をテーマに、未来サービス構築への各種コンセプトを提案。コーナーごとに最新の整備機器や進化するモビリティを視野においた参考出品の機器などを展示し、「繋がるサービス」の実現へ向けた各種プレゼンテーションを行いました。



新たに完成した「青海展示棟」を会場に開催



開会挨拶を述べる機械工具協会会長、柳田昌宏(株)バンザイ代表取締役社長



国交省、経産省の来賓も交え、テープカットでオートサービスショーが開幕



100周年コーナーではバンザイの歩みを紹介



バンザイブース受付でBAN君もお出迎え

「コネクト&エンゲージメント」をコンセプトに、未来サービスを提案



150インチモニターの迫力ある映像でプレゼンテーション



## 車検整備



シェアNo.1の実績が物語る、検査業務の未来化コンセプト



効率化とコンプライアンス強化へ、車検のシステム化を提案

参考出品



デジタル・アナログ2ウェイ表示のグラフィックメーター



コンプライアンス強化へ向けた、車両寸法計測装置「ポイントスケール」



先進ヘッドライトの測定に対応、各種ヘッドライトテスター



OSS機能を搭載した車検業務効率化システム「ネットワーク」シリーズ



## トータルエイミング



より高度なエイミングサービスの実現へ向けて



「トータルエイミング」に最適、水平土間兼用の新型ワークステージX



各メーカー車に対応、ターゲット取付け、正対・位置出しがスピーディに行える「マルチエイミングボード」

AutoServiceShow 2019 BANZAI **リフト機器** 1920▶2020 100年の信頼を、未来への力に

作業性をより向上、各種機能を新たに搭載



リフトの常識を変えた、新コンセプトの「バンタアームリフト」



リモコンで作業性アップ「ゲートリフトⅣ」



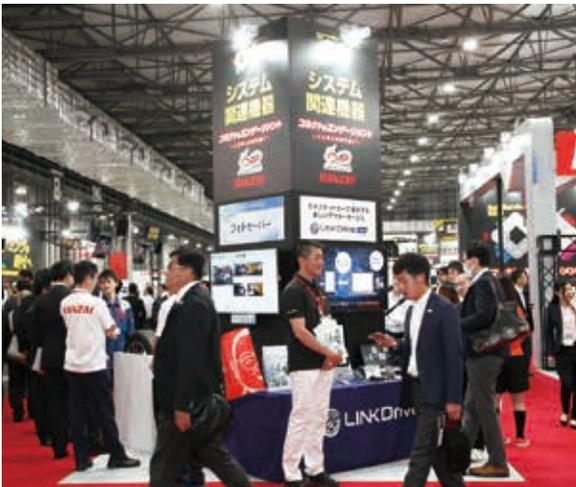
洗車ストールに、防錆塗装の洗車対応タンデムリフト



リモコンで作業後のアームをリセットできる「自動アーム収納リフト」

AutoServiceShow 2019 BANZAI **システム関連機器** 1920▶2020 100年の信頼を、未来への力に

人と技術をシステムでサポート



画像管理システム「フォトセーバー」、OBDを利用した誘客システム「リンクドライブ」などIT関連機器もご提案



つねに最新プログラムを使用できる「フロントマスターレンタル版」、予約システム「tottoko(とっとこ)」も展示



「来店表示システム」をイメージモデルで紹介



検査ラインで自動撮影が可能な「フォトセーバー」



タッチペンで入力が可能、次世代点検タブレット「e-記録簿」

AutoServiceShow 2019 BANZAI **大型車整備機器** 1920▶2020 100年の信頼を、未来への力に

効率的で安全なサービス空間の構築へ、各種機器を提案



キャタピラツインⅡがさらに使いやすく進化。油圧式で受台のリモコン操作が可能「油圧スライダー式受台」



内臓LED照明で下回りの作業もより見やすくする



フラット化で検査員のつまづきを防止。「フラットコンビネーションテスター」「フラットフリーローラー」



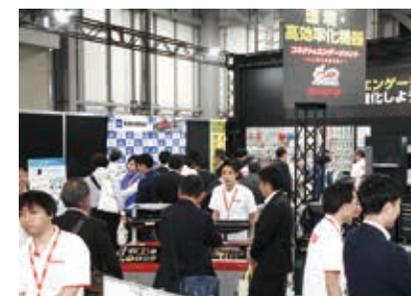
電動式カバーでビットへの転落を防止「セーフティビットカバー」



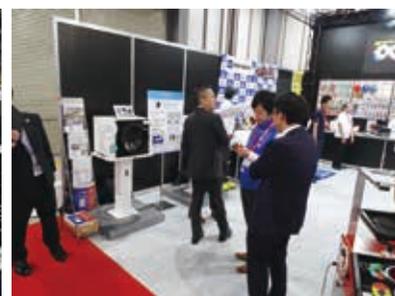
ビットジャッキもLED照明で作業性を向上

AutoServiceShow 2019 BANZAI **環境・高効率化機器** 1920▶2020 100年の信頼を、未来への力に

従業員エンゲージメント強化がポイント



働きやすい環境づくりへ各種機器を提案



ダクトが不要な空調システム「マルチキューブ」



OSS機能を搭載した車検業務効率化システム「ネットワーク」シリーズ

AutoServiceShow 2019 BANZAI **ボディリペア&ペイント機器** 1920▶2020 100年の信頼を、未来への力に

最新システムで高品質・高精度なボディリペアを追求



高精度な修正を実現するユニバーサルジグシステム「カメレオン」



水性塗装に最適な乾燥環境を創る「塗装ブース用加湿装置」



高精度な車体計測が可能な「ナジャ」



参考出品

可搬型コンピュータ計測器。レーザーとターゲットを車両下部に取り付けて計測。



水性塗料対応型アイリスのミニチュアモデルも展示

AutoServiceShow 2019 BANZAI **タイヤ機器** 1920▶2020 100年の信頼を、未来への力に

より高度な足回りサービスに、先進機能を搭載



センターロック、サイドビードブレーカーなど最新機能を搭載



ロードフォース計測機能を搭載、ユニフォミティ付タイヤチェンジャー



下ビード作業用モニターを搭載、新型レバーレスタイヤチェンジャー

AutoServiceShow 2019 BANZAI **美装・洗車洗浄機器** 1920▶2020 100年の信頼を、未来への力に

CSアップと高収益ビジネスを目指すトータルシステム



大型車用門型洗車機「カミオンカスタム」にプロア装置「Zプロ」を新発表



作業負担の軽減を図る各種洗車・洗浄機器を提案



アンダーウオッシャー、FRPグレーチングを展示



カーディティリングのブランド「B-PRO」の実演コーナー



ボディ、ガラス、ホイールまでコーティングをビジネス提案



各種のクリーニング・コーティングをラインナップ



シートの洗浄が簡単に行える「ウオッシュアダプター」



マットの真空引きに特化した「洗王II」、静音性能を向上した「吸王II」も展示

## 感動夢工場 第41回研究会を開催



講師、山本覚氏

とくらく車検工房、四輪工房、リペア工房をはじめ5つの工房ショップで組織される感動夢工場では、5月16日、17日の2日間にわたって東京・江東区有明で開催しました。

今回の研究会では(株)ティオの代表、山本覚氏を講師に招き、「フローからストック経営へ革新せよ」と題して講演が行われました。

山本氏は平成30年の整備白書をもとに、とくに専業・兼業工場にとって厳しい経営環境を指摘し、今後の経営の方向性として「総合付加価値経営の進化」をあげ、顧客当り売上、顧客売り上げ目標など、顧客を指標

とした経営への転換が必要とされ、その具体的な手法として持続的なサービス提供と売上げが可能になる「フロー経営からストック経営へ」の革新が求められると述べました。

2日目は東京ビッグサイト青海展示棟で開催された「第36回オートサービスショー2019」を見学、変化するサービスと最新機器の潮流に触れ、2日間の研究会を終了しました。



フローからストック経営への転換の必要性を強調

## MSC経営戦略会議 第42回定時総会・第120回研究会を開催

自動車整備業経営の近代化・高度化をテーマに全国の先進的経営者で組織するMSC経営戦略会議では、6月19日、20日の2日間、千葉縣市原市内で第42回定時総会・第120回研究会を開催しました。

総会においては平成30年度の事業報告、収支決算報告、役員改選、および本年度の事業計画、会計予算案の審議ならびに決議を行いました。

工場見学では同会議の議長である山崎太氏の経営する山市自動車(株)を会場に、同社の行ってきた様々な経営革新と、業績のめざましい改善の実態を見学。事業継承以来、山崎社長を中心に社員が一丸となって推進している取り組みを紹介されました。

講演では「これからの整備業の生き残り」と題して(株)ティオの代表、山本覚氏が5月に改正された道路運送車両法の特定整備を中心に解説を行いました。

また今後のエイミングの需要予測をもとに、実施が予想される特定整備認証制度への対応策について検証を行い、認証取得の検討が必要とされています。



経営改革について発表する山崎太議長



講師、山本覚氏



「環境整備プログラム」について説明する山崎議長



同社の発展の基盤となった車検整備システム

# BANZAI GUIDE

## 役員のご紹介

バンザイでは令和元年6月26日に開催しました第93期定時株主総会後の取締役会において、各取締役の委嘱業務を決定し、就任いたしました。

今後とも皆様のご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長	(管理本部 管理本部長)	柳田昌宏
専務取締役	(営業本部 営業本部長)	浅沼芳政
取締役	(萬歳工業株式会社 担当)	佐藤誠
取締役	(営業本部 営業副本部長)	藤盛保包
取締役	(営業部長)	山本正明
取締役	(総務部長兼システム部長)	山田卓志
取締役	(東京支店長)	小池則之(新任)
取締役	(管理本部 管理副本部長) (経理部長兼事務センター長)	金澤文男(新任)
常勤監査役		飛田敏行(新任)
監査役		岩知道真吾
監査役		佐藤罔臣

なお、本株主総会をもって退任しました常勤監査役 上林 宏行は萬歳工業株式会社取締役役に就任いたしました。

### 編集後記



第36回オートサービスショーが青海展示場で開催されました。初めての会場でしたが多くのお客様にご来場頂き、盛況のうちに無事終了することができました。バンザイのブースに足をお運び頂いた皆様、誠に有難う

ございました。今回のオートサービスショーでも多くの商品を出展しましたが、参考出品のものにつきましても1日も早く皆様へご案内できるように商品化を進めたいと思います。