

小型車・大型車の診断にこの1台! 次世代型スキャンツール

マルチサポートツール

MST2000

21メーカー標準対応 **国産車** 8メーカー **欧州車** 9メーカー **国産トラック** 4メーカー

世界初!! しゃべるスキャンツール
音声ガイダンス機能

業界初!! 5年間アップデート
本体保証3年間付

大画面!! 4.3インチ
カラー液晶の大画面

▶ 幅広いデータモニタに対応
HV/エンジン/ABS/エアコン など
※ メーカーや車種により対応が異なります。

▶ アクティブテスト対応
エンジン/ABS/ボデー系 など
※ メーカーや車種により対応が異なります。

▶ 国交省・日整連発表の標準仕様に準拠

	国交省仕様	日整連仕様	MST2000
基本機能	故障コードの読取・消去	標準搭載が望ましい	標準搭載
拡張機能	作業サポート J-OBDIIの対応	標準搭載が望ましい	
拡張機能	データモニタ フリースプレームデータ読取 アクティブテスト	随時追加を図る	

▶ エコスキャンシステムとの
連動可能(2013年春リリース予定)



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

BANZAI 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

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

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

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
大阪府東淀川区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 バンザイ南九州販売(株)
バンザイ沖縄販売(株)



BANZAI NEWS

2012
Autumn
284

特集
BANZAI NEWS

ニッポンの底力はチームワークにあり!
伝統の「きずな」パワーで顧客満足を創る





桂川と渡月橋 ————— 京都市

秋の日差しに紅葉もいちだんと華やいで見える京都嵐山の秋。保津峡から嵯峨野へ、そして嵐山へと流れ下る桂川は、渡月橋のあたりがハイライト。天竜寺、大覚寺などの名刹を拝観して、湯豆腐に舌鼓…。古都を訪れるたくさんの人々でいつも賑わっています。

★歳時記

- 10月 8日 体育の日
- 11月 3日 文化の日
- 7日 立冬
- 15日 七五三
- 23日 勤労感謝の日
- 12月 21日 冬至
- 23日 天皇誕生日
- 25日 クリスマス



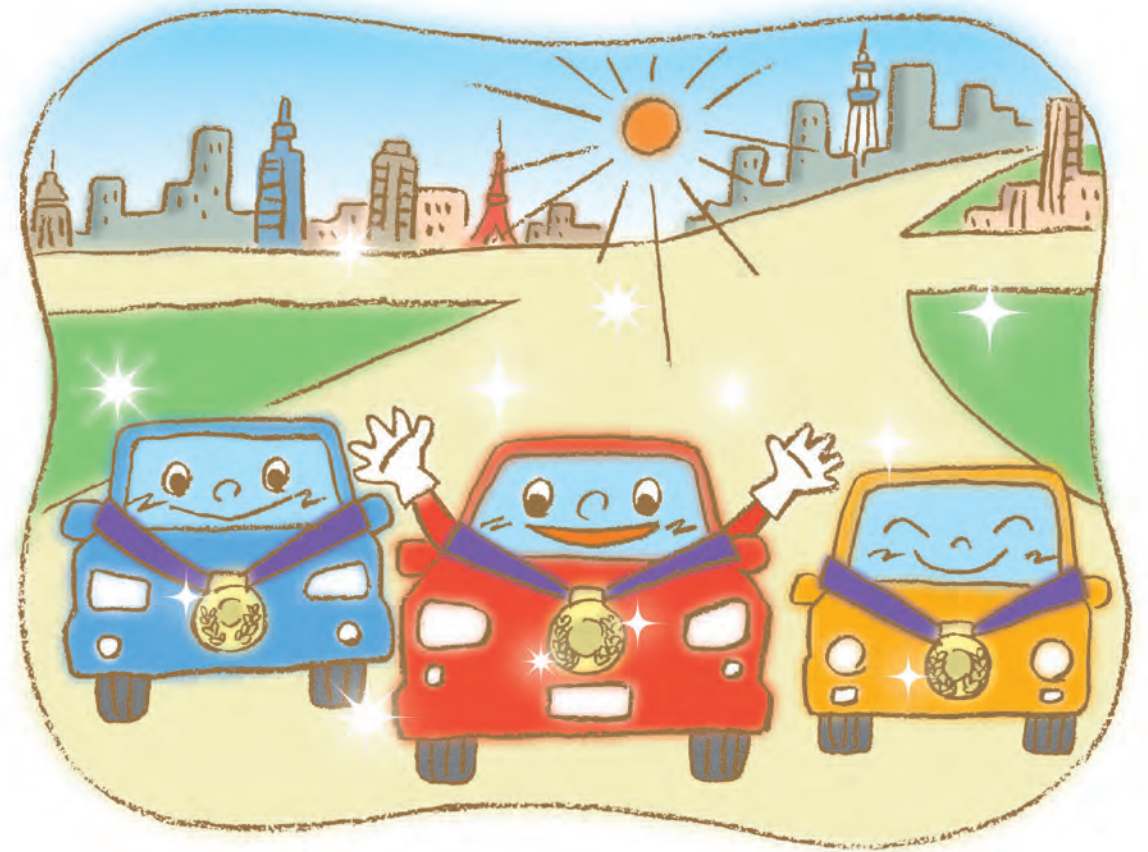
●目次

- ★特集 ニッポンの底力はチームワークにあり!..... ①
伝統の「きずな」パワーで顧客満足を創る
- ★モデルショップ訪問【岐阜日野自動車株式会社 各務原支店】..... ⑥
最新機器と環境整備で実現する
「効率化と作業品質の向上」を顧客満足へ
- ★ショールーム..... ⑧
- ★トピックス<海外情報・アウトメカニカ>..... ⑩
- ★ロータリー..... ⑫
- ★BANZAIガイド..... ⑬

特集

BANZAI NEWS

ニッポンの底力はチームワークにあり! 伝統の「きずな」パワーで顧客満足を創る



季節の移り変わりの早さに驚かされる昨今ですが、今年の夏の厳しい暑さとともに、ロンドンオリンピックでの興奮もいまだ記憶に新しいところです。日本は久々のメダルラッシュ、史上最多の38個のメダル獲得という結果でした。何かと意気の上がない話題の多い昨今、日本人を元気にしてくれた快挙でした。これからの次代を担う若者たちにも大きな期待を抱かせてくれたような気がします。

個人を超える協調の力

スポーツの世界も勝負であるからには、時の運や目に見えない要因もあるのでしょう、期待に反して裏腹な結果に終わることもあります。期待されていた種目が振るわず、意外にも注目されていなかった種目が健闘したことなど、今回のオリンピックでもさまざまなドラマがありました。とりわけ話題になっているのは団体種目でのメダル獲得が目立って多かったことではないでしょうか。日本人が本来得意としている協調精神の発揮と、そして絆のもつ個人を超えた力の発揮がその理由の一つにあるのかもしれませんが。水泳の400mメドレーリレーで「(北島)康介さんを手ぶらで帰すわけにはいかない」というチーム全員の決意、そして「(競泳全選手の)27人で取ったメダル」という言葉からも、チームの力がいかに大きなものかということをあらためて教えてくれたような気がします。

目標が個人のものであるよりも「誰かのため」、そして「皆のため」という目的意識があるほうが、人はいっそう力を発揮できるような気がします。サービスもビジネスであるこ



とはもちろんですが、やはりお客様の視点、立場に立つことで、行動や提案がより明確になるのではないのでしょうか。

スポーツでも仕事でも、その共通の手段であり目的であるというのは、個人の自己実現を目指すものであると同時に、地域や社会への貢献でもあるということです。社会なくして企業活動はありえませんが、個人も企業を通じて社会に奉仕しているということになります。利益の追求が同時に社会貢献につながるということが、資本主義社会の基本理念でもあります。地域を基盤とする自動車サービスでもこれは共通ですね。地域によって成り立っている企業、そして地域の経済を支えている企業、そういう強固なつながりを持っていることが、企業繁栄の基盤といえるのかもしれませんが。

個人をチーム力に結集

オリンピックから個人とチームの力という話題に展開しましたが、個人の力を積み上げてチームの力にする、その逆に一人では不可能な目標を全員で達成するということが、日常の企業活動でもつねに行われています。

サービス工場でも朝礼で、車検の月間目標台数と今日までの進捗状況、今週の目標と今日の入庫予定、といったように大きな目標から直近の目標へとブレークダウンして報告したりしますね。

とくに日本企業の伝統的な手法として、目標とその目標の必要性を全員が理解し、目標達成に向けて全員が意思統一を行なう、そういう手法がかつての日本の経済成長を支えてきたのです。

このような目標達成の仕組みはトップダウ

ン一辺倒ではあまりうまくいきません。かつての日本企業の強みは、それが現場からのボトムアップでおこなわれていたということではないのでしょうか。個人が主体的に目標に取り組む、いわば個の力が元だったというわけです。個人のスキルアップがなければ、その集積としてのチームの力も伸びません。「ワン・フォー・オール、オール・フォー・ワン」という言葉そのものですね。

日本型経営の理想は「サッカー型」

ヤマト運輸の二代目経営者として宅配便事業の実現など、運輸業の革新に辣腕を振った故小倉昌男氏はその著書「小倉昌男経営学」の中で、これからの望ましい企業のあり方は「サッカー型」と述べています。一人ひとりが自分のポジションを責任を持って役割を果たすと同時に、ときにはそのポジションを越え、協力して勝利を目指すというチームのあり方に日本型経営の一つの理想を見出したからなのでしょう。

自動車サービスではお客様に対応するという点では、営業もフロントマンもメカニックも立場こそ違え、同じ目的のために働いています。ときには自分のポジションを越えてもお客様のサポートにあたります。それは全て、安全快適なカーライフを提供することによってお客様の満足度を最大限に高めることが目的だからです。

それはあくまでも利益を生み出すことが最終目的なのですが、小倉氏は同書の中でこうも言っています。「サービスが先、利益は後から」、つまり顧客満足度も高める、利益も追求する、という二兎を追う目標設定では従業員は全力で目標に向かうことができないとい

うのです。とにかく顧客満足最優先を目標に掲げることで、利益は後から付いてくるということなのでしょう。

最新医療に見るチームの連携プレー

昨今では医療もサービスといわれるくらいですから、病院も以前のように、悪くいえば権威主義的なところが少なくなりました。明るい建物と、これも明るいスタッフの対応が、患者さんの心理を圧迫しないように気配りされています。

先ごろ胃の不調で病院に行ったKさん。その前その病院に行ったのはかなり以前、10年も前のことでしょうか。当人もあまりよく覚えていなかったそうですが、受付ではコンピュータにちゃんと記録が残されており、新しい診察カードを発行してもらって、初診外来に通されました。外来のドクターはKさんの症状をていねいに聴いてくれて、早速胃カメラ室に予定を問い合わせしてくれます。急患ということで胃カメラの予定を入れてもらい、カルテを持って胃カメラ室に移動します。するとそこでは担当の看護師さんが受診



の説明をしてくれ、そして専門のドクターが現れていよいよ胃カメラ検診という運びになったそうです。たまたま病院がすいていたせいもあるのか、それらが実に気持ちよい連携でスムーズに検診がおこなわれました。再び外来に戻ってドクターからパソコンの画面を見ながら説明を受けます。幸いドクターの所見は軽い胃炎とのことで、薬を処方してもらってKさんは帰途に着きました。「いやー、最近の病院は本当に医療サービスという表現がぴったりするね」と、Kさんはしきりに感心していました。このスタッフ間の連携がうまくなければ、患者はたんに「病院の中をたらいまわしにされた」、そう感じてしまうかもしれません。

お客である自分がどういう用事でここに来ているのか、いつになったら自分の番が来るのか、そういう自分の存在がきちんとスタッフの一人一人に認識されていることが、お客様の安心につながるのです。「〇〇さん、お待ちしていますね、あと3人目ですよ」と声を掛けてくれたりするスタッフの心配りは有難いものです。

居酒屋などでも、注文した料理がなかなか

出てこないと「遅いな、ちゃんと注文が通っているのかな」などとイライラしますね。「お待たせしています、今作ってます」などと言われても、「本当かな、忘れてたんじゃないか？」などと勘ぐったりします。「時間がかかるなら最初から言ってくれば、別のものにしたのになどと思うかもしれません。自動車サービスでも、点検なり整備が必要な場合は、あらかじめ「〇〇分くらいお時間がかかりますが、今日はお時間は大丈夫ですか」などとお聞きすることが大切ですね。整備後にサービスのつもりで洗車をしたりするのも、お客様の急ぎ具合によっては逆サービスになりかねません。メカニック、フロントマン、営業ほかのスタッフが情報を共有してお客様の対応にあたる、そこから顧客満足を高めるチームワーク、連携プレーが生まれてくるでしょう。

トラブルの種を抱えてドライブしていませんか

ところで冒頭にあげた猛暑の影響は、自動車サービスにも表れています。先頃、JAFから今年のお盆の5日間に発生したロードサービス件数とその内容が発表されていました。それによると5日間の全国での救援出動の件数は一般道が40,885件、高速道路が2,984件、合計43,869件となっています。その内訳は一般道のトラブルの上位は①過放電バッテリー、②タイヤのパンク（バースト、エア圧不足を含む）、③キーの閉じ込み、の順となっています。一方、高速道路ではこの順位が若干変わり、①タイヤのパンク（バースト、エア圧不足を含む）、②燃料切れ、③事故、④過放電バッテリー、の順となっています。一般道での「過放電バッテリー」は二位の「タ

イヤのパンク」の3倍近くの件数に上っていますから、前号の本特集でご紹介したAさんのような事例は、もっともありふれたケースだといえるでしょう。Aさんのようにトラブルの種を抱えたままドライブしている人がたくさんいるということですね。皆様のお店にはそういうお客様はいませんか？

高速道路で1位にランクされている「タイヤのパンク」も、2位の「燃料切れ」の2倍以上を占める件数となっています。これも高速道路では事故につながりかねないトラブルですから、重要な点検ポイントです。エア圧だけでなくタイヤの磨耗、片減り、傷など、簡単な点検で発見できる部分も少なからずあるはずですよ。

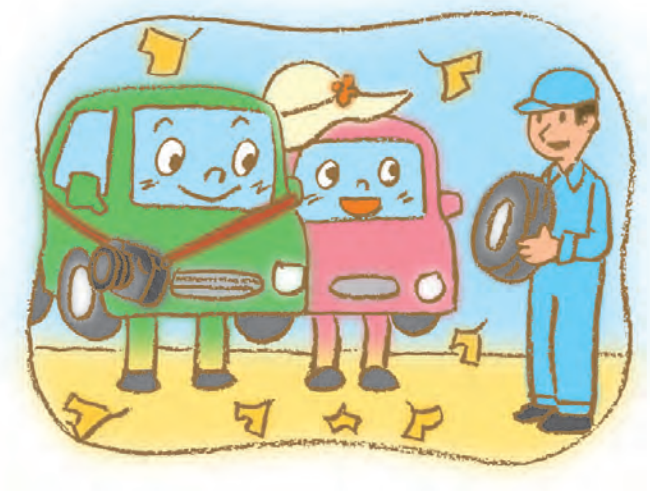
ご来店のついでに点検をお勧めする、といってもサービススタッフがフル稼働しているような状況ではそんな余力は生まれてこないでしょう。車検、一般整備をいかに効率よく行うか、診断、提案サービスの基本は日常作業の見直しから始まるといっても過言ではありません。それに加えてスピーディな診断を可能にする診断機器、分かりやすいご説明という手順になります。

「分かりやすい説明」には各サービスショップで苦心されていると思います。本特集でも繰り返しご提案しているように、「専門用語でなく一般のお客様に分かりやすい言葉でのご説明」、そして「数値、診断結果を元にした具体的なお説明」、そして「目で見て分かるご説明」が大切です。とりわけ「見ることは理解すること」、「百聞は一見にしかず」などといわれるように、視覚に訴えるご提案は効果的です。いくら言葉で説明されても、見えないものには現実感がないのが人間の心理です。

よくサービス工場のフロントに説明のための消耗部品のサンプルが展示されています。これも効果的に活用されているでしょうか？ ホコリがかかっていたり、サビが出ていたりしていないでしょうか？ 説明のPOPはきれいに整理されていますか？ こういうツール類もつねに有効活用できるように整理、整頓しておきたいものです。

年2回のピークを提案のチャンスに

先ほどのJAFの救援サービス件数は、通常7月、8月、そして12月、1月と年に2回のピークがあります。これは人々が移動する時期にあたることと、クルマにとって厳しい条件が重なるからなのでしょう。年1回の点検だけでなく、その中間にもう1回のシーズン点検を実施することで、こうしたトラブルの種は未然にチェックできるのではないのでしょうか。秋の行楽シーズンに向けて、点検のお勧めに「どこかにお出かけですか？」という一声を付け加えることで、「それじゃ見てもらおうかな」と、お客様の安心につながる点検サービスが実施できるのではないのでしょうか。



最新機器と環境整備で実現する「効率化と作業品質の向上」を顧客満足へ

岐阜日野自動車(株)ではこのたび旧各務原(かかみがはら)営業所を移転し、設備、規模ともに拡充を図り、新たに各務原支店としてオープンしました。最新の整備機器と併せて作業性、環境面にも配慮された新たなサービス体制で、サービス品質の向上と顧客への満足度向上に邁進されています。



各務原市郊外の産業団地「テクノプラザ」に完成した新店舗・サービス工場



サービスフロントからお客様待合室まで屋根を設置、雨の日も濡れずに来店できる

左から洗車場、検査ライン、サービスストール6ストールが並ぶ

設備と拠点規模の拡大で将来的ニーズに対応
岐阜県の南部、岐阜市の東に隣接する各務原市の北部に、新たに開発された産業団地「テクノプラザ」の一面に完成した同支店は、敷地面積約3,000坪に支店とサービス工場を併設、大型車のサービス全般に対応しています。今回の拠点計画は、同社の全12拠点のリニューアル計画の一環として行われたものです。各務原市中心部の国道沿いにあった旧各務原営業所が手狭となり、老朽化していたため「将来的な拠点計画を踏まえ、あわせて地域市場の拡大にも対応する規模と設備を実現しました」と、同社の牧村之和執行役員。折から、県と市のプロジェクトで開発されていたテクノプラザへの移転を実現されたものです。



執行役員
部品・整備部 部長
牧村 之和氏



各務原支店支店長
小林 朋弘氏



各務原支店
部品・整備課 工場 工長
安宗 裕真氏



車検整備ストールは周辺設備も充実
照明はスーパーリライトで明るく



車検整備のエース、3柱式キャタピラツインII

オイル、グリス、LLC、
ブレーキフルードもリールで供給

「スーパーリライト」で明るく、省エネ効果も

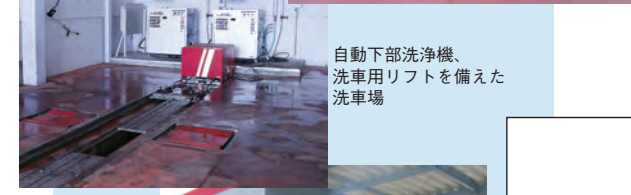
新工場はサービスストールが6ストール、検査ライン、屋内洗車場からなり、車検整備ストールに3柱式キャタピラツインII 2基、一般整備にはフロアリフト2基、テストリフト「スーパープラトンビッグ」2基をそれぞれ導入されています。また周辺設備では車検ストールには吊上げ工具ボード、ホイールドローを設備し、また全てのストールに各種リールを設備しています。また検査ラインには「ネットワーク9000」を導入、検査業務と各種帳票のプリントアウトによる効率化、迅速化を実現されています。また屋内洗車場には自動下部洗浄機を導入し、洗車作業の省力化を実現されています。また今回の工場計画で力を入られたのは明るく、快適な作業環境の実現です。新工場では省エネ型蛍光灯「スーパーリライト」を全面的に導入、各ストール両側に内側に角度をつけて設置され、非常に明るい作業環境を実現するとともに、省エネ効果も期待されています。



オイルドレンを装備した
フロアリフトで大幅に
効率アップ



検査ラインには
コンピュータ車検システム
「ネットワーク」を導入



自動下部洗浄機、
洗車用リフトを備えた
洗車場



お客様待合室も
完全分煙化を実現



「アクアクールミニ」で
猛暑の夏も快適に



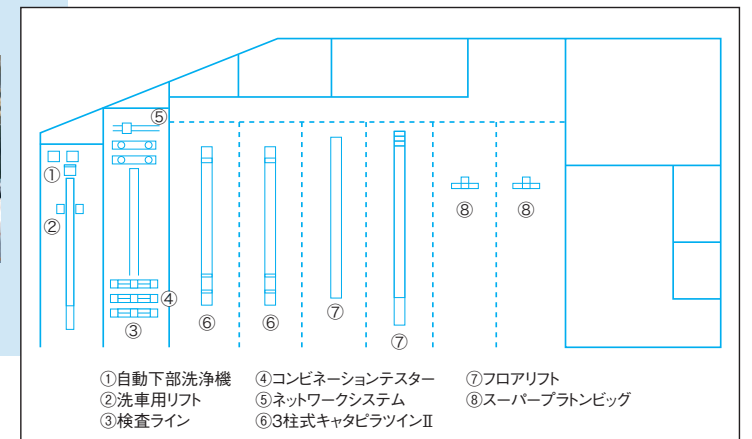
ストールごとに
こまめな消灯で節電を励行



工場全体に省エネ蛍光灯
「スーパーリライト」を導入

作業の改善効果を、品質向上と顧客満足に

「以前の工場では構内で切り返しを何回もして入庫するような状態でした。今は一回で入れられる、それだけでも大変な違いです」と、小林朋弘支店長。さらに充実した効率化、省力化設備により工場全体の稼働効率も大幅にアップしているとのこと。新工場の効果を最も実感されているのは、現場のメカニックです。「とにかく入庫から整備、出庫まで、以前とは全然作業効率が違います」と、サービスを統括されている安宗裕真工長。車検から一般整備まで作業全般の効率が大幅に改善されているそうです。とくにフロアリフトはオイル交換から重整備まで守備範囲も広く、「乗り入れてフロアを下げるだけで作業ができる」(同)こと、そして「オイルドレンが非常に使いやすい」(同)と高く評価されています。また環境設備の効果として、とくに照明も明るく「夜間も昼間以上に明るい」(同)とスーパーリライトの効果を強調されています。新工場、新設備の目標の一つは「1台でも多く、工場全体の回転を上げること」(小林支店長)であり、そのためには「目標台数、作業台数、進捗状況の管理など、数字を意識した取り組みを全社員で徹底したい」(同)とのこと。また同時に、「作業品質を上げて、お客様に満足していただきリピートにつなげる」(牧村執行役員)ことが、その先にある大きな目標として上げられています。



- ①自動下部洗浄機
- ②洗車用リフト
- ③検査ライン
- ④コンベクションテスター
- ⑤ネットワークシステム
- ⑥3柱式キャタピラツインII
- ⑦フロアリフト
- ⑧スーパープラトンビッグ

SHOW ROOM

MST2000 マルチサポートツール(次世代型スキャンツール)

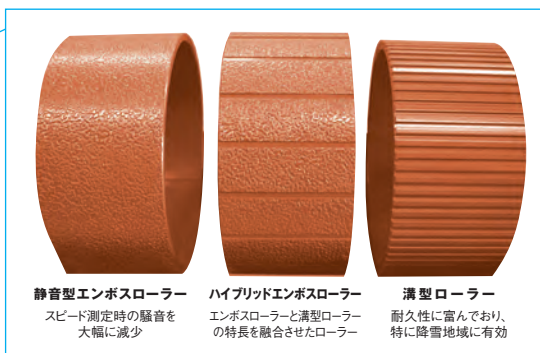


21メーカーに標準対応！ 小型車・大型車の診断にこの1台でOK!

- 様々な車に対応できます。
 - <国産8メーカー>
トヨタ、日産、ホンダ、三菱、マツダ、ダイハツ、スズキ、スバル
 - <トラック4メーカー>
いすゞ、日野、三菱ふそう、UDトラック
 - <欧州車9メーカー>
メルセデスベンツ、フォルクスワーゲン、BMW、アウディ、BMW・ミニ、マセラッティ、アルファロメオ、フィアット、ベントレー
- 世界初の音声ガイダンス付の診断機です。
- 5年間の長期間アップデート、そして3年間の本体保証付です。(業界初)
- 4.3インチカラー液晶大画面で見やすく、カーオーナーへの診断結果の説明も容易に行えます。
- HV/エンジン/ABS/エアコンなど幅広いデータモニタに対応。
- 国交省・日整連発表の標準仕様に準拠しています。

大型車コンビネーションテスター (ブレーキ・速度計複合試験機)

それぞれの特長をもつ3種類のローラーが選択できます!



静音型エンボスローラー
スピード測定時の騒音を大幅に減少

ハイブリッドエンボスローラー
エンボスローラーと溝型ローラーの特長を融合させたローラー

溝型ローラー
耐久性に富んでおり、特に降雪地域に有効



商品型式シリーズ		BSTE-500シリーズ	BSTM-500シリーズ	BST-500シリーズ
本 体	許容輪荷重	5,000kg		
	ローラー形状	前側	エンボス	
		後側	エンボス	ハイブリッドエンボス
	ローラー直径	φ177.8mm		φ185.0mm
メ ー タ ー	ブレーキ駆動モーター	AC200V 三相 2.2kW×2		
	外形寸法	W4,194×D760×H550mm		
	指示範囲	ブレーキ	0~3,000daN	
	スピード	0~120.0km/h		
	表示方式	デジタル式		
	外形寸法	W460×D240×H300mm		
操 作 ス イ ッ チ		有線リモコン		

SHOW ROOM

3.2ton Zイーグルリフト (プレート&アーム併用リンク式リフト)

3.2tonに能力アップ！ 対象車がグーンとワイドになりました。



- 薄型のスライドプレートは少し上げるだけでスライドができ、低床車を楽にリフトアップ。
- スイングアームで小型トラック・RV車・ワンボックス車が楽にリフトアップできます。
- ZLY-32ARS2/32BRS2型はアーム部用フラットキット装置付で、リフトが上昇後もアーム部のピットが床面と同じレベルのフラットになり足元スッキリで作業がしやすい設計です。

型 式	ZLY-32AS2	ZLY-32ARS2	ZLY-32BS2	ZLY-32BRS2	ZLY-32AS3	ZLY-32ARS3	ZLY-32BS3	ZLY-32BRS3
油 圧 ユ ニ ッ ト	内蔵		別置き(床上)		内蔵		別置き(床上)	
アームフラットキット	×	○	×	○	×			
アーム昇降装置	手動	エアー	手動	エアー	手動	エアー	手動	エアー
アタッチメント収納BOX	○				×			
能 力 / 揚 程	3,200kg/1,800mm							
プレート寸法/アーム寸法	L1,300~1,850×W504mm/600~1,100mm							
全長×全幅×全高	2,600×2,150×490mm							
モーター/エアー圧	AC200V 三相 1.5kW / 0.7~1.0MPa							

GEO-6800-2P ゲオダイナ コンピュータホイールバランサー

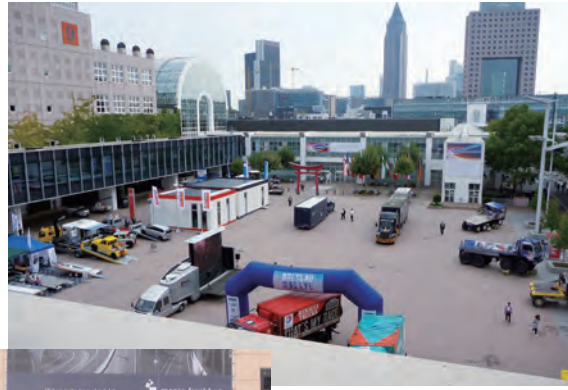
19インチカラー液晶ワイドモニターが見易さと高級感を醸し出します!



- スライディングキーパットの追加により、指先でのスクロールが可能になり、リムサイズ入力などの作業が非常に楽になりました。
- グラフィック画面の変更に伴い、ファンクションキーがプルアップ表示することで選択項目が分かり易くなり、操作性が向上しました。

型 式	GEO-6800-2P
適用リム径/幅	8~24(30)インチ/3~20インチ
適用ホイール幅/外径	最大530mm/最大950mm
設 定 方 式	ゲージアームによる自動入力(手動も可)
電 源	AC200V 単相 0.3kW

自動車産業全般を網羅して、世界最大級の規模で開催される「アウトメカニカ2012」が9月11日から16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。バンザイではオートサービス機器、カーアクセサリを中心に世界の最新機器の動向を探るべく視察団を派遣しました。



世界有数の規模で知られるメッセフランクフルト

■過去最大の規模で開催

フランクフルトの中心部に広大な規模の展示場を擁するメッセ・フランクフルトを会場に、全11棟で開催された「アウトメカニカ2012」は、隔年の開催で今回は第22回を数え、世界74カ国から過去最高の4,593社が出演、開催期間中に174カ国から約148,000人の入場者がありました。

今回の視察では、8号館～11号館の整備関係、板金関係を主体に、野外の洗車機関連などの展示を視察しました。主要機器での目新しい機構は少ない印象でしたが、安全・環境を考慮した製品が多数展示されており、作業環境や市場性の違いはあるものの、確かな技術力の進歩を感じる事ができました。



太和田常務取締役を団長とする視察団の一行



レーマ広場から見たパルトロメウス大聖堂

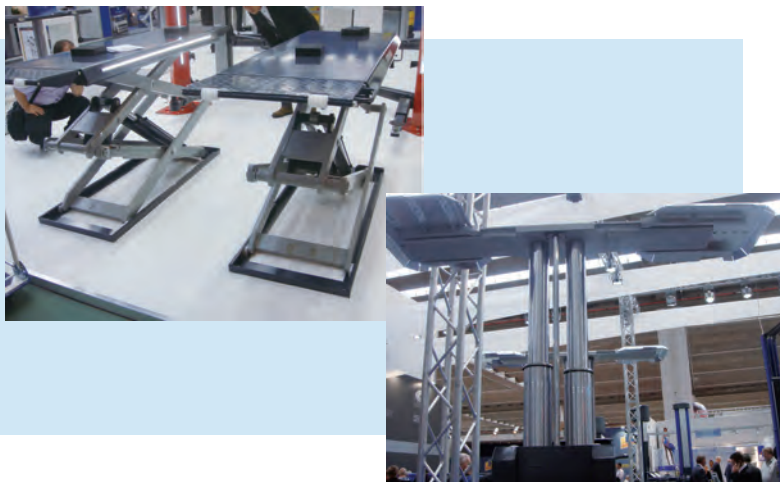


フランクフルト中央駅の重厚なたたずまい

リフト

パンタ式リフトはダブルシリンダーを左右でクロスして親子同調を組む方式が主流でした。ダブルシリンダーでシリンダー径を小さくでき、機械同調がないため全高を低く抑えることが可能です。メカロックを備えているものもありました。

埋設二柱式ではテレスコピック型を採用し、タンデムリフトのようにツインラムとしたリフトが参考出品されていました。二柱リフトはネジ式と油圧式が半々で、能力が4トンオーバーのタイプが多く、日本とは整備で求められる形が違うという印象を受けました。



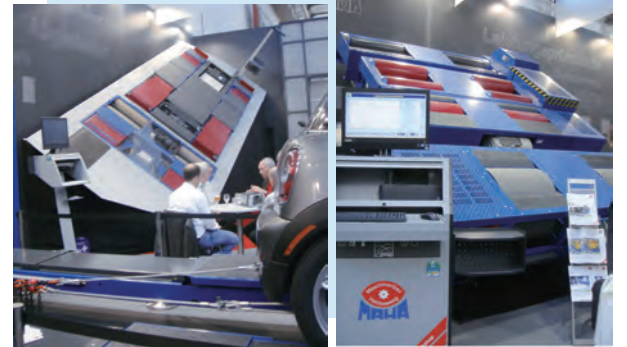
洗車・洗浄装置

洗車機、門型洗車機などの展示と共にタイヤ洗浄機の展示が目立ちました。シーズン毎のタイヤ交換の義務があるヨーロッパではタイヤ洗浄のニーズがあるようです。温水、高圧噴射、ブラシ洗浄、ショット(プラスチックビーズ)、専用薬剤、超音波など各社それぞれの機構で汚れ落ちをPRしていました。



ローラーテスター

ブレーキと速度計を同時に行なえる複合機は少なく、大半が単機能なテスターの展示でした。日本では見られないキャスターの付いた床上の簡易移動式ローラーテスターなどが展示されているのもヨーロッパならではの。



バッテリーリフター

昨今の時代の流れによりEVバッテリー取り外し用のテーブルリフトが数社展示されていました。



アライメントテスター

アウトバーンを擁するドイツという事もあり、多数のアライメントテスターの展示がありました。パイクスペースではホイールに非接触式のアライメントテスターの展示があり、注目を集めていました。



タイヤチェンジャー・ホイールバランサー

レーザーポインターでリムの形状を記憶してタイヤの着脱をサポートする機能を備えたチェンジャーなど、高難度タイヤを着脱作業できるレバーレスタタイプの展示が主流で、廉価機種の販売が主流の日本と市場の違いを感じました。SOEのOPTIMA II:ホイールバランサーは5箇所のレーザーで測定したタイヤの形状からタイヤの剛性を演算、数値化して表示する事が可能です。



MSC経営戦略会議

第6回後継者を担う会 開催

MSC経営戦略会議では9月4日～5日の2日間、岐阜県岐阜市文化産業センターを会場として「後継者を担う会」を開催しました。第6回目を迎えた今回は(株)エフアンドエム、原田博美氏を講師に招き「実践的 財務研修カリキュラム」をテーマとして研修を行いました。

会場となった岐阜市文化産業センターにはMSC戦略会議の会員企業の次世代の経営者たちが全国から参集し、熱心な研修会活動を展開しました。

第一日目の研修は、経営者として不可欠の「財務」について学ぶ密度の高いカリキュラムです。財務諸表、とくに損益計算書、貸借対照表から、決算書の読み方まで、さらに財務では決算書に対する銀行の評価など、いずれも経営者にとって身近な問題を自動車整備の実態に照らして学ぶ実践的な内容です。参加者の皆さんは、午後から夜間までに及ぶ集中的な研修に熱心に取り組んでいました。

第二日目は岐阜市の日の丸興業(株)と同社のボルボ販売店、ボルボ・カーズ岐阜を見学。母体となるタクシー会社、日の丸自動車(株)のサービス部門としてスタートし、整備、車体整備、保険、販売へとトータルサービスを展開し、地域に半世紀の歴史を持つ同社のサービス戦略を実地に学び、二日間にわたる研修を終えました。



明快な講義を展開する、講師の原田博美氏



長時間にわたって白熱した研修が行われた



創業以来52年にわたり地域密着経営を実践する日の丸興業(株)



ボルボ・ディーラービジネス最優秀賞に輝くボルボ・カーズ岐阜



サービスの現場でノウハウを学習



好調な販売実績のヒントを学ぶ参加者たち

BANZAI GUIDE

仙台支店 ～がんばろう東北～ 2012機械工具展示商談会を開催

バンザイ仙台支店では9月12日(水)13日(木)の2日間、「～がんばろう東北～トータルカーケア「絆」づくりのために」と題して、2012機械工具展示商談会を開催しました。

会場となった仙台市太白区の「アズテックミュージアム仙台産業会館」では、診断機器や車検機器をはじめとした最新機器の展示、実演に加えて、厳しい市場環境を勝ち抜くためのセミナーなど、ご来場の皆様への各種の情報発信を行いました。展示会場では「環境対応商品」「提案商品」「新製品」などのコーナー別に各種の新商品を展示、お客様へのご紹介、ご提案を行いました。

またセミナー会場では、「スムーズに事業を継承するための課題と取り組み」(講師:日刊自動車新聞社、編集局次長 高橋賢治氏)、「業界の変化を読み、これに勝ち抜く戦略を考える」(講師:大塚マネジメント・リサーチ、代表 大塚悦郎氏)の2つのメインセミナーを開催。さらに実務者向けセミナーとして「次世代診断機マルチサポートツールのご紹介」、「ブレーキの重要性」の2つのテーマでセミナーを開催しました。会期の2日間は好天に恵まれ、多数のお客様にご来場いただき、盛況のうちに展示会を終了することができました。このようなバンザイの各種情報発信が復興への一助となればと願っております。



昨年に続き会場となった「アズテックミュージアム」



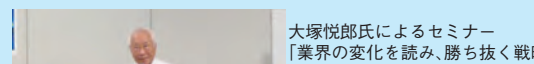
多数のお客様で賑わった展示会場



好天に恵まれ多数のお客様でにぎわいました



マルチサポートツールのご紹介セミナーも盛況



大塚悦郎氏によるセミナー「業界の変化を読み、勝ち抜く戦略」



診断機器にも熱心な視線が注がれた



高橋賢治氏によるセミナー「事業継承の課題と取り組み」



屋外展示場で静音型門型洗車機の実演

編集後記

10月に入り、長く続いていた暑さも穏やかになってきました。私の出身地である北海道や雪が降る地域では、そろそろ冬タイヤへの交換時期ですね。タイヤ交換時期になるとピットは交換作業に追われ忙しいと思いますが、タイヤを外すついでにタイヤの点検・ブレーキ関係の点検、リフトで車両を上げたついでにブーツ類等の下回り点検...。忙しいときこそ、何か一

つでもプラスアルファのサービスを提案できれば売上アップにつながるのではないのでしょうか。また、寒くなってくるとバッテリーのトラブルも増えてきます。タイヤとバッテリーのトラブルはJAFの出動件数で常に上位を占めています。機器の相談やお困りのことがあればバンザイへお声掛けください。

<藤江>