

BANZAI NEWS

2011
Winter
277

特集

BANZAI NEWS

感動品質 3rd Stage
感動ソリューション
最新技術で実現する エコロジー&エコノミー

お客様の満足を感動に!
「感動品質」の原点を再確認しよう





朝霧の旭岳 北海道上川郡東川町

北海道の中央にそびえる2km級の峰々、大雪山連峰の最高峰、旭岳。2,291mの峰をシルエットのように浮かび上がらせて昇る朝日は、雪に被われた麓の原野を金色に輝かせています。北海道の厳しい自然が、美しい四季の姿を見せてくれる東川町は「写真の町」として、多くの愛好家たちを惹きつけています。

★歳時記

- 1月 1日 元旦
- 7日 七草
- 10日 成人の日
- 2月 3日 節分
- 4日 立春
- 11日 建国記念の日
- 3月 3日 ひな祭り
- 18日 彼岸入り
- 21日 春分の日



●目次

- ★新年のごあいさつ..... ①
- ★特集【感動ソリューション 最新技術で実現する エコロジー&エコノミー】... ②
お客様の満足を感動に！
「感動品質」の原点を再確認しよう
- ★モデルショップ訪問①【株式会社ホンダカーズ栃木 インターパーク店】... ⑥
北関東最大級のショッピングエリアに
新たに誕生した、販売・サービスの新拠点
- ★モデルショップ訪問②【滋賀日野自動車株式会社 長浜営業所】... ⑧
滋賀県湖北エリアに新拠点完成！
より高品質・迅速な大型車サービスの提供へ
- ★ショールーム..... ⑩
- ★トピックス＜海外情報＞..... ⑫
ドイツ・フランクフルト発
アウトメカニカ2010に見る、最新サービス機器の潮流
- ★EPOCH..... ⑭
- ★ロータリー..... ⑯
- ★BANZAIガイド..... ⑰

あけましておめでとうございます

皆様にはお健やかに新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。
さて世界が21世紀へと新たな一歩を進めて以来、早くも10年を経過し、本年は2011年という新たな区切りを迎えることとなりました。この10年間、世界においてはさまざまな変化の波が、めまぐるしいスピードで押し寄せました。環境・資源問題はさらに切実なテーマとなり、また100年に一度といわれる金融危機と経済不況が世界的に拡大し、いまだに不況脱出への手がかりを模索している状況にあります。また一方で中国、インドをはじめとするアジア諸国が大きな経済成長を続けており、世界経済の構図を変えつつあります。

自動車関連業界におきましても、こうした変化の影響がさまざまな形で現れていることもご高承の通りでございます。昨年は政府の政策支援もありハイブリッド車をはじめとするエコカーブームの年となりました。年後半で補助施策は終了しましたが、ハイブリッド車、電気自動車へのシフトは今後いっそう進むものと思われ、一説によりますと今後の10年間で世界では1,300万台の市場規模に拡大するとみられています。

「変化はチャンス」といわれますように、このような急速な変化は新しいニーズと市場を生み出します。車両技術の革新はアフターサービスにも新たな技術を要求し、さらにサービス機器やサービス商品にも変化が求められてまいります。バンザイではかねてより、このような時代に対応するサービス機器のご提供のみならず、的確な診断に基づきお客様に分りやすく情報を提供し、ご納得をいただく「診断・提案サービス」、ならびにお客様に信頼いただけるサービスの可視化、すなわち「見えるサービス」のご提案など、皆様の自動車サービスにお役立ていただける各種ご支援を展開しております。

本年は4年ぶりとなりますオートサービスショーの開催も予定されております。バンザイは皆様のご期待に一層お応えできますよう、さまざまなシーンでハード、ソフト両面でのサポートのご提供、ならびに情報発信をしてまいります。

なにとぞ本年も倍旧のご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げますとともに、末筆ではございますが皆様のご健勝をお祈り申し上げます。



株式会社 バンザイ
代表取締役社長 関谷 徹

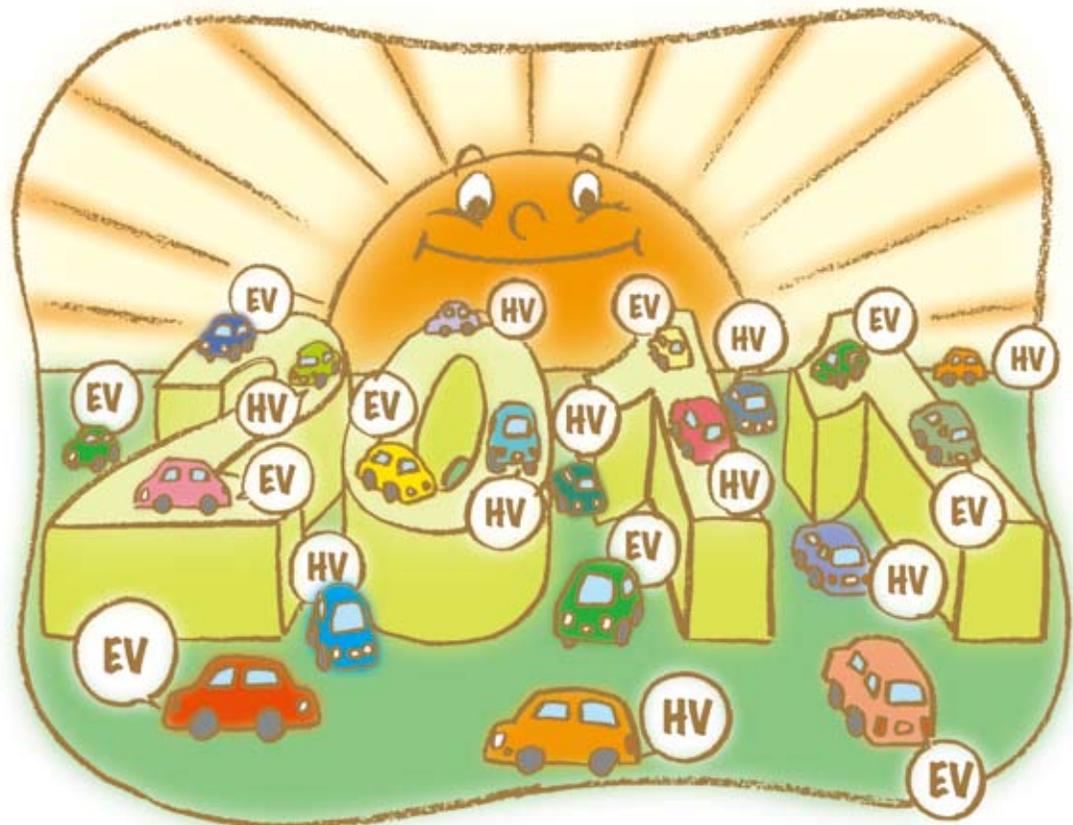
2011年新春



感動ソリューション

最新技術で実現する エコロジー&エコノミー

PART 1



お客様の満足を感動に! 「感動品質」の原点を再確認しよう

21世紀がスタートしてから最初の10年を経過し、時代はまた新たなステップを迎えようとしています。この10年、世界では環境・資源問題が一層クローズアップされ、また中国、インドをはじめとするアジア勢力の台頭など経済面でも新たな構図が描き出されました。

わが国の自動車市場も新たな局面を迎えています。ひとつには少子高齢化社会を反映した車需要の伸び率の低下、またひとつにはHV・EVなど新エネルギー車両の登場など、新技術への対応も新たな課題となっています。さて、次の10年、新しい時代を開くステップとなる年へ、新たな取組みを実践してみませんか？

環境問題と世界経済の構図に大きな変化が

冒頭にあげたように、時代を10年のくくりで見るとすれば、1990年代は経済の停滞が続いたいわゆる「失われた10年」でした。2000年代はネット化社会や、グローバル化の進展を背景とした世界同時不況などに象徴された10年といえるでしょう。

その反面、中国やインドなどアジア諸国が消費市場としてのみならず、工業製品の生産国としても飛躍的な成長を遂げ、世界経済に大きな位置を占めるまでになっています。とりわけ中国は円高、株安に苦しむ日本をGDPで追い抜き、世界第二位に躍進するのも目前といわれています。

一方、環境・資源問題はさらに新たな局面を迎え、温暖化ガス排出抑制を柱とする様々な対策が打ち出されています。自動車ももちろん例外ではありません。ハイブリッド車(HV)や電気自動車(EV)が一般ユーザーにも入手できる市販車として実用化され、すでに新車販売を牽引するほどの地位を占めるまでになっています。

原点は、まず「顧客ありき」の経営戦略

さて、目を国内の自動車サービス市場へと向けてみましょう。ここ数年来に渡る保有台数の減少傾向や冒頭にも述べたような将来的な人口動態を見ると、総合的にみて今後の市場が急速に回復することは考えにくいでしょう。限られた市場において自社のシェアを確保し経営の安定を図るためには、分母となる顧客に目を向けることが不可欠です。

「企業が利益を上げていく方法は2つしかない」とよく言われます。いうまでもなく、それは売上アップとコストダウンですね。コストダウンは売上あってのことですから、問題は

売上アップがまず先ということになります。売上高は在庫台数×台当り売上という式で表わされます。台あたりの売上アップにしても在庫があって始めて成り立つわけですから、まず在庫がなければ始まりません。在庫台数は顧客数がベースになります。そう考えてみるとすべての始まりは、まず顧客ありき、ということになるのではないのでしょうか。

ひと口に「顧客」、あるいは「お客様」といっても、お店との親密度はまちまちで、オイル交換から保険、車検まで、というお客様から、車検だけは来てくれるけれど普段のメンテナンスはガソリンスタンドや用品ショップで、というお客様もいます。3年前に一度在庫したきりだけ顧客リストから除外できない、というお客様もいるでしょう。

「たまに来るお客様」が大切な理由

「見込み客」「新規客」「得意客」「臍尻(ひいき)客」など、お客様とお店との親密度はさまざまです。ロイヤルティ(忠実度)などという言い方をすることもあります。

ある飲食店の経営者が言っていました、「ひいき客ばかりの店はいずれツブれちゃうんだ



よ」と。客席数20の店で、毎日常連さんばかりで店がいっぱいだとしたら、そのお店のお客様は20人しかいないわけで、いっけん繁盛店のように見えてこれほど不安定な経営はないでしょう。1週間に1回来るお客様、2週間に1回のお客様、さらには1か月に1回しか来ないお客様、そういうお客様が大勢いてこそ安定した経営が出来る、というわけです。

サービス工場のお客様は、どんなにひいきのお客様でも毎日来てくれるわけではありませんね。さきほどの飲食店のような場合なら、1週間に一度のお客様が2～3週間も来店されなければ、「この頃ご無沙汰だな」と気になるわけですが、来店スパンの長いサービス業ではそういう「気付き」がしばしば後手に回ることになります。

他店で車検を受けたのか、新車に代替えたのか、たまたま今回は入庫されなかったけれど、それだけで顧客リストから削除するわけにもいかないし、などといつの間にかそういうお客様がリストのなかで分厚い枚数になっている、などということはありませんか。それだけに、次回も来てくれるかどうか、来店後も



フォローが欠かせないわけです。

たった一度の満足が、その次につながる

定期点検のときも、車検のときも、DMを出して、電話をかけて、ようやく入庫してくれる、という段取りが必要です。普通に固定客と呼んでいるお客様でさえ、それだけの手間ひまをかけてようやく入庫という運びになるわけです。その代わり、何かの時にはいちばん最初にそのサービス工場を思い出してくれる、また時にはお客様を紹介していただけるというお客様がいるのもサービス工場の強みです。自分の友達、知人を紹介してくれるお客様、これが本当のひいき客ですね。年に1回、2年に1回のお客様でも決して粗略にはできないわけです。たった1回の満足が2回目の入庫につながり、さらにお客様の紹介につながるということを考えれば、「一期一会」ではありませんが、そのときそのときでベストの対応をしておかなければならないということでしょう。

米国の顧客ロイヤルティ研究の第一人者であるフレデリック・ライクヘルドは、著書の「顧客ロイヤルティを知る『究極の質問』」の中で、顧客の満足度を調査するアンケートにはたくさんの質問項目は必要ない、と述べています。たった一つの質問でその顧客の満足度が正確に分かるというのです。その質問とは「この製品・サービスを友人や同僚に薦める可能性はどのくらいありますか？」ということなのだそうです。お客様にとって大切な友人、知人を紹介するからには、自分の信用にも関わることだし、紹介先のお店で失礼があればお客様の友人関係にひびが入ることだってありえるわけです。紹介するお客様にとっても、紹介されるお店にとっても「紹介」という行為は、いわば真剣

勝負なのだといえます。

「苦情を言いやすくする」アンケートの秘訣

先日12ヶ月点検を受けたAさん、2週間ほどしてお店からアンケートはがきが郵送されてきました。往復はがきで、顧客満足度調査のためなのでしょう、返信のほうにいろいろと質問項目が記載されています。5つほどの項目について、よい、普通、悪い、の回答に丸印をつけるようになっています。一番下には「お気づきのことがあればお書きください」として空欄が設けられています。それらの質問項目自体はよくある一般的な調査項目ばかりで特に変わったことはないのですが、Aさんがちょっと気になった、と言われるのはその返信用はがきの表に記載された宛先なのです。その宛先はAさんが車検を受けたその営業所で、営業所名に続いて担当者名前のゴム印が押してあったそうです。Aさんが言うには「直接担当者に送り返すアンケートなんて意味ないんじゃない」というのです。「文句があれば直接言うし、「いつも丁寧な対応が気持ちいいです」なんて本人に書くのも白々しいよね」と言われるのも一理あります



ね。このようなアンケートなら、「よい」と「ふつう」などのおざなりな回答ばかりが返ってくるのではないのでしょうか。

顧客満足度はたんに調査することが目的ではないはず。なぜなら、顧客満足度アップの秘訣はクレームへの真摯な対応と改善にあるからです。クレームほどではないけれど、ちょっと直接は言いにくいようなことも書けるようにする工夫が大切でしょう。

整備の仕上がり具合、出来栄えの不具合、不満など本当にお客様が困るような問題ならクレームとしてはっきりと表れてきますから、むしろ把握しやすいともいえます。お客様にとってクレームほどではないけれど「ちょっと気になりました」というくらいの事柄であれば直接は言いにくいものです。そういうことこそ本社の管理部門が相手ならば言いやすいということでしょう。そしてそういう要望にこそ改善点があるのではないのでしょうか。

業態変化から生まれる新たなニーズ

あるサービス工場の経営者から伺いました。最近の入庫車のなかに、エア圧の低いケースが目立つというのです。これはセルフのガソリンスタンドが増えたことが一因ではないか、というのです。フルサービスのスタンドが主流だった頃は、給油のたびにオープンボンネットされていたことが、こまめなメンテナンスに役立っていたのでしょうか。そういう周辺の業態変化もサービス業にとってはビジネスチャンスと言えるのではないのでしょうか。お客様の安全・快適なカーライフサポーターとして、もう一工夫、環境変化を前向きに、積極的にとらえてみたいものです。

北関東最大級のショッピングエリアに 新たに誕生した、販売・サービスの新拠点

(株)ホンダカーズ栃木ではこのたび、ショッピングモールやホームセンター、家電量販店などの大型店舗が出店する「インターパーク宇都宮南」に同社の5番目の新拠点「インターパーク店」を開業しました。大型流通団地という好適な立地と新コンセプトの店舗・工場で、お客様にアピールできる販売・サービス体制を実現されています。



インターパーク店の外観、アクセスも抜群の好立地



広々とした店舗入口、奥にサービス工場を併設



駐車場から見たサービス工場外観

「ワンストップ型」のサービスを提案

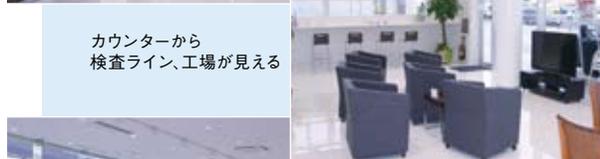
「インターパーク宇都宮南」は北関東自動車道の宇都宮上三川IC、新4号バイパスに隣接、全体で137ヘクタールという規模、1万台を超える収容スペースをもつ大型流通団地として、ショッピング、レジャーの人気スポットとなっています。

このたびオープンした「インターパーク店」は従来、手狭で立地面でも難のあった川田店、新4号店を統合、お客様にもより来店しやすく、また販売・サービスの両面でスケールアップして開設されたものです。

「これまではお電話でご案内してわざわざご来店いただいていたお客様に、ショッピングのついでにお車を見ていただき、サービスを受けていただく『ワンストップ型』のご提案が可能になりました」と、同社の小川三郎代表取締役社長。車検や点検の間にショッピング、あるいは映画を楽しむなど、新しいスタイルの販売・サービスを実現されています。



サービスフロントと商談コーナー



カウンターから検査ライン、工場が見える



タイル貼りのショールーム、向いにはショッピングモールが並ぶ



本社 サービス課長 向井 晴味氏



店長 熊久保 波夫氏



工場長 北條 博文氏

「わざわざ」から「ついでに」のご来店を促進

新工場はサービスストール12ストールに検査ラインと屋内洗車場を併設し全14ストール。Zイーグルリフト、ワークステージX、タンデムリフトなどの省力・効率化機器をはじめピアヒーター、スポットエアコン、排気ガスダクトなど環境面でもきめ細かい設備を導入されています。ショールームの一角の待合コーナーは検査ラインに接し、サービス工場の様子が見えるオープンなレイアウトを採用。お客様から「見られていることによって現場のスタッフにも今までと違う動きが出てきた」(小川社長)といわれます。まさしくこれも新店舗のイメージアップ効果といえるでしょう。オープン以来、「新店舗の環境・特性を生かした、この店独自のやり方を考えています」と、サービスに取り組まれている北條博文工場長。「わざわざ来店」から「ついでに来店」へと店舗の特性を活かした来店誘致を図ること、お待ちいただく間に完了する短時間車検の本格的な導入に向けて取り組まれています。



一般整備、車検まで全14ストールと余裕のキャパシティ



工場奥側の7ストール、Zイーグルリフトなど6基を設置



工場前側の7ストールにはワークステージXなど6基を設置



ワークステージX、中央にアッパーライトを埋設



検査ラインは待合コーナー、喫煙ルームからも見える

ピアヒーター、エアコン、排気ファンなど環境設備も充実



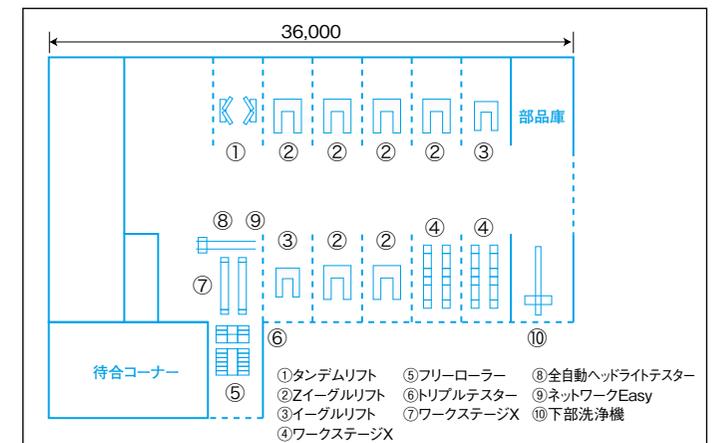
ネットワークEasy、フリーローラーを設備した検査ライン



洗車場には下部洗浄機を設備

サービスの新時代へ大きな転換を模索

「これからの10年、自動車業界は大きく変わります」と小川社長。PHVやEVへと目を向ければ、将来はスーパーやコンビニもライバルとなる時代になるかもしれません。そのような時代にも対応できる独自の技術や診断設備が重要になってくるとのこと。「車だけでなく、サービスも売る時代です」と話されるのは、向井晴味サービス課長。そのため、「お客様にサービスの必要性を判断していただくための、情報提供を的確に行う」ことがこれからのサービスの課題とのことです。その意味でも新店舗での新しいサービスのあり方に大きな期待がかけられています。



滋賀県湖北エリアに新拠点完成！ より高品質・迅速な大型車サービスの提供へ

滋賀日野自動車(株)では昨年10月、従来の栗東、彦根の2拠点に加え、県内3番目の拠点として長浜営業所を新設しました。大型車サービスにも高度な確実性、迅速性が求められる現在、充実した効率化・省力化機器とともに快適な作業環境のもとで、より顧客満足の上昇に貢献できるサービス体制を実現されています。



長浜営業所 所長
村林 喜裕氏



北陸道と2つの国道に至近の好適な立地



明るく清潔なフロントにお客様休憩室も完備



敷地約1,500坪、
はるかに伊吹山を望む新工場

確実・迅速な整備を
実現した車検整備ストール



移動式工具箱、給油リールなど
万全の効率化設備



各ストールに2基、計4基の集塵装置を導入



照明も明るく、暖房も完備
快適な作業環境

近畿、北陸、中部をつなぐ物流の要衝に

長浜市は滋賀県北部に位置し、大津、米原と福井方面を結ぶ国道8号線(長浜バイパス)や、岐阜県方面から湖北へとつながる国道365号線、北陸道などが集束し、近畿と中部の要衝にあたる地域です。

このたび完成した同社の長浜営業所はこれら幹線道路および北陸道の長浜ICに至近の好立地で、従来から要望の高かった長浜市から湖北地域のユーザーに、より利便性の高い高品質でスピーディなサービスを提供することが狙いです。「これまでは彦根営業所まで時間をかけて来店されていた木之本などのお客様にも、便利に利用していただけるようになりました」と東村吉彦取締役。よりお客様の近くへ、より高品質なサービスを、という拠点戦略といえるでしょう。

顧客満足につながるサービス環境を実現

滋賀、岐阜県境にそびえる伊吹山を望む新サービス工場は、車検整備2ストール、一般整備3ストールの計5ストールに検査ラインと洗車ストールが併設され、軽自動車から大型車、観光バスまでのあらゆる車種を対象として、軽整備から重整備までのあらゆるサービスに対応する最新設備を導入されています。

車検整備には大型車用二柱リフト2基を導入、ホイールドーリー、移動式工具箱などの周辺設備および下回り塗装の集塵システムを備えています。また一般整備ストールにはフロアリフト1基、テストリフト2基を導入。洗車場には自動下部洗浄機と補助洗車用のリフトを設備、洗車作業の省力化を実現されています。

「とくにフロアリフトはオイル交換からミッションを降ろすような重整備まで、非常に便利に活用しています」と村林喜裕所長。また環境面でも、暖房設備により冬季も快適な作業環境を実現されています。「ESなくしてCSなしといわれますが、新しいサービス環境のもと、二つの満足の両立を目指しています」と東村取締役。



テストリフト2基を導入した
一般整備ストール



オイル交換から重整備まで対応



移動式オイルバケットを装備

フロアリフトは多様な車種、整備に活躍

確実・迅速、さらに重要な なるサービスの役割

「現在では10年、100万キロを超える車両も珍しくありません」と村林所長。とくに昨今の経済情勢の中で、輸送業をはじめとする大型車ユーザーでは車両の稼働率の向上が必須の要件となっています。したがって安全確実な整備はもちろん、これまで以上に作業の迅速性が求められています。今では「大型車の車検も乗用車と変わらないほどの迅速さが求められます」と(村林所長)とのことで、安全運行をサポートするサービスの役割はますます重要になっているといえるでしょう。

大型車サービスにおいてはホイールナットのトルク確認、さらに新規規格ネジへの対応など、さまざまな技術対応とともに、より顧客の満足度向上につながるサービスの実現が期待されています。



検査ライン、洗車場の外観



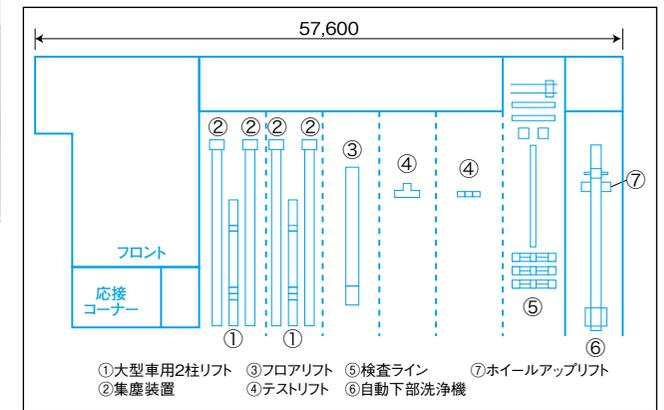
検査ラインには
ネットワークシステムを導入



下部洗浄機と
リフトを備えた
洗車場



自動部品洗浄台
「ランドリー」も完備



SHOW ROOM

プローブ・イン(UV対応ビデオスコープ)

見たいけど見えない 見えそうで見えない **そんな時に使える** **自動車整備業界の胃カメラ**



- プローブ・インはエンジン周りやトランスミッションなど、手の届かない場所や暗くて確認しづらい場所を、LEDライトを点灯させてリアルタイムで表示することができるビデオスコープです。
- お客様に劣化した部品をビデオケーブルを使い、モニター映像で見せることができ、整備の「見える化」の実現が可能です。
- プラグの穴からエンジン内部のスラッジやカーボンを確認することができ、エンジンフラッシングを提案するビジネスに役立ちます。
- 表示画素数が30万画素と鮮明に映し出します。
- UV対応ケーブル(オプション)でエアコンガス漏れの検査もできます。(エアコンに蛍光剤を入れることにより、エアコンのガス漏れ部分をUVライトで発色させることが可能。)



LEDライト搭載で暗い所でも見えます



付属のビデオケーブルで映像出力が可能



作業中にボルトを落とした場合などプローブ・インで確認しながら容易に回収OK



本体内容

- ① キャリアケース
- ② プローブ・イン本体
- ③ シンライタ電源アダプター
- ④ ビデオケーブル
- ⑤ エクステンションケーブル
- ⑥ LEDスコープケーブル
- ⑦ カメラ用アダプター
- ⑧ 取扱説明書CD-ROM
- ⑨ 100V電源アダプター

型 式	PRO-IN
-----	--------

パレット式ホイールドローリー



- ホイールドローリー重量108kg→78kg、パレット重量12kg→9.5kgと軽量化され、より使い易くなりました。
- リフトアームが床面まで下がる事により、床面でタイヤの受け降ろしができます。
- パレットの高さが低くなり、収納性(積重ね収納)が向上しました。

型 式	WD-6000PH-N
最大使用荷重	ホイールドローリー、パレット共 400kg
適応タイヤ径	φ750~1,100mm
ホイールドローリー揚程	450mm
ホイールドローリーリフトアーム	アーム傾斜角 ±3° (上下) アーム径×長さ φ60×620mm

SHOW ROOM

ハンディーエアールール/タフティエアールール



空間利用を提案するエアールール
扱いやすさと耐久性を一新して新登場!

- 一次側エア接続にチューブコネクターを採用。工具を使わずに一次側ホースの取り外しができ、メンテナンスが向上しました。
- ホースの摩擦からリールカバーの摩擦を防ぐガードプレートを追加。ホースの出し入れで生じるカバーとの摩擦はリールの機能を低下させ故障の原因となります。あらゆる作業環境においていつまでも長くお使い頂くためにガードプレートを新採用しました。
- 本体を分解せずにホース交換できるようジョイント金具を採用。ホースを交換する場合、ホースを引き出し、根元のジョイント金具部からホースを取り外せるので今までのような分解修理を施す必要がありません。



品 名	型 式	一次側ホース接続口	二次側ホース(内径×長さ)	本体寸法	質 量
ハンディー エアールール	HAP-210J	1/4	6.4mm×10m	330×300×111mm	3.1kg
	HAP-310J	3/8	8mm×10m		3.5kg
タフティ エアールール	HAP-210JT	1/4	6.4mm×10m		3.1kg
	HAP-310JT	3/8	8mm×10m		3.5kg

ホカッテ(遠赤外線電気ヒーター)



- 空調の効きにくい工場、オフィスにはスポット暖房が効果的です。ホカッテは身体の芯から暖める遠赤外線電気ヒーターでクリーン&省エネ、快適な暖かさを実現します。
- 一般的な電気ヒーターの表面温度は約750℃、ホカッテは放射効率の良い300℃ですから火災の危険性を極めて低くしてあります。またガード温度の低温化(50~90℃)も図っています。

型 式	電 源	消費電力	本体寸法(W×D×H)	質 量
WPS-30	200V 三相	1.5~3.0kW	650×550×1,110mm	25.6kg
WPS-30S	200V 単相			



フランクフルトは欧州の経済・金融の中心的都市



欧州最大級のターミナル、フランクフルト中央駅の重厚なたたずまい



会場のメッセフランクフルト、アウトメカニカは11棟で展示を行った

オートサービス機器、カーアクセサリの世界最大級の見本市「アウトメカニカ2010」が9月14日から19日までの6日間、ドイツ・フランクフルトの「メッセフランクフルト」で開催されました。バンザイも世界のサービス機器の動向を探るべく見学者を派遣、そのレポートから世界の最新サービス機器の一端をご紹介します。

■出展メーカー急増！ 中国、トルコの台頭

隔年で開催されるアウトメカニカですが、会場となるメッセフランクフルトは世界有数の規模で知られ、第21回を数える今回のショーは11の展示棟に世界76か国から4,486社が出展、特に中国、トルコからの出展が急増していることが特筆されます。

主要機器では特に目新しい機構は少なく、安全、環境についての改良が目立っていました。しかし車両の構造・法規の変更などについてはいち早く対応している様子うかがえ、整備環境や考えかたの違いはあるものの、技術力の確かさが感じ取れました。



<リフト>

防錆や軽量化、美観等の観点からアルミ素材が多用されていることが目を引きました。特にツイーンエスタイプの大型用リフトのキャタピラー部にアルミが採用されているものもあります。安全機構は必須事項となっており、メカロック、回り止め、下降時の一旦停止などの機構があらゆるリフトに採用されています。埋設シリンダーリフトではテラスリフトタイプの、ユニットごと埋設するタイプが多くなりました。シリンダーは外筒に覆われ、左右が連結されているため、シリンダーに傷がつくこともなく、左右同調及び回り止めに効果を発揮しています。またシリンダー内の作動油を水に代えたアクアリフトも環境性能をアピールしていました。そのほか大型、小型リフトともにタイヤでリフトアップする機種が多数展示されていました。



<車体修正装置>

大型車、小型車向けの各種機器を展示、とくに目新しい機種はないものの、来場者も多くニーズの高さがうかがえます。



<アライメントテスター>



<エアコン関連機器>

EU圏では2011年から新ガスに移行するため、各社新製品を展示していました。R-1234yfは微燃性ガスのため本体側面にサーキュレーターを装備したものがありません。



<ローラーテスター>

制動力と速度計誤差の測定を一本のローラーで行うテスターは見られず、大半がブレーキテスターの展示となっています。ローラー表面は溝、エポキシ、突起の3タイプが主流で、特にエポキシタイプが多く採用されています。



<OBD関連商品>

各社からスキャンツールが販売されており、整備の上でOBDコネクタからの情報通信は必要不可欠となっています。関連商品として、エラーコード呼び出しのほか、走行時の情報が収集できるアダプターなども展示されていました。



<洗車・洗浄装置>

一般的な洗車機、門型洗車機などの展示とともに、洗剤を使用しないタイヤ洗浄機が出展されていました。水とビーズを噴射して、4〜8本を自動で洗浄でき、タイヤ履き替え時の洗浄に最適です。

整備機器を安全に

使用いたしましょう



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は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を作成しております。今回、その小冊子の内容の一部を抜粋してご紹介いたします。



リフト共通の安全使用

<p>最大能力以上の車を上げない</p> <p>リフトに過度な負担が掛かり、安全性が損なわれる恐れがあります</p>	<p>極端な偏荷重での使用禁止</p> <p>昇降中や作業中の振動等でバランスが崩れ、車が落下し、重大な事故につながる危険があります</p>	<p>リフトアップした車を大きく揺らさない</p> <p>アタッチメントが外れ、車が落下し、重大な事故につながる危険があります</p>	<p>アタッチメントはリフトポイントに確実にセットすること</p> <p>振動でアタッチメントが外れ、車が落下し、重大な事故につながる危険があります。必ず自動車メーカーが指定するリフトポイントにセットしてください</p>
<p>リフト操作中は絶対に車の下に入らない 操作する時は、声掛け・応答確認すること</p> <p>車の下敷きになり、重大な事故につながる危険があります</p>	<p>車が落下しそうときは、支えないで逃げる</p> <p>車の下敷きになり、重大な事故につながる危険があります</p>	<p>純正アタッチメント以外の使用禁止</p> <p>昇降中や作業中の振動で代用品が外れ、車が落下し、重大な事故につながる危険があります</p>	<p>傷んだアタッチメントの使用禁止</p> <p>使用中に破損しアタッチメントが外れ、車が落下し、重大な事故につながる危険があります。アタッチメントは消耗品です。定期的に変換してください</p>

ガレージジャッキの安全使用

機種によっては該当しない項目もあります。

<p>傾斜地や軟弱な場所で使用しない</p> <p>ジャッキが傾き受金から外れて車が落下し、重大な事故につながる危険があります</p>	<p>車のサイドブレーキやタイヤストッパーを掛けて使用しない</p> <p>昇降中や作業中に受金が外れ、車が落下し、重大な事故につながる危険があります</p>
--	--

タイヤチェンジャーの安全使用

機種によっては該当しない項目もあります。

<p>安全ゴーグルを使うこと</p> <p>異物が目に入り、重傷を負う危険があります</p>	<p>ホイールを外側からクランプしたままエアを充填しない</p> <p>クランプが外れなくなり、無理するとタイヤが飛び跳ね、重傷を負う危険があります</p>
<p>ジャッキアップ状態で作業をしない</p> <p>車が落下し、重大な事故につながる危険があります</p>	<p>エアの入れすぎに注意すること</p> <p>バーストにより、重傷を負う危険があります</p>

温水洗車機の安全使用

機種によっては該当しない項目もあります。

<p>指定燃料以外は使用しない</p> <p>火災発生のおそれがあります。給油の際は運転を停止してください</p>	<p>温水洗車機の周辺に燃えやすいものを置かない</p> <p>火災発生のおそれがあります</p>
<p>素足のままで洗車作業をしない</p> <p>漏電時に感電の危険があります</p>	<p>洗浄ガンの反動に注意すること</p> <p>ガンは両手でしっかり持つこと。ガンが飛ばされ、重傷を負う危険があります</p>

MSC経営戦略会議 第98回研究会開催

MSC経営戦略会議ではさる11月4～5日の二日間にわたって鳥取県米子市で第98回研究会を開催しました。
今回の研究会では、前回から引き続き講師に(株)エフアンドエムの原田博実氏を招き「売上を変えずに会社にお金を残す方法～銀行のホンネ教えます Part2～」と題して講演を行いました。Part2の講演ではグループディスカッションを交えて、銀行が重視する事項と経営の指針を、整備工場の実態を踏まえて解説する内容でした。またショップ見学には(有)森脇自動車の新工場を訪問。HV、EVへのサービス対応と、エコキャンシステムの活用による診断サービスにより入庫促進と新規顧客の拡大を実現されている、同社の前向きなサービス戦略に参加者たちの注目が集められていました。



時代の変化に対応する経営を、と述べるMSC経営戦略会議議長、若杉利男氏



自社のサービス戦略を語る、(有)森脇自動車社長、森脇尊昭氏



同社では「エコキャンシステム」の導入により診断サービスを展開

感動夢工場 第19回研究会開催

感動夢工場ではさる10月19～20日の二日間、熊本県熊本市において第19回研究会を開催しました。今回の研究会では講師に(株)ティオの山本覚氏を招き「整備工場の売上解体新書～売上6要素からの売上アップ改善策～」と題して講演が行われたほか、ファーレン熊本(株)セーフティ事業部および(有)九州自動車車検センター「カードラド」を見学、二日間にわたって会員各社による熱心な研究活動が展開されました。



開会にあたり挨拶を述べる感動夢工場会長、高間尊逸氏



説得力ある論旨を展開、講師の山本覚氏



整備工場併設のセルフガソリンスタンド「セーフティ」を見学

MSC研究会・感動夢工場 共催 ハイブリッドカーセミナー

ハイブリッドカーへのサービス対応が迫られている中、MSC研究会・感動夢工場の共催によるハイブリッドカーセミナーが11月11日～12日の2日間、(株)あいおいニッセイ同和自動車研究所の東富士センターで開催されました。通算第11回目となる今回の研究会では、ハイブリッドカーのシステムの概要、試乗走行テスト、レスキューポイント、メンテナンスポイントなどに加えて、事故車の緊急対応、車検受験手順まで、同研究所主席研究員、小島一郎氏による実践的な研修が行われました。



ハイブリッドカーのサービスの特徴を習得



プリウスを教材に実習が行われた

MSC研究会・感動夢工場 共催 スキャンツール総合診断 技術研修会開催

自動車の高度な電子化に対応するスキャンツール総合診断・技術研修会が、MSC研究会・感動夢工場の共催により11月29日～30日の二日間、名古屋市内で開催されました。この研修会は講師に村上秀敏氏を招き「基礎Step2コース」として基本的なトラブルシューティングの考え方、症状別故障診断の実習までが含まれ、二日間にわたり内容の濃い研修が行われました。



実車による診断の実習

基本からトラブルシューティングまでを習得

BANZAI GUIDE

新商品・新ビジネス内覧会 全国で、好評のうちに閉幕

全国の会場で開催いたしました「2010 新商品・新ビジネス内覧会」は、お陰をもちまして好評のうちに閉幕いたしました。今回は、11～12月にかけて開催されました、大阪支店・四国各会場、名古屋支店・北陸会場、福岡会場での展示、セミナーの様子をご紹介します。

ご来場
ありがとうございました

松山・高松・愛媛・徳島・高知会場

※写真は高松会場



4トントラックの荷台を利用した移動展示場



診断ビジネスの有料化セミナーは各会場で大評判



各種診断機器に真剣なまなざしが注がれる



スキャンツールを活用するエコキャンシステムをご提案

福岡会場 「低圧電気特別教育」セミナー



オートリード(株)中尾講師による中身の濃い教育内容



プリウスを使用し、実習も含めたカリキュラム



バンザイよりハイブリッド車整備のご提案



ハイブリッド車整備に必要なテスター類も展示

北陸会場



スキャンツールの活用で収益アップをご提案



ボッシュの3Dホイールアライメントテスターも注目の的



ビジネスチャンス創造する、各種診断機器をご紹介



3日間にわたる展示会、セミナーに多数のお客様がご来場

編集後記



気が付けば、ハイブリッド車が増えたな～！と思う昨今です。珍しいというより当たり前。ますます普及に拍車がかかると思われそうです。今年は、電気自動車が増えたな～！となるのでしょうか？街中や高速道路のSAにも電気自動車用の充電器が目立ち始めました。車は環境に優しく進化を続けている実

感が伝わってきます。どこかのキャッチフレーズで「昨日のすごいが、今日の当たり前！」がありますが、世の中の進化についていなくては…と痛感させられてしまいます。バンザイは最新技術に対応する機器や情報を今年も発信してまいりますのでご期待ください。

＜編集室＞

3つの機能を一体に!車検テストの歴史を変えた複合機

サルトタイプ トリプルテスター

ABSTE-180A-2

3.6ton
仕様



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。

許容軸重 3.6ton 消防車、救急車、
クレーン車(ユニック等)、バック車の
検査にも対応できます。

本体サイズ 業界最薄 本体の厚さがなんと240mm!
工事が容易で多層階工場への設置にも適しています。

エンボス加工 ローラー表面の鋼板自体に凹凸の模様を加工(エンボス加工)することで
スピード測定時の騒音を大幅に減少しました。



高精度3D・アライメント測定に、圧倒的パフォーマンス!

アライメントテスター Easy 3D

FWA4630

高精度
3D



カメラ用ポストの設置が不要 センサーヘッドはリフトに設置。
1つのターゲットを2つのカメラでとらえる高精度測定方式です。

セットアップタイムを劇的に短縮! ドライブオン方式で乗り入れ、
ターゲットを取り付けるだけで測定準備完了!

スピーディー・リフトリフト外転 ホールを前後30度まで車体を移動するだけでランアウト補正が完了。

提案・発信するサービス工場へ、サービス機器がアクティブに進化!

充実した基本性能!カスタマイズであらゆるニーズに対応

エミネント α/β

RO-95BXP / RO-95BLP



エコ
ウォッシュ

環境にやさしい洗車機

電気 水 音をトリプルカット!

豊富なオプションが設定されており、お客様の目的に合った洗車サポートができます。

確かな性能でご満足いただける本格ブース!

アイリス レボリューション

GB-REV-G(0)-16(20)



ECO運転
本格ブース

熱循環方式 ECO運転に対応する熱循環方式を採用、
16万・20万Kcal/hで効率良い乾燥を実現。

先進のスペック 出入口の開口を3mとして進入・退出を容易に。
室内照明は40W×4灯を14基、車体下部にも十分な照度を確保。

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:teigy@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。

ISO14001 本社・東京支店