

MiniReader™ ミニリーダー

エンジンシステムの故障コード(Pコード)の読取と消去に対応!

読取りわずか15秒!
誰でも簡単操作!

WE3031JPB



ポケットに1台
診断整備の
必需品!!

ご好評をいただいております「ミニリーダー」は、日刊自動車新聞社の主催する「用品大賞2010」で「整備サポート部門賞」を受賞しました。これからも、より多くの皆さまにお役立ていただけるよう願っております。

- ✓ 軽量コンパクト、お求めやすい価格でメカニック1人1台の保有を可能にします。
- ✓ 操作が非常に簡単。入門機として最適。
- ✓ OBDII、J-OBDIIにも対応。
- ✓ 診断ソフトのアップデートが可能。購入後も安心。
- ✓ Pコード一覧表標準付属。

対応車両
◆ プロトコル

KWP2000・ISO9141-2・J1850(VPM、PWM)
ISO15765・CAN
国内メーカー独自規格(トヨタ・日産・スズキ・ダイハツ)
プロトコルも搭載

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

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

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)



BANZAI NEWS

2010
Summer
275

特集
BANZAI NEWS

感動品質 2nd Stage
静から動へ
Active! 2010

クオリティ・オブ・カーライフの時代の顧客管理、
「診断」をデータベース構築に活かす





首里城正殿 ————— 沖縄県那覇市

南国の青い空にくっきりとしたコントラストを描く華麗な城館。世界遺産、琉球のグスク(城)跡に再建された首里城の正殿はかつての琉球王国の繁栄をしのばせるように、鮮やかな朱漆に彩られています。日本と中国大陸の間で独自の文化を形作ってきた沖縄。その歴史の歩みを、那覇の丘の上から見守っているようです。

★歳時記

- 7月 7日 七夕
- 19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 20日 敬老の日
- 23日 秋分の日
- 10月 11日 体育の日



●目次

- ★特集【感動品質2nd Stage 静から動へ Active! 2010 PART 3】…①
クオリティ・オブ・カーライフの時代の顧客管理、
「診断」をデータベース構築に活かす
- ★モデルショップ訪問①【株式会社ケーユー】……………⑥
国内最大級の販売体制をフォロー
最新設備・快適環境のサービス体制を実現
- ★モデルショップ訪問②【有限会社 森脇自動車】……………⑧
技術力、診断力を自社の「隠し味」に
整備工場は「自己表現」する時代へ！
- ★ショールーム……………⑩
- ★トピックス<海外情報>中国……………⑫
急成長する中国・アフターサービス市場で
バンザイブランドに各国バイヤーも注目
- ★EPOCH……………⑭
- ★ロータリー……………⑯
- ★BANZAIガイド……………⑰

特集 BANZAI NEWS



静から動へ Active! 2010
PART 3



クオリティ・オブ・カーライフの時代の顧客管理、 「診断」をデータベース構築に活かす

内閣府の景気動向指数研究会の判定によると景気の谷は2009年3月だったと
のことで、力強さには欠けるものの景気は少しずつ回復に向かっているよう
です。また国内の新車販売も2009年9月からは前年比プラスに転じるなど、厳し
い経済環境の中にも明るいニュースが聞かれるようになってきました。もっ
と数字だけでなく、私たちの身近な生活の中で景気回復を実感として感じら
れるまでには、もうしばらくの時間が必要なのでしょう。それと同時にサービ
スの位置付けもかつての故障修理から予防整備へ、さらに診断を駆使したカー
ライフ管理へと進化していく必要があるのではないのでしょうか。

車社会でも徐々に進む高齢化時代

自販連のデータによると国内の新車の販売台数は昨年9月からプラスに転じ、今年5月現在で連続9ヶ月間のプラスとなっています。これにはもちろんエコカー減税、補助金の効果が大きいことは否めませんし、これらの施策が打ち切られた後の落ち込みを懸念するエコノミストも少なくないようです。このような販売の回復傾向は米国においても同様で、本年5月までの新車販売台数は連続6ヵ月前年比プラスとなっており、GMを筆頭にビッグ3が好調なセールスを記録しているとともに、日本ブランドの各メーカーも軒並み好成績を挙げています。

このような反面、自動車の使用実態をみると、人間の平均年齢に当たる平均車齢は2009年には乗用車で7.48年と、17年連続で伸びており、また平均寿命にあたる平均使用年数も11.68年と4年連続で伸びています。こうした傾向は長期的には自動車の製造技術の進歩や耐久性の向上(もちろん、私たち自動車サービスの貢献もあるでしょう)などによるものですが、短

期的には経済情勢を反映した変化も見られます。平均車齢でいえばバブル期に年間600万台近くにのぼった新車販売の影響を受けて1990年から3年連続で短縮化し、いわば若返りの時期がありました。その後平均車齢は着実に伸び続け、当時(1992年)と比べれば3年近くも平均車齢は伸びているのです。また平均使用年数もこの10年間で2年も長期化しているのです。いわば人間社会と同様、車社会でも高齢化は確実に進んでいるといえるでしょう。

ますます重要になる「プロ」のアドバイスと提案

このシリーズではしばしば自動車サービスと医療とを対比して論旨を展開することが多いのですが、それだけカーライフと人の生活には似通った側面があります。

毎週、高齢のお母さんを病院に送り迎えしているAさん、病院に行くとき待合室を埋める患者さんの多いことに驚かされるそうです。それも見渡したところ8割ほどが同じような高齢の患者さんだということです。高齢化が進めば間違いなく医療の助けが必要になってきますし、それによって健康で長生きできる長寿社会が実現することが理想でしょう。車社会でも同様に、車齢が伸びれば伸びるほど、サービスの役割も重要なものになってきます。

10年乗ればエンジンのパワーは新車のときよりも確実に低下するにしても、10年乗った車でも安全性や走行に関わる基本的な機能が低下することは許されませんね。年式に相應の、いやオーナーによってはそれ以上の快適性や走りが求められる場合もあ

るでしょう。そんな場合でも「年式が年式ですからねー」、「走行距離もこれだけ伸びてますからねー」などと言ってしまう身もふたもありません。お客様のご機嫌をそこねてしまいます。年式が経過していても、走行距離が伸びていても、いやむしろそれだからこそ、プロとしてのアドバイスなり、提案が求められているのでしょう。

「病気を治す」から「健康づくり」へ

ところで先ほどのAさんのお母さんはヒザの関節の痛みで通院しているのですが、検査の結果はとくに悪いところはない、ということだそうです。ドクターの説明では、いわば病気や故障ではなくて歳相応な障害ということらしいのですが、痛み止めやらマッサージ、リハビリテーションなどで痛みを和らげたり、症状を抑えたりという、対症療法が主だそうです。いわば完治しなくてもこうした症状と歳相応に付き合っていく「クオリティ・オブ・ライフ」という考え方なのだそうです。すなわち「病気を治す」のがもともとの医療の考え方ですが、そこからさらに一人ひとりのライフステージ、ライフスタイルに合ったそれぞれの年齢にふさわしい生活のクオリティ、いわば病気や障害があっても実生活を豊かに楽しめるくらい健康を維持する、という考え方でしょうか。

診断機器とともにプロの目と経験を生かした提案を

さてこれは40代後半会社員、国産1BOXカーのオーナー、Kさんから伺ったエピソードです。先日ガソリンスタンドで「ブレーキランプが片方切れてますよ」と指摘されたのだそうです。Kさんはその足でいつも行きつけの

整備工場に入庫しました。すると顔なじみのメカニックは切れたランプの周辺を点検しつつ、「片方切れるということは、もう片方もいつ切れてもおかしくありませんから、同時に替えてはいかがですか」と提案したのだそうです。Kさんはそれほど深く考えもせず、「まあ、今日はいいや」と答えて、ひとまず切れたランプだけ交換してもらったのだそうです。ところが、あるときはあるもので、ひと月もたないうちに反対側のブレーキランプも寿命を終えてしまったのだそうです。「いやー、二度目に整備工場に行った時の恥ずかしかったこと」とKさん。くだんのメカニックは満面の笑顔で迎えてくれたのだそうです。「やっぱりプロのアドバイスは聞くもんだね」とKさんは反省しきりでした。

想像するところ、多分そのメカニックはソケットの状況やら、切れたランプの状況などから、ランプそのものの不良や取り付け具合の不具合によるものではなく、ランプの経年劣化であると判断したのでしょう。そのブレーキランプが新車から交換されていないとすれば、左右ともに同じだけ劣化、磨耗は進ん



でいるはず。とすれば、多少の部品代と工賃がプラスになっても、両方の交換を提案するのがお客様の立場に立ったアドバイスである、と判断したのでしょう。まさに優秀なメカニックだといえるでしょう。Kさんは、その提案がそうしたプロの診断から導き出されたものと受け止められなかったわけです。診断機器を駆使した診断は、もちろん電子化時代に不可欠のサービスのあり方ですが、この例のようにプロの目と経験、知識を生かした診断はどんな時代にも不可欠のものといえるでしょう。

「豊かなカーライフをサポートする」新しいサービスの役割

もう一人、こちらはSさんという間もなく40歳に手が届こうという会社員です。「最近四輪車のほうは放ったらかしで」とおっしゃるその訳は、かねてから念願の二輪車を手に入れたからだそうです。欧州車でなんと20年以上も前のモデルだというそのご自慢のバイクは、隅々まできれいに手入れされていて、はた目には新車そのまま。この愛車を駆って

週末といえばツーリングに出かけているのだそうです。Sさんが高校生の頃に憧れだったというそのバイクを最近になって手に入れようと思ったきっかけは、本体もさることながら、部品が手に入りやすくなったからなのだそうです。世界中にファンを持つというそのバイクは、それゆえ部品も豊富に流通しているとのことで、インターネットで容易に部品が入手でき、メンテナンスの心配が要らないということが安心して乗れる理由だといいます。それと、必要な部品さえ手に入れば、あとはこれも行きつけのバイクショップがきめ細かくサポートしてくれるということです。そういう安心をサポートしてくれるショップの存在が、彼の充実したバイクライフを支えているのだということです。クルマに比べて趣味性が高い大型バイクの世界の話ですが、このようなサービスショップの役割は車にもそのまま当てはまるのではないのでしょうか。

より深く、より顧客に密着した管理のあり方へ

さて、「最近の車は壊れなくなった」といわれ始めたのはもう20年以上も前のことでした。それ以前の自動車サービスといえば「故障修理」が主体だったのですが、その頃からサービス工場のあり方も徐々に変化してきたといえるでしょう。「故障整備から予防整備へ」といわれ、大きな故障を未然に防ぐための点検、整備へとシフト、また車検、点検のほかにさまざまなサービスの商品化が試みられてきました。サービスの業態にしても、ある工場では車検の拡大に力を入れ、またある工場では多角化へ、反対に専門化を志向するなどの動きもありました。しかし、車の保有が拡大しているときは、地

域の保有台数というボリュームを背景にした拡大志向のビジネスが受け入れられる素地があるわけですが、保有台数自体が横ばいの状態になってくれば、おのずから拡大志向には限界が現われてきます。面が広げられないのであれば、深く掘り下げることが必要になるのは当然ですね。そこで1台あたり付加価値の向上、顧客のリピー率アップが課題になってきます。車検だけ入庫してもらえば充分ビジネスになるという時代から、オイル交換から保険まで、カーライフのトータルサポーターを志向する時代といつてよいのではないのでしょうか。

診断を駆使した顧客管理データベースの構築を

このような時代に求められる顧客管理のあり方、それは単に整備履歴という過去のデータベースの管理だけでなく、これからのサービススケジュールなど将来的な提案につながる前向きなデータベース構築が必要です。つまり、診断をベースにした現在の車の状態をもとに、これまでのサービスデータを加味して、

これからのお客様のカーライフをいかに安全・快適にコーディネートし、企画提案していく、そうしたコンサルティング、あるいはプランニング的な要素も求められてくるでしょう。また最近はおお客様の家族構成も以前とは異なった核家族化が進んでいるといわれます。お客様でも共働きの世帯が増え、車検でお預かりした車の追加整備でお客様に電話しても、なかなか連絡が取れないといったケースも多いようです。事前に携帯電話や勤め先の電話を聞いておかないとあわてることもある、とよく伺います。

そのようなこれからの顧客管理、メンテナンス管理を実践していく上で、お客様の家族構成、これから免許取得が予想されるお子様、複数保有の車の情報、そうした従来の顧客管理の枠に収まらない情報までが、これからのデータベースには必要になってきます。

冒頭にあげた病院の例ではありませんが、診断といえば、故障時というのがこれまでの常識でした。しかしこれからは人の健康診断と同様、医療でいう「クオリティ・オブ・ライフ」を、カーライフに置き換えた「健康管理」のあり方が求められてくるのではないのでしょうか。

スキャンツールなどの最新診断機器を眠らせていませんか？ トラブル時の診断ばかりでなく、お客様が点検やオイル交換で来店されたときなど、いつでも取り出して健康診断を行えるように準備しておいてはいかがでしょうか。そのような新しい診断整備の手法を駆使した、いわば「クオリティ・オブ・カーライフ」の提案がこれからのサービスの付加価値アップにつながっていくのではないのでしょうか。



国内最大級の販売体制をフォロー 最新設備・快適環境のサービス体制を実現

国産中古車からメルセデス・ベンツ、BMWなどの輸入車販売まで幅広いグループ企業を展開する(株)ケーユーホールディングスのグループ企業である(株)ケーユーでは、このたび東名横浜町田インター入口の「ケーユー本店」のリニューアルを完了、5階建ての屋内展示場とサービス工場からなる「国内最大級の全天候型店舗」としてグランドオープンしました。



16号線に面した店舗の外観、壮大なスケール感

ケーユー・オートモールの 中核店舗としてオープン

東京都町田市に本社を置く(株)ケーユーの本店は、国道16号線と国道246号線、そして東名高速の横浜町田インターチェンジに挟まれた広大な一角にあります。近隣の敷地にはグループ各社の店舗が連なり、まさにケーユーグループの「オートモール」を形成しています。その中心にあたるエリアを占めているのがグループの中心ともいえる「ケーユー本店」です。

今回の店舗リニューアルは国道の拡張計画が発端となり、隣接したメルセデス・ベンツ、GM、クライスラーなどの店舗の移転も含め、3年間ほどの計画で工期を分けて実施されたものです。

国道16号線に面した5階建ての店舗は1～3階が展示場、5階がサービス工場となっており、道路から見上げるようなランドマークとなっています。



営業本部 アフターセールスグループ
チームリーダー
鶴間 雅之氏



本店アフターサービスグループ
メカニックリーダー
宇賀田 勉氏



欧州車から米国車まで、広大なエリアにオートモールを形成、右後方がメルセデス・ベンツの店舗



20ストールに
Zイーグルリフトを17基設置

不使用時も床面はフラット



アーム・プレート兼用で
あらゆる車種、整備に対応



ストールの四隅に
スポットエアコン、
排気ガス排出リールは
2ストールごとに配置

環境・効率の両面に、 各種最新設備を導入

5階フロアのほぼ半分を占めるサービス工場は幅約25メートル、奥行き約64メートル。中央部を通路として左右にサービスストールとして計20ストール、検査ライン、洗車場をレイアウトしています。主な設備はZイーグルリフトが17基、ワークステージXが2基、洗車場に門型リフト、また検査ラインにはスーパーマルチテスターが導入されています。高層階のサービス工場として、設置時の床下深さが浅いZイーグルリフトはまさに最適、しかもアーム・プレート兼用で幅広い車種に対応できることが同工場によってつとえといえるでしょう。そのほか新油、廃油・廃液の集中給油・回収システムなど周辺設備機器も充実、さらに作業環境面の設備として排気ガス排出リール、エアコンを設備し、締め切った状態でも快適な作業環境を実現されています。



新油の供給、廃油・廃液の
回収システムを各所に配置



スーパーマルチ
テスターを
導入した検査ライン



アライメント仕様の
ワークステージXも導入



スロープから
サービス工場入口へ



カーエレベータと
ターンテーブルで
自走不能車両も入庫可能



土日はお客様で賑わう、
サービスフロントと待合コーナー

展示場の中央を吹き抜けとして
エスカレーターを設置

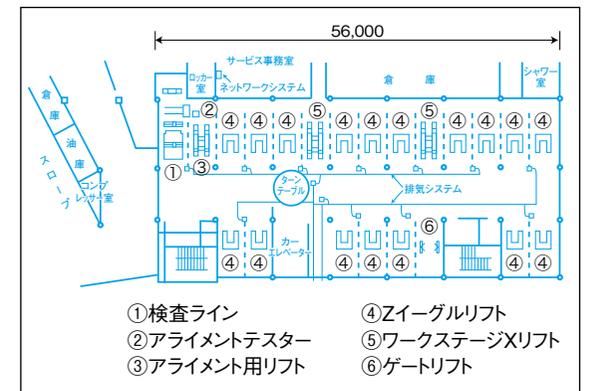
「見えるサービス」で、 立会い車検にも期待

「ここ数年は工場のピット数、駐車スペースなどのやりくりで忙しい状態でしたが、現在は設備、キャパシティともに余裕のある作業環境が実現しています」と鶴間雅之チームリーダー。

「作業ストールにいると外の天候が分からないくらい」と現場スタッフの感想を話される宇賀田勉メカニックリーダー。まさにオフィス並みの快適な作業環境といえるでしょう。

現在のサービスは販売車両の修理と整備が半数を占めているとのことですが、今後はアフターフォローとしての車検・点検の入庫拡大が課題だそうです。

東京と横浜の接点に位置するロケーションとスケールの大きさに加え、抜群の認知度を誇る同店だけに、来店客、販売顧客のエリアも広く、それだけにサービスがカバーしきれない面もあるそうです。そのため、今後は入庫アップにつながる「立会い車検」にも力を入れていきたいとのこと。高層階サービス工場ではお客様にご覧頂きにくいので、5階サービス工場と1階のフロントを結び、「テレビカメラとモニターによる、“見えるサービス”も実現したい」(鶴間チームリーダー)と、今後のサービスへの抱負を語っておられました。



技術力、診断力を自社の「隠し味」に 整備工場は「自己表現」する時代へ！

鳥取県境港市の(有)森脇自動車では昨年、社屋を移転新築し、同時に小型車・軽自動車を中心とした業態へと大きくリニューアルを実施。来店しやすい店づくりと、サービスの付加価値のもとになる「技術と診断」、さらにこれらを分かりやすくアピールする各種の取組みなど、個人のお客様をターゲットとしたさまざまな施策を展開されています。



代表取締役
森脇 尊昭氏

店舗、事務所棟外観。
エコ整備、ハイブリッド車整備も看板に明記



工場の全景、
左側面手前が
検査ライン入口

右奥が整備工場、スマートで
清潔感のある店舗デザイン

軽・小型車への業態変革を実現

同社では昭和27年の創業以来、大型車から軽自動車まで幅広い車種を対象に、地域に密着したサービスを提供してきました。社長の森脇尊昭氏は自動車技術の高度化に対応するため、早くから高度な設備の導入を積極的に推進され、工場の近代化に取り組んできました。このたびのリニューアルは、経済環境の変化や、高度化する技術変化にも対応できる経営基盤の確立を目指し、小型車、軽自動車を中心に個人顧客をメインのターゲットとした業態へと転換を図るためです。「女性のお客様がハイヒールで来店される店に」(森脇社長)というのが今回の店舗・工場の企画コンセプト。もう一つ「独自の看板を掲げたかった」、これもお客様にアピールする店舗の要件と考えられたためです。

5基のゲートリフトを導入、
整理整頓も徹底



明るく作業性の良い
整備ストール

ハイブリッド車、
EVの整備にも、すでに対応



「自己表現」アピールする整備工場へ

サービス工場は7ストールにゲートリフトが5基、検査ラインにはトリプルテスター、ワークステージX、さらにネットワークシステムを導入。また別棟の钣金塗装工場には塗装ブース、集塵装置などを導入し、軽自動車から4トン車までを対象として、あらゆるニーズに対応できる設備となっています。

また今回、かねてより森脇社長が力を入れてきた独自の顧客管理ソフトとエンジン診断システムを連携するため「エコスキャンシステム」を導入、これにより「フロントシステムと車載コンピュータのコラボ(同社チラシ)」を実現しています。

これらの設備は、技術を基盤とした差別化を図ることが大きな目的です。

「整備工場は自己表現が大切」(森脇社長)すなわち、お店のイメージづくりと、それをどのようにお客様に伝えるか、ということです。「ハイブリッド車もどんと来い」そう言えるだけの技術力、どんな時も安心して任せられる信頼できる診断技術を持っている、そういう企業イメージを打ち出していくこと、それをさまざまなPRツールや、ホームページなどのメディアを駆使してお客様に伝達することが大切だということです。

通り抜け方式の検査ライン、
トリプルテスター、
ネットワークシステムを導入



钣金塗装工場にはブース、
吸塵装置を導入



全国初の
エコスキャンシステムを導入

新規顧客の拡大に大きな手応え

「整備工場は“隠し味”を持たないとだめ」(森脇社長)それは、表には現われなくても信頼感や安心感につながる他社との「違い」を持つということでしょう。それが「診断」であり、また同社独自の整備時の画像データを用いた説明などの部分であるということです。

「会社が変わるためには、社員も変わることが大切」と、数年前から実践されている車検後のアフターコールも今では完全に定着しているそうです。自分が整備したお客様から直接声を聞ける、お客様から感謝される、そういう体験が喜びや自信につながっているそうです。

こうした施策もあいまって、リニューアルオープン後の新規顧客は月間平均15台にもものぼるとのこと。信頼される整備工場、地域シェアナンバーワンの整備工場へ、大きな目標に向かって日々の取組みを実践されています。



社長自ら制作を手掛ける
各種チラシ、整備メニュー



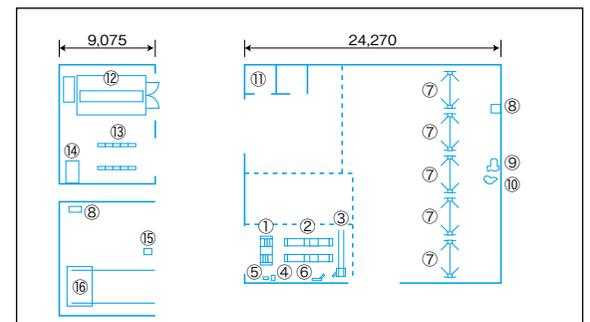
説明用ツールも
整然とレイアウト



商談・待合コーナーも広々



洗車会員、オイルキープ会員制度で
リピーターを拡大



- ①トリプルテスター
- ②ワークステージXリフト
- ③全自動ヘッドライトテスター
- ④HC/COテスター
- ⑤オパシメータ
- ⑥ネットワークキージー
- ⑦ゲートリフト
- ⑧温水洗浄機
- ⑨ホイールバランスサー
- ⑩タイヤチェンジャー
- ⑪コンプレッサー室
- ⑫塗装ブース
- ⑬ダンパープレート
- ⑭集塵装置
- ⑮マットクリーナー
- ⑯門型洗車機

SHOW ROOM

HT-309シリーズ ヘッドライトテスター (手動式/画像目視タイプ)



- カラーCCDカメラによる画像処理表示で、合否も色別判定で一目瞭然です。
- 斜めライン検出機能(PAT.P)が搭載されているので、エルボー点を容易に合わせることができます。
- 工具収納ボックス付で作業が効率良く行えます。

商品型式シリーズ	HT-309シリーズ
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
指示範囲・光度	走行0~120,000cd、すれ違い0~40,000cd
指示範囲・照射方向	上20、下35、左35、右35cm/10m
指示範囲(ライト取付高さ)	40~120cm



光学式ランプ映像ファインダー搭載

クロスラインレーザー(PAT.P)ランプの中心確認をサポート
◀照射されたクロスライン

小型インダクションヒーター



IHクッキングヒーターなどと同じ原理の電磁誘導加熱を利用し、プラスチックやガラスを加熱せずに、金属だけを加熱する事が可能な機器で钣金作業をはじめ、いろいろな整備作業に応用できます。(当機器はご使用にあたり、総務省通信局への設備登録が必要になります。)

型 式	電 源	最大出力	本体寸法
6650BJ	100V、50Hz、15A	1,500W、400Vrms 45-60KHz、60A	W235×D356× H207mm

<使用例>



- ボディパネルの絞り作業
- 錆びたボルト・ナットの緩め作業
- モール・ステッカー類の剥がし作業
- ウインドガラスの取外し作業

SHOW ROOM

KHW-2100B ナイスホットウォッシャー (温水洗浄機)



- 高効率ボイラー搭載で燃費アップ及び燃焼時のCO₂排出量が大幅に削減されました。(当社従来比23%ダウン)
- 貯湯量の多いボイラーで、寒冷地でも安定した高温水の供給ができます。
- ボイラー給水圧での加圧給湯が可能のため、多用途に活用できます。(オプション)

型 式	KHW-2100B
吐出温度	常温~80℃
吐出量	約2,000L/h(無負荷時)
吐出圧力	約8MPa
モーター	AC200V、三相、5.5kW
本体寸法	W1,216×D780×H1,185mm

ポートワッシャー (車両用下部洗浄装置)



PWU-800KR



PWU-950VSPKR

<PWU-800KR>

- 普通車の洗浄で3個の水圧回転ノズルにより、車両下部全面を強力に洗浄します。
- 洗浄ユニットに電気部品がないため、電気ケーブルが洗車場床面からなくなりました。従って漏電等による危険性がありません。

<PWU-950VSPKR>

- 斜め下方向からの2個の水圧回転ノズルにより、驚異の洗浄力を発揮します。(手洗い用ガンで2人の作業員が同時に車両下部を洗浄するのとはほぼ同じ)
- 洗浄ユニットは常に定位置に待機しており、自動洗浄スイッチをONにするとフロントバンパーまで走行して行き、そこから噴射を開始し一往復してフロントバンパーまで到着すると噴射が停止し、定位置まで格納されます。

型 式	対象車	対象車車輪内側最小寸法	車両最低地上高	洗浄時間	推奨温水発生機(オプション)	本体寸法(W×L×H)
PWU-800KR	普通車	床上的場合 850mm ピットの場合 850mm	床上的場合 100mm ピットの場合 90mm	最長6分	7MPa 1,300~2,100L/h×1台	洗浄ユニット 800×500×94mm コントロールボックス 490×460×1,015mm
PWU-950VSPKR	大型車両(~普通車)	床上的場合 800mm ピットの場合 830mm	床上的場合 170mm ピットの場合 100mm	低速30分 中速20分	7MPa 2,000L/h×2台 (又は5,000L/h×1台)	洗浄ユニット 774×966×153mm コントロールボックス 780×660×650mm



会場の国家会議中心は北京市の北部、オリンピックスタジアムも至近



2008年、北京オリンピックのメイン会場となった「鳥の巣」も間近



世界の800社が参加する大見本市に成長



各国のユーザー、バイヤーが最新機器に熱い視線を送る

急成長を続ける中国に、世界から多数の来場者が集まった



■展示会場、出展社数も昨年を上回る規模に
2009年に米国を抜いて世界最大の自動車市場となったお隣の国、中国。2010年1月に中国で販売された新車販売台数は166万4,200台に達し、前年同月比では24%も増加、通年では1,500万台に達すると見られ、驚くべきスピードで急成長を続けています。このような市場の成長にけん引されて、自動車アフターサービスの市場も急速な拡大を見せています。このたび

北京で開催された第53届全国自動車保検測診断設備(春季)展覧会(AUTO MAINTENANCE&REPAIR 2010)もこのような背景を受けて、3月18日から21日までの4日間にわたって、世界最大級の規模で開催されました。今年、オリンピックスタジアム(通称・鳥の巣)にほど近い、北京・国家会議中心を会場として、60,000㎡の展示場に昨年を上回る800社が各国から出展、さまざまな機器の展示を行いました。



展示商品の目玉、フラットキットを装備したタンデムリフトは注目の的



ハイプリーダー、ハイクラントチェンジャーなど中国市場にない商品を展示



バンザイブースも多数のお客様で連日盛況

■さらに充実、注目も高まるバンザイブース

バンザイブースは欧米の有名ブランドと地元中国国内での有名ブランドが軒を連ねるホール1に出展。昨年の2倍のスペースにリフト・各種チェンジャー類・車体修正装置・溶接機・エアーツール・ハンドツールなどを展示し、中国市場のユーザー、販売関係者へアピールしました。特に日本から輸送したリフトには高い関心が寄せられ、注目度の高さが実感されました。全体の展示会場は日本のオートサービスショーの4~5倍ほどもあり、とても1日で回りきれぬ規模ではありません。来場者数も昨年より10%増の約50,000人に上り、中国国内はもちろんのこと世界各国から様々なユーザーが来場されています。



NEXT 修正・計測装置にも高い関心が寄せられていました



各種エアーツールも好評

■世界各国の来場者で、会場内に高まる熱気

会場内の展示商品は、欧米をはじめとする高性能、高価格帯の商品から、安価な機器までさまざま。中国製品についても年々技術の進歩が感じられ、世界から高い関心が寄せられる存在となっています。世界各国からより安価な機器を求めて来場されるユーザーと、少しでも高品質な機器等を求める中国国内のユーザーとが入り混じり、展示会場はとてつもない熱気に包まれていました。この展示会場から、わずか1年の間に現在の中国がすさまじい勢いで成長していることが感じられました。



BANZAIブランドを担って活躍する、万岁汽车设备商贸(上海)有限公司のスタッフ

自動車の構造・作動が見える!

ハイブリッド自動車 自己学習用ソフト

eTOOLBOX Plus

イーツールボックス プラス

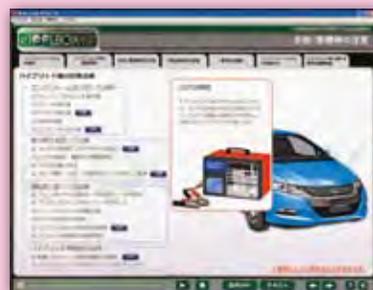
ハイブリッドシステムの解説から、「始動方法」「メンテナンスの注意点」さらにハイブリッド自動車の整備に必要な「電気の基礎知識」までをワンパッケージにまとめております。

3DCGを使ったイラストに加え、音声ガイダンスやテキスト表示を追加し、自己学習が行える機能を搭載しているので幅広いユーザーにお使い頂けます。

- 画面の下に「停止」「再生」「一時停止」やテキスト表示の切替えなどの操作機能を装備。自己学習として、講義用として活用範囲が広がります。



3DCGアニメーションでHV車を分かりやすく説明!!



日常点検のポイントを解説



ハイブリッド車ならではの、注意箇所も分かりやすく表示



電気の知識を基礎レベルから掲載

だから、理解が深まる!

自動車工学教育機関向け「自動車」構造教育用ソフト

eTOOLBOX

イーツールボックス

自動車工学教育機関の講師の方が、講義の際にプロジェクターに投影して使用して頂くことを主な目的としている教育用ソフトです。

エンジンやクラッチなど、自動車の構成部品の構造や作動を2D・3DCGアニメーションを用いて分かりやすく再現しています。

- 分かりやすく、見やすいボタンで簡単操作。
- 表示画面のサイズ変更や画面のスポット表示が可能。
- 再生画面を静止画像として保存が可能なので、資料の作成などに活用できます。



<シリーズラインナップ>

ガソリンエンジン編 / ディーゼルエンジン燃料装置編 / シャシオートマチック・トランスミッション編 / シャシ編 / 電装ボディ編 / 電装エンジン編

これからの自動車整備士養成に欠かせない新技術を掲載!「新機構編」

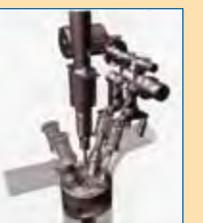
eTOOLBOXシリーズの中で応用編としてラインナップされている「eTOOLBOX新機構編」です。ハイブリッドシステムをはじめとする省燃費に関する最新技術の項目を掲載しています。

- 1級小型自動車整備士の教科書と、自動車整備新技術学科研修用の内容を参考に制作しております。
- 直噴エンジンでは、「成層燃焼と均質燃焼の作動」から「作動時の燃料の流れ」まで掲載。

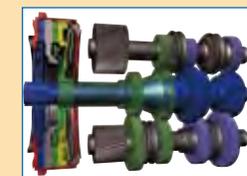


◀ 空気の流れも一目瞭然

直噴エンジン▶



◀ 複雑に切替るギアとクラッチの動きも確認



平成22年度定時総会を開催

…セレットクラブ…

セレット修正システムによるハイレベルな車体整備工場の集まりであるセレットクラブでは、さる4月4日、横浜市内において本年度の定時総会を開催、21年度の事業・収支報告、役員改選ならびに22年度の事業・収支計画などについて審議、決議を行いました。また総会後には(株)せいび広報社、代表取締役の瀬戸山順氏が講師として演壇に立ち、「自動車業界におけるエコカーの動向と整備事業者求められる対応」と題して、ハイブリッド車をはじめエコカーへのサービス体制の必要性と対応策について述べられました。セレットクラブでは22年度、ハイブリッド車、アライメントトレーニングをはじめとする実務者研修のほか、各種情報交換を幅広く展開していく予定です。

会長・金城有助氏より挨拶が述べられた



エコカー対策の必要性を強調する講師・瀬戸山順氏



第33回定時総会・第97回研究会を開催

…MSC経営戦略会議…

全国の有力整備事業経営者の集団、MSC経営戦略会議では、さる6月18～19日の2日間にわたって、東京・港区のバンザイ芝ビルの会議室において第33回定時総会ならびに第97回研究会を開催しました。総会後の講演では、(株)エフアンドエムの取締役、原田博実氏により「銀行のホンネ教えます! Part1～売上を変えずに会社にお金を残す方法～」と題して講演が行われました。またバンザイからは、故障診断データの管理・提案・検索により診断ビジネスの有料化と整備作業の効率化を実現する「エコキャンシステム」のプレゼンテーションが行われました。



新年度への抱負を語る議長・若杉利男氏

第17回保険拡張販売の成果に対し表彰が行われた



整備ビジネス繁栄への要諦を説く原田博実氏

ハイブリッド終了証
ハイブリッド車対応の技術力をお客様にアピール



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の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。

代表取締役社長	関 谷 徹
取締役副社長(管理本部長)	中 村 正 人
専務取締役(営業本部長)	山 口 猛
取締役(営業本部長)	藤 下 努
取締役(営業本部長)	高 山 正 敏
取締役(経営企画管理室長)	高 野 茂
取締役(東京支店長)	浅 沼 芳 政
常勤監査役	吉 田 勝 男
監査役	原 田 進 安
監査役	及 川 恒 夫

整備機器を安全にお使い頂くために 小冊子「安全の手引き」を作成

整備機器も日常的に使用していると慣れが生じ、危険な行為によって思わぬ事故にもつながりかねません。バンザイでは整備機器をご使用いただく上で、事故につながりやすい取扱い上の主な注意点を分かりやすく説明した小冊子「安全の手引き」を作成し、広くお客様に安全啓蒙運動を展開しています。



編集後記



今年3月に開催された黄砂の舞う北京での展示会。バンザイとして主力商品の埋設式リフトを日本から輸入し展示しました。予想を超える反響に少し戸惑いもありましたが、安いものにあふれている中国でも、品質のよ

い商品を市場は求めているのだと、実感できました。また、埋設シリンダー式リフトは世界に誇れる商品だということも、再認識出来た展示会でもありました。

＜浅野＞