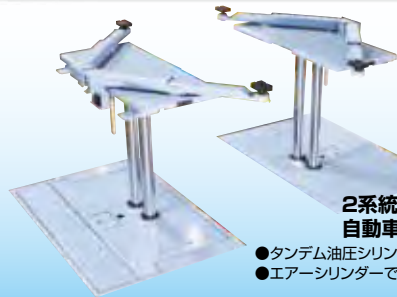


多様なニーズにお応えする信頼のラインナップ!!

# バンザイオリジナルリフトシリーズ

## タンデムリフト



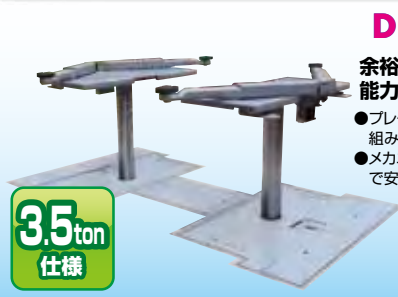
**DPL-TP30**  
シリーズ

アーム垂直  
上昇型

2系統の油圧システム、  
自動車に学んだ安全性能!

- タンデム油圧シリンダーリフトで高い安全性
- エアシリンダーでアームが自動上昇

## ラプラスリフト



**DPL-L35AZF**

余裕の3.5ton!  
能力・力持ちリフト。

- プレート/アーム兼用受台の組み合わせで幅広い車種に対応
- メカニカルロックとフラットキットで安全性・作業性抜群!

3.5ton  
仕様

## Zイーグルリフト



**ZLY-32ARS2**

スイングアームと  
スライドプレートで  
ワイドな車種対応!

- 設置が容易な埋設式リフト
- 下降時はフラット、乗込み・退出も容易

3.2ton  
仕様

## イーグルNXリフト



**EGY-32AZX**

能力・安全性がさらにアップ!

- 余裕の3.2ton、RV、小型トラックにも対応
- 安全爪、急速降下防止弁ほか複数の安全装置を採用
- 既設のイーグルリフトのピットにそのまま設置可能

3.2ton  
仕様

## ゲートリフトⅡ

**GLY-40/GLY-40S**



余裕の  
4,000kg

スペースひろびろ、  
作業性の良い  
スリムタイプ。

- 低床車もらくらくセッティング
- 電動油圧、ワイヤー同調方式で作動がスムーズ

## ゲートリフトⅢ

**GPY-32NA**

余裕の3.2ton能力!

- 軽～小型トラックまで対応
- ドアの開口がひろびろ

省電力化  
22V・1.5kW

3.2ton  
仕様

### リフト事故撲滅運動推進中

リフトの点検とご相談は  
プロにお任せください!

プロにまかせて  
安心・安全!



リフトの点検や取扱説明、ご相談は  
専門知識を持ったリフト点検資格  
認定者を全国に配置するバンザイ  
にお気軽にご相談ください。

# BANZAI NEWS

2015  
Summer  
295

## 特集

BANZAI NEWS

### 新たな価値創造

～今こそイノベーション! 更なる飛躍を目指して～  
お客様の気付いていないニーズを発見する  
「問題発見型」の提案アプローチとは?

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: [ieigy@banzai.co.jp](mailto:ieigy@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](mailto:kanto_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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:fukuoka_br@banzai.co.jp)



ISO9001・ISO14001  
自動車整備用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。







河童橋と穂高岳——長野県松本市

わが国有数の山岳リゾート上高地、河童橋から見上げる北アルプス1万尺の山々。前穂高から奥穂高へと続く山稜から、雪渓の水を集めて流れる梓川は、深い緑の森林を潤して谷を下り、やがて安曇野へと注いでゆきます。

★歳時記

- 7月 7日 七夕
- 20日 海の日
- 8月 6日 広島平和記念日
- 8日 立秋
- 9日 長崎原爆の日
- 9月 21日 敬老の日
- 23日 秋分の日
- 10月 12日 体育の日



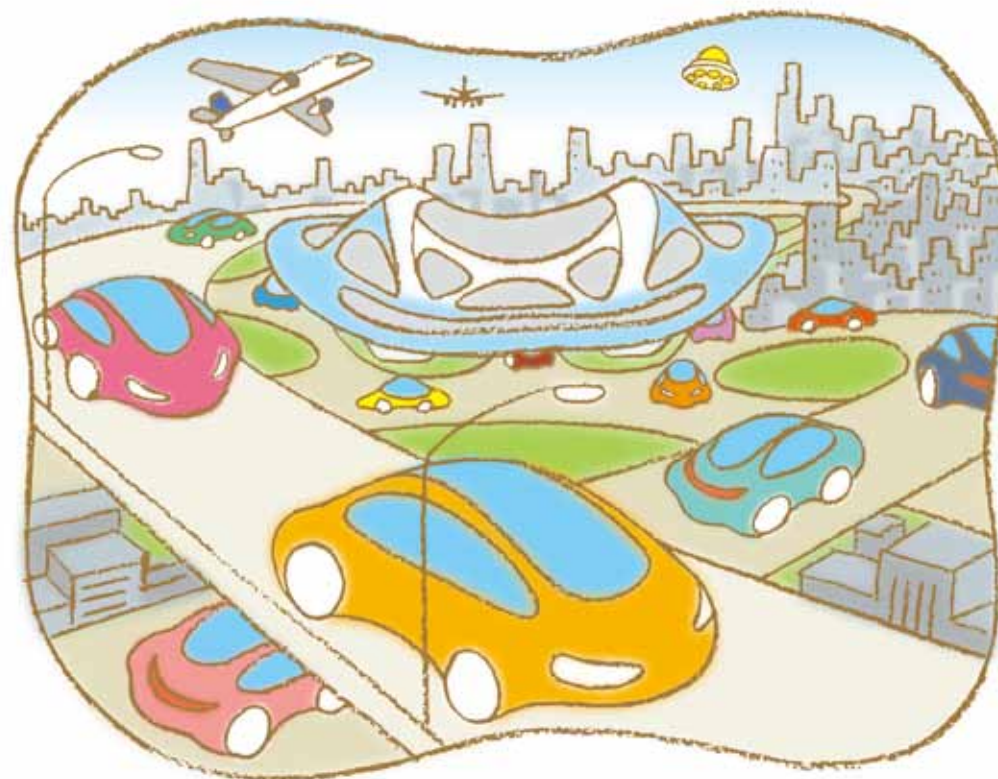
●目次

- ★特集 新たな価値創造..... ①  
～今こそイノベーション! 更なる飛躍を目指して～  
お客様の気付いていないニーズを発見する  
「問題発見型」の提案アプローチとは?
- ★モデルショップ訪問..... ⑥  
【静岡日野自動車株式会社 袋井営業所】  
物流の要衝で大型車サービスを担う  
独自のノウハウと仕様を備えた新工場誕生
- ★モデルショップ訪問..... ⑧  
【島根中央ホンダ販売株式会社 Honda Cars島根中央 斐川中央店】  
最新機器とシステムの活用で、販売から  
サービスまで一貫した顧客対応を実現
- ★第34回オートサービスショー開催..... ⑩
- ★ロータリー..... ⑯
- ★BANZAIガイド..... ⑰

## 特集 BANZAI NEWS

### 新たな価値創造

～今こそイノベーション! 更なる飛躍を目指して～  
お客様の気付いていないニーズを発見する  
「問題発見型」の提案アプローチとは?



人の交流が飛躍的に盛んになった国際化の影響ということなのでしょう。中東から韓国へと広がったMERS(中東呼吸器症候群)がさかんにニュースでとりあげられていました。そういえば今年の夏、東京を中心に感染が広がったデング熱も記憶に新しいところです。かつては我が国では稀とされていたような疾病も国境を越えてやすやすと入り込んでくるようになりました。これは国際化のありがたくない一面ですね。

**国際化、情報化がもたらす危険**

昨今ではLCC(格安航空会社)など手軽で便利な航空路線も増えました。海外からの旅行者も大幅に増え、昨年は1300万人もの人々が海外から日本を訪れたのだそうです。政府が掲げる観光立国に向けたアクションプランでは、東京オリンピック・パラリンピックが開催される2020年には2000万人の訪日を目指して、観光客誘致のためのさまざまなインフラの整備に取り組んでいます。

このように人とモノの交流が盛んになるにつれて、文化の交流や経済効果が促進される反面、冒頭にあげたような弊害もクローズアップされてきました。おそろしい感染力を持つと言われるこれらの疾病は、主にウイルスによって伝播されるものですが、目には見えないだけにやっかいです。昨年夏のデング熱の騒動以来、東京ではいたるところで蚊に対する注意の喚起が呼びかけられています。

一方、情報化の進展にともなって弊害として現れてきたのが、インターネットでもたらされるコンピュータウイルスですね。気付かないうちにネットからコンピュータへと忍び込んで、コンピュータの

プログラムを書き換えたり、個人情報盗み出したりと、病原体のようにトラブルを撒き散らすことから、こちらも人間の疾病になぞらえてウイルスと呼ばれています。近代化の悪しき一面ともいえるこれらの危険から身を守るセキュリティ対策が、個人、企業を問わず重要になっています。

**変化するものが生き残る、ウイルスの知恵**

さて、生物学的なウイルスも、電子的なウイルスにも共通しているのは、常に相手に忍び込む隙をうかがっていることです。一度ウイルスに感染したり、ワクチンを投与することによって人間の身体に免疫が出来ると、ウイルスのほうでは遺伝子の配列をちょっとだけ変えて、免疫による防御をやすやすと突破してしまうのです。これはコンピュータのウイルスも同じですね。システムの側で防御を固めれば、またそれに合わせてウイルスのほうも形を変えて攻撃してくるというイタチごっこです。手を変え品を変えて防御の隙を狙ってくるというわけですね。つまり変化することがウイルスにとっては最大の武器であり、人間にとっては脅威なのです。はるかな過去から延々とこうした戦いを続けている、人類の永遠の敵はウイルスであるともいわれています。

さて、ウイルスを例に採りあげてきましたが、こうした目に見えない強敵の一番の強みは、「常に変化し続ける」ということなのです。環境に適応して変化する、時代に先駆けて変化する、そういうものが生き残り、勝ち残るのです。これは企業活動においても同様ですね。

進化論で知られるチャールズダーウィンは、「最も強いものでもなく、最も賢いものでもなく、変化できるものが生き残ることができる」と述べています。つまり環境に適応して変化する、また変化を先取りするイノベーションこそが、時代を超えて伸び続ける企業に求められる最大の資質だといえるでしょう。

**環境変化に対応するイノベーションを**

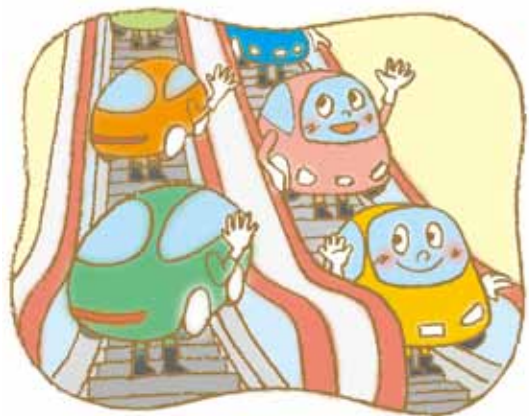
さて環境に対応して変化していくことの大切さをお話ししてきましたが、自動車サービスの環境も日々進化し続けています。車の技術も急速に進化しています。ひとつには環境エネルギー対策としてのCEV(クリーンエネルギービークル)の開発です。ハイブリッドカー、EV、究極のエコカーといわれるFCV(燃料電池自動車)もすでに市販の段階を迎えています。こうした技術の進化は否応なくアフターサービスにも変化をうながしています。変化に遅れるものは生き残れないとさえいっても過言ではありません。

もう一つは、すでに衝突被害軽減ブレーキシステムなどの予防安全システムとして実用化が進んでいる「運転支援」の技術です。これも究極の「ぶつからない車」の実現を目指して、さまざまな運転支援技術が開発されており、さらに近い将来には「自動運転車」までを視野においた技術開発も進められています。アメリカではすでに公道での自動運転の走行実験が行われていますが、アメリカの調査会社の推計によると、20年後の2035年には、こうした自動運転車は新車販

売台数の25%を占めるといわれています。つまり4台に1台は自動運転車になるというのです。もちろん、より高度な技術で作られる未来の自動車に対して、サービスはますます重要な使命を担うといっても過言ではないでしょう。車の進化に対応して、サービスの技術力をつねに進化させていくこと、そして設備機器もつねに見直していくことが必要になります。

**営業スタイルは究極の「問題発見型」へ**

かつて車の進化は故障率の低減としてあらわれ、自動車サービスも故障修理から予防整備へと進化してきました。はるか以前にはお客様を囲い込む努力などをさほどしなくても、車はお客様のほうから不具合で持ち込まれてきました。このような時代にはことさらに営業活動に力を入れなくても、技術力さえあればそれなりに成長発展することは可能でした。しかし点検、車検整備が中心の時代になってくると、提供するサービスの付加価値や差別点を打ち出さなければなりません。それがスピード車検のような「迅速性」であったり、お得なメリットを付けた「特典」であったりしました。しかしこうした真似のしやすい付加価値では





いずれ価格競争に巻き込まれやすくなっていくことは明白です。

このような変化は自動車サービスばかりではなく、あらゆるビジネスの分野に及んでいます。多くの企業が品質向上に努めた結果、高品質で均質な商品が市場に出回るようになった飽和市場では、営業の形も変化していく必要があります。

このような時代にはすでに「待ち」の営業スタイルは通用しません。そこで、お客様の問題を解決する「ソリューション営業」へ、さらに進んでお客様のニーズを発見し提案する「問題発見型営業」へのイノベーションが求められているのです。

故障修理の場合にも、車検整備の場合でも、お客様は自分の「問題」つまりニーズに気がついていないわけですから、お客様自身が気付いていない問題を発見するのですから、お客様をよりよく知っていなければいけませんね。問題発見型営業のコンセプトがここにあります。

問題発見型営業の例としてよく引き合いに出されるのが、あるカップ麺メーカーでの事例です。

それまでカップ麺の正面とふたの向きが一定でなく、ばらばらに付けられていることに気付いた設備メーカーの営業マンが「カップとふたの正面を合わせましょう」と提案したのだそうです。本来のふたの役割からすれば、向きがどうでも機能的にも品質的にも問題はないはずなのですが、合っていれば商品を陳列したときにもきれいに並びますね。そこで生産ラインに位置センサーと回転装置を付けることで問題を解決、これは顧客自身も気付いていないニーズの発見による成功事例になったのだそうです。

### 人も車も、データが基本の健康管理

最近ウォーキングを始められたTさんの奥様。先日、地域で開催されたイベントに参加してニコニコ顔で帰ってこられたのだそうです。それはイベント会場の一角で行われていた「体内年齢測定コーナー」で、実際の年齢よりも15歳も若いと診断されたからなのだそうです。診断とその結果をもとに生活習慣をアドバイスしたり提案をしたりするのは、人でも車でも同じですね。診断機器の活用もカーライフサポーターとして工夫のしどころかもしれません。

Tさんの奥様のように健康志向へのニーズを背景として、ウォーキングやランニングがブームになっていることも要因になっているのでしょう。近頃では百貨店の靴売り場や靴専門店ではシューフィッターという専門の職業の方もよく見かけるようになってきました。お客様の足のサイズや形を正確に測定し、適切な靴選びを提案す

るアドバイザーです。測定データをもとに適切なサイズの靴をお勧めし、オーダーメイドの靴や立体成型の中敷を作るお店もあります。

これまでは足の前後のサイズと、せいぜいEとか2Eなどといった簡単な幅のサイズが靴を選ぶときの目安でした。ところが幅や甲の高さなどをいろいろな角度から3Dで測定しなければ、本当に自分に合ったサイズは分からないのだそうです。シューフィッターに計ってもらおうと意外に自分が思い込んでいたサイズと、本当にフィットするサイズが異なっていたり、メーカーによっても適正なサイズが違っていたりすることが分かるそうです。靴の合う合わないによって歩く姿勢や立ち姿にも影響したり、ときには腰痛の原因になったりすることもあるのだそうです。つまりシューフィッターのアドバイスは健康管理にも直結することです。

これは何やら車のホイールアライメントと似ています。アライメントが狂っていると真っ直ぐに走らなくなったり、車の姿勢が悪くなったり、タイヤが偏磨耗したり、極端には燃費も悪化するということです。そうすると足回りのフィッティングは車の健康管理に直結する、大切な診断項目ということになるはずですが。車検時のサイドスリップ量の測定だけでは、より安全快適な走行には不十分だということです。問題発見型営業の観点からは、とりわけ走りを感じさせるお客様に対して、アライメントの役割やアライメントの不具合によって起こる現象などといった情報を日頃からアピールしておきたいものです。

### お客様へ一歩踏み込んだカーライフ管理を

先にあげた問題発見型営業の例でもお分かりのとおり、問題発見の前提となるのは「お客様のことをどれだけ分かっているか」そこにかかっているということです。顧客情報、車両情報を一元的に、立体的に管理し、お客様のニーズへ一歩踏み込んだトータル的なカーライフ管理が重要になってくるわけです。

本年秋に開催される第44回東京モーターショーでは、主催の自動車工業会による「スマートモビリティシティ2015」がテーマとなっています。「スマートモビリティシティ」のコンセプトは2011年の第42回から連続して開催しているもので、「次世代自動車とそれを取り巻く社会システム」との関わりを追求するものです。情報通信やエネルギーなどの社会システムとつながる車、つまり自動車は今後社会インフラと歩調を合わせて技術革新が進められていくということでしょう。自動車サービスの役割もさらに重要なものに、そして変化の方向もさらに多様になっていくことでしょう。更なるイノベーションへ向けて、顧客満足向上への取り組みを進めたいものです。





# 物流の要衝で大型車サービスを担う 独自のノウハウと仕様を備えた新工場誕生

静岡県内に新車・中古車販売に7拠点を展開する静岡日野自動車ではこのたび袋井営業所の店舗・サービス工場を一新。最新の整備システムとともに、独自のノウハウを随所に生かしたオリジナル設備の導入により、大型車のあらゆるニーズに的確に対応するサービス体制を実現しました。



国道1号線、袋井バイパスに面し、袋井ICにも至近。



国道に面して大きな屋根を張り出したエントランス。

## 大型車、中・小型車に専用のストールを新設

静岡県の西部に位置する同社袋井営業所は、県内を東西に結ぶ国道1号線のバイパスに面した好適な立地、約2600坪の敷地に営業所と大型車、中・小型車の2棟のサービス工場を併設し、それぞれ最新の省力化・効率化機器を導入するとともに、安全性、快適性にも配慮したサービス環境を実現しています。

新工場の計画にあたっては、とくに「中・小型車の専用レーンを設けたことが最大のポイントです」と、取締役サービス部長、佐藤篤氏。大型車と同一のストールで中・小型車を整備するのはスペース的にも効率的にも無駄があったとのことで、新たに設けた中・小型車ストールは通り抜けのスルーレーンとしたことで格段に効率がアップしたとのことです。



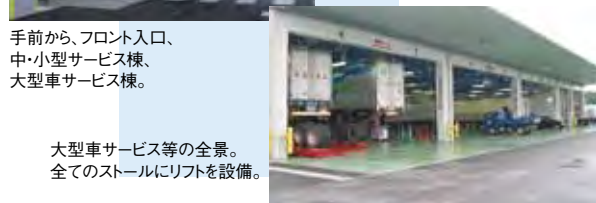
取締役 サービス部長  
佐藤 篤 氏



袋井営業所 次長  
整備課長  
疋田 英 氏



手前から、フロント入口、  
中・小型サービス棟、  
大型車サービス棟。



大型車サービス等の全景。  
全てのストールにリフトを設備。



中・小型サービス棟。1、2番レーンを前後に配置。  
右は4柱式キャタピラツインII。



アタッチメントは床下に収納。



独自開発のエアサス車専用アタッチメント。  
ペローズの損傷を防止。

## 作業改善のノウハウを独自の仕様を生かす

新工場は2棟で合計9レーンの整備ストールと、検査ライン、屋内洗車ストールからなり、2柱～4柱のツインエース7基、フロアリフト2基をはじめとする充実した省力化、効率化機器を導入、あらゆる型式の車両とサービスのニーズに対応しています。

とくに4柱のキャタピラツインIIは全てのシリンダーポストが自由に移動できる独自の仕様としているなど、「整備の内容と使い勝手の良さを考えて仕様を決め、オリジナルの仕様としています」(佐藤取締役)、とのこと。外見からは分からない部分にもさまざまな工夫が盛り込まれています。車検整備ストールに設備されたレール式ホイールドーリーも、全社で行っている作業改善のノウハウと現場のメカニックの意見交換をもとに導入されたもので、作業の効率化に大きく貢献しています。



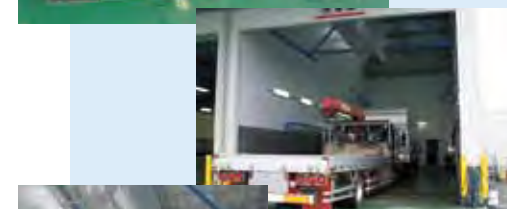
8、9番レーンには  
多目的なサービスに活躍する  
フロアリフトを設備。



工具、サービス機器は  
全て定位置に配置。



検査ラインには  
ネットワークシステムを導入。



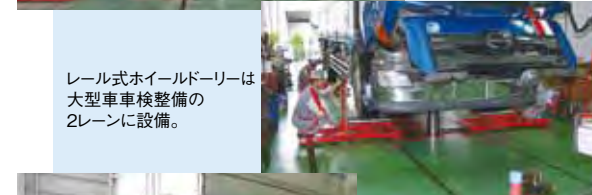
屋内洗車場にはプラントリフト、  
通過式下部洗浄機を設備。



洗車場壁面の下部には  
ステンレス板を張り、  
汚れ防止・美化と使い勝手に配慮。



4、5番レーンは  
大型車車検整備ストール。



レール式ホイールドーリーは  
大型車車検整備の  
2レーンに設備。

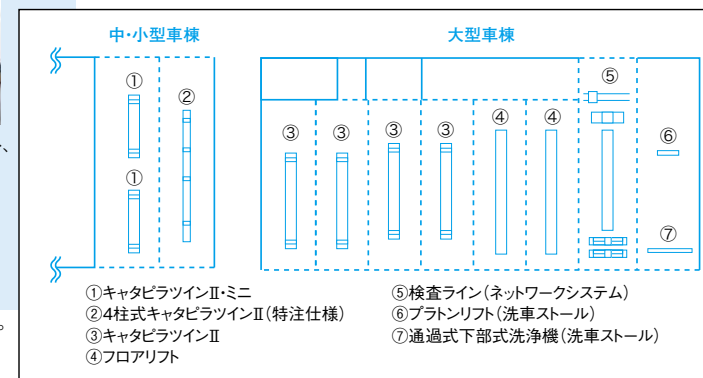


タイヤ脱着が迅速かつ  
効率的に行える。

## 整備売上のアップと作業負担の軽減を実現

「大型車整備工場も地域性によってメインとなる車種も異なり、また整備のニーズも違います」と佐藤取締役。物流の大動脈である東名高速の直近に位置する同営業所では、とくに長距離輸送の大型車両で、他県からの通過車両の故障車の入庫も多いとのこと。それだけにサービスにあたっては的確な診断と、迅速な整備が欠かせません。同社が推進されている技術力向上と作業改善は「終わりのない取り組みです」と袋井営業所次長、疋田英氏。「整備機器の配置などはまだ暫定的な部分もありますが、毎日の作業の中でさらによりよい改善を行っていききたいですね」(疋田次長)とのこと。

新工場の稼動も軌道に乗り、同営業所では整備売上げの向上を達成する一方で、むしろ作業時間は短縮しているとのこと。明るく快適な作業環境がサービス部門全体の効率改善にも貢献しています。このようなサービス体制の充実の一方、同社では予防整備につながる巡回点検にも力を入れており、きめ細かい顧客管理を通じて顧客満足向上への取り組みを展開されています。





# 最新機器とシステムの活用で、販売からサービスまで一貫した顧客対応を実現

島根中央ホンダ販売(株)ではこのたび出雲市内に「斐川中央店」を新設。明るく広々としたショールームと、整備作業の効率と環境面に配慮したサービス工場を併設し、また隣接敷地には西日本最大級といわれる「ホンダグロス島根 出雲センター」を開設。新車からアフターサービスまでカーライフをサポートする拠点としてオープンしました。



国道9号線に面した斐川中央店。



サービス課 工場長  
瀬尾 浩史氏



納車は快適な納車室で。



サービス工場の外観。右端がハイブリッド専用ストール。



ブランドシンボルを掲げたフロント。



LED照明で  
明るいショールームに。



キッズコーナーほか  
アメニティ設備も充実。



オレンジディーラー「マスター店」として  
バリアフリー店舗に。

## お客様に優しいバリアフリー化も実現

同社では従来、出雲市内の2店舗と松江・安来の計4店舗で販売・サービスに対応してきましたが、このたび完成した「斐川中央店」は県内5拠点目となる最新の店舗として、設備、デザインともに最新のコンセプトを導入しているほか、福祉車両の販売店として高度な要件を備えたオレンジディーラー「マスター店」としてバリアフリー化も実現しています。新店舗は出雲市から松江、安来へ向かう国道9号線に面し、山陰自動車道の斐川ICにも至近の立地の良さと、従来の4店舗の中間に位置することから、開店にともなって本社機能も移転されています。また新店舗左側の敷地に建設された「ホンダグロス」は新車の納車前点検、整備やオプションの装着など、より高度なPDI(納車前整備)業務を行うセンター工場です。敷地は両工場を合わせて3700坪という広さ、屋内外の車両置き場にも広大なスペースがあてられています。

## ■島根県出雲市

## 美観にも配慮、明るく清潔なサービス環境

サービス工場は車検、一般整備、洗車ストールを合わせて7ストール。またショールームに隣接して納車室、検査ラインが併設されています。さらに右端のストールはハイブリッド車専用ストールとして床面に絶縁塗装が施されています。主な設備はタンデムリフト3基、Zイーグルリフト2基、洗車場にゲートリフトⅢ、検査ラインにはワークステージXを導入。点検、整備ストールはフラットな作業空間として、作業性と安全性に配慮されています。またストール前面には各種の収納ユニットを配置して機能的で美観にも配慮したサービス環境を実現。「使い勝手もよく、またお客様の目にも清潔さをアピールできる新工場になりました」と、サービスを統括される取締役常務の川島広明氏。

隣接敷地に新設された「ホンダグロス島根 出雲センター」。



門型洗車機エミネンティⅡに  
固定式下部洗浄機も設備  
(ホンダグロス)。



「ホンダグロス」も独自に認証を取得。

サービスストールには  
タンデムリフト3基、  
Zイーグルリフト2基を設備。

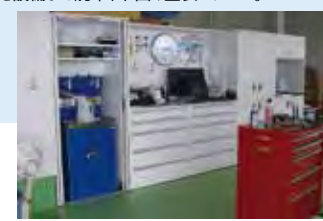


明るく作業性の  
良い環境を実現。

ワークステージX、  
固定式フリーローラーを  
備えた検査ライン。



ゲートリフトⅢを設備した洗車、下回り塗装ストール。



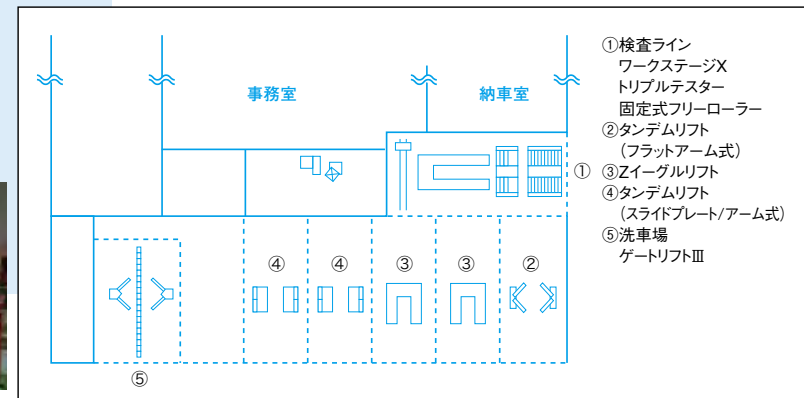
各種の収納ユニットで整理整頓を徹底。

## システムを活用、全社員一体のお客様サポート体制

これらハード面の設備とともに、同社で導入されているのが、iPadを利用した管理システムです。お客様のご来店と同時に顧客情報を表示するナンバー識別システムや、フロア管理、ピット管理などのシステムを活用することにより、営業、CA(カスタマーアシスタント)、メカニックまで全てのスタッフが連携して、お客様へのきめ細かいサポートを実現しています。

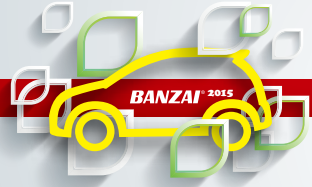
「電話口でお待ちになるお客様は10秒でも長く感じるものです」とサービス課工場長の瀬尾浩史氏。担当の営業マンが出掛けていても、「誰でも的確に、しかもお客様をお待たせすることなく対応が可能になっています」。またサービス面では効率化と高度な環境改善により、「ピットの稼働率を高めると同時に、メカニックの負担も減らせるという効果につながっています」(瀬尾工場長)とのこと。

車が生活に不可欠な地域であるだけに、「2台目、3台目のお車もお任せいただけるように、ご満足いただけるサービスの提供に心がけています」(瀬尾工場長)と、新拠点での抱負を語っておられます。





# 未来整備へ、イノベーション! 注目の新商品を一堂に展示。



## 第34回オートサービスショー開催

6月19日から3日間にわたって、東京ビッグサイト(東京国際展示場)で第34回オートサービスショーが開催されました。今回は東館4~6ホールと屋外展示場と前回よりも大きな会場で開催され、出展社数123社、来場者数も3日間で3万6557人と、これも前回を上回る規模となりました。

バンザイでは東館4ホールと屋外展示場において、最新機器と参考出品を合わせ、幅広い展示とデモンストレーションによるプレゼンテーションを行いました。

会場で注目された各種機器とショーの様子を誌上ダイジェストとしてご紹介します。



東京ビッグサイトで3日間にわたって開催。



バンザイ、藤下前社長(現・取締役相談役)の開会宣言に続き、テープカットで開幕。



梅雨空のなか、初日から前回を上回る来場者が訪れた。

### 商品情報を動画で分かりやすくタブレットに配信

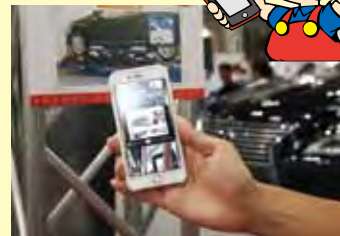
展示コーナーにはタブレット、スマートフォン、携帯などで情報閲覧できる、新システムを採用しました。



iPadを使って動画解説が見られる「COCOAR(ココアル)」。



各コーナーにアクセスポイントを設置。



スマートフォンでもOK!



未来へつなげる環境と技術 今こそ整備のイノベーション!



「イノベーション」をコンセプトに掲げたバンザイブース。



展示コンセプトをご案内。



バンザイブースは連日の盛況。



展示会場イメージ



## 車検機器 コーナー



車検機器シェアNo.1をアピール。



ステージ上で車検機器のデモンストレーション。



ナンバープレートをカメラで認識してお客様情報を表示。



スーパーマルチテスターとネットワークシステムでスピーディに検査が進行。



画像処理式全自動ヘッドライトテスター(バッテリータイプ)「HT-528B」。



5つの機能で車検をサポート、デジコII。



システム化で高度な顧客管理を実現する「フロントマスター」。



テスラロードスターを載せたワークステージX。



ヘッドライトテスターでは画像式が主流。

## 診断・バッテリー機器 コーナー



バッテリーテスター、バッテリーチャージャーに高い関心が寄せられた。

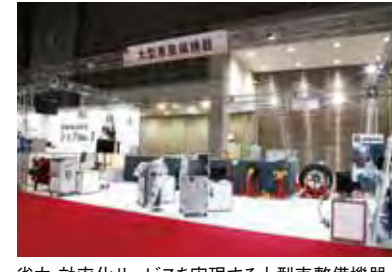


大ヒット中のMST2000や後継モデル「MST3000」を参考展示。



ディーゼルインジェクター洗浄システムにも高い関心が寄せられた。

## 大型車整備 コーナー



省力・効率化サービスを実現する大型車整備機器。



新型のキャタピラツインエースも注目の的。



新規構造で既設のピットにも設置可能。



「ヨサム トラックアライナー-IIPC」。大型車のアライメントも必須の時代に。



ボクサーキングでスーパーシングルタイヤもらくらく脱着。



ライニングの貼り替えもらくらく、BSリベットル。

## ボディリペア&ペイント機器 コーナー



正確な車体修復に必須のコンピューター計測機「ナジャ」。



スポット溶接機も高能力、ハイスベック機へ。



高所作業に最適な「ハークレスペインター」。動力はエアーのみ。



埋設式ドライブオンベンチ型修正機、セレット「グリフォン2800エボリューション埋設仕様」。



最高級塗装・乾燥ブース「アイリス スーパープレミアム」。各所こだわりの設計で機能、見た目ともに充実。



## タイヤ・アライメントコーナー



レバーレスチェンジャーのハイエンドマシン TCSI-1100。



ホイールアライメントの新時代を開く EASY3D。



ホイールバルancerのフラッグシップモデル「オプティマ2」。

## リフト・ガレージ機器コーナー



イーグルNXリフトは、リフトの動作に合わせてLEDが点灯・点滅して注意喚起。



4柱仕様のフラットアーム式タンデムリフト。



リフトアップ時も床面フラットを実現したイーグルFXリフト。

## CEV・近未来整備コーナー



リフトで車体を支えるため、ベルト等で固定することなく、運行支援システムなどの診断が走行状態で安全に行える「MAHAテストベンチ」。



テストベンチの多彩な測定項目をモニター表示。



クリーンエネルギー自動車に対応したピット造りをご提案。



通過するだけで溝の深さを測定できるタイヤ溝測定器。



HVのバッテリーなど重量物の脱着、移動が安全に行える「マルチクレーン」。



タイヤサービスの省力化、効率化を実現する「タイヤリフター」。

## 環境・効率化機器コーナー



明るくエコな省エネ蛍光灯スーパーリライト、LED照明を展示。



サービス工場の照明に最適なLED照明「クリア」。



多彩な機能とバリエーションが豊富なシステムキャビネット。



省エネ、作業環境対策に最適な冷風機器。



各種の効率化機材を提案。



## 美装・洗車洗浄機器コーナー



クリスタークオーツ、セラバリアなどコーティングビジネスにも高い関心。



ナイスホットシリーズでは、多数のラインナップを展示。



DPFの丸洗いを可能にしたDPFクリーナー。



最新型門型洗車機「エminentαIII」と下部洗浄機の組み合わせで強力洗車。





### MSC経営戦略会議 第38回定時総会・第107回研究会を開催

全国の先進的自動車サービス業経営者で組織されるMSC経営戦略会議では、6月18日、19日の2日間にわたって第38回定時総会ならびに第107回研究会を開催しました。

今回は東京・江東区の、ホテルサンルート有明の会議室を会場として、第1日目の定時総会、及び第2日目のオートサービスショー見学を中心とする日程で開催されました。

定時総会では平成26年度の事業・収支報告、27年度の事業・予算案ならびに役員改選を議案として審議が行われ、新議長として山崎太氏が選出されました。総会に続いて講師の(株)ダイハツ明石西の代表取締役、織田久史氏により「スタッフとともに成功するための5つの柱」と題して講演が行われました。走り高跳びで兵庫県の高校記録を持つ織田氏は、スポーツでの経験とホンダのセールスとしての経験から、個人の力と会社経営のための組織づくり、さらにスタッフ生かす環境作りの必要性を、自ら会社を立ち上げた経験に基づいて5つの柱として紹介されました。

また懇親会の席で挨拶に立つ山崎新議長は「存続する会社、存続する経営を追求したい」と、企業経営者として、また会のリーダーとしての抱負を述べられました。

第2日目は東京ビッグサイトに研究の場を移し、バンザイブースを始めとする先進サービス機器の展示を見学。技術革新の時代を迎える自動車とサービスのあり方について研究を行いました。



挨拶に立つ新議長、山崎太氏



前議長、小川利明氏による開会挨拶



バンザイ前社長(現・取締役相談役)、藤下努氏が挨拶に登壇



自らの体験に基づく経営論を展開する講師、織田久史氏



あいおいニッセイ同和損害保険(株)より、板金見積もりシステム「ばっとくん」の紹介

### 感動夢工場 第31回研究会を開催

感動夢工場では6月19日・20日の2日間にわたり、ホテルサンルート有明において第31回研究会を開催しました。

第1日目は(株)あいおいニッセイ同和自動車研究所の鈴木正恒氏を講師として「最新の次世代自動車を知って、今何を学ぶべきか考えよう」と題して講演が行われました。鈴木氏は、今後ますます増加するHV、EV、PHEV、さらにFCV(燃料電池自動車)の動向と、これら最新車両の構造と作動原理などを詳細に解説。また低速衝突回避及び被害低減ブレーキシステムなど最新技術についても分かりやすく解説され、サービス対応の必要性を説かれました。

また第2日目は東京ビッグサイトで開催された「第34回オートサービスショー」へ移動し、最新のサービス機器を見学しました。



開会挨拶を述べる副会長、深澤正樹氏



進化する次世代自動車の動向を語る講師、鈴木正恒氏

# BANZAI GUIDE

## 役員改選のご案内



代表取締役社長 柳田昌宏

バンザイは未来のクルマ社会へ向けて、新しいサービスビジネスをご提案してまいります。

バンザイでは6月25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および委嘱業務を決定し、下記のとおり就任いたしました。

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		柳田昌宏(昇任)
専務取締役	(営業本部 営業本部長)	浅沼芳政
常務取締役	(管理本部 管理本部長 兼 経営企画管理室長)	佐藤誠
取締役	(営業本部 営業副本部長)	藤盛保包
取締役	(東京支店長)	飛田敏行(新任)
取締役	(経理部長)	上林宏行(新任)
取締役	(営業情報企画部長)	山本正明(新任)
取締役相談役		藤下努
監査役		高山正敏
監査役		岩知道真吾
監査役		佐藤圀臣

### 編集後記



第34回オートサービスショーも盛況の中、無事に終了しました。

全国各地より来て頂いたお客様には本当に感謝の気持ちです。これらイベントは諸先輩の並々ならぬ努力があって今日に至る事を痛切に感じる結果

となりまして。 <今井>

併せて弊社も今期、役員改選が行われ世代交代を感じるのと同時に、継続は力と云いますが我々が100年企業に向けて歴史を刻む大切さをも実感する時期でした。