

エミネントαⅢ

※写真はオプション仕様です(クリスタルイン、スニーカーウォッシュ)

RO-15X



数々の新機構と新制御プログラムで、 洗浄性能、環境性能を大幅に向上!

**新開発
5本ブラシを
標準装備!**

5本のスポンジブラシを標準で採用。洗車能力を大幅に向上。

**リアスポイラー部の
洗浄力をアップ!**

垂直昇降トップブラシと新制御プログラムによりリア追従性を向上。



**洗車スピード最速
85秒/台!※**

新制御プログラムにより洗車・乾燥工程のムダを削減、洗車スピード・処理能力アップを実現。
(※最高速度1往復シャンプー洗車時)



**洗浄力そのまま、
使用水量を節減!**

43ℓ/台のエコ・節水仕様。水使用量を削減、環境効果とコスト削減に貢献。



BANZAI NEWS

2015
Autumn
296

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~
ケア&サポートへの業態進化と、
「新しい価値の提案」でニーズを創造

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

大阪支店
大阪市長田東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
名古屋市千種区青柳町6-26
TEL 052-732-2600
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。



オンネット ————— 北海道足寄郡

足寄の街から東へ50キロ、山々と深い原生林の広がる阿寒国立公園。森林の中に点在する幾つもの湖沼の中でひととき神秘的なたたずまいのオンネット。アイヌの言葉で「年老いた沼」と呼ばれ、静かな湖面は季節ごとに、また陽射しの傾きとともに様々に色彩を変えているといわれています。対岸にそびえるのは雌阿寒岳(左)と阿寒富士。

★歳時記

- 10月 12日 体育の日
- 11月 3日 文化の日
- 8日 立冬
- 15日 七五三
- 23日 勤労感謝の日
- 12月 22日 冬至
- 23日 天皇誕生日
- 25日 クリスマス



●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～
ケア&サポートへの業態進化と、
「新しい価値の提案」でニーズを創造
- ★モデルショップ訪問【(株)東京車輛】…………… ⑥
專業工場の強みを生かしたサービスで
大型車ユーザーのあらゆるニーズに対応
- ★モデルショップ訪問【(株)北関東マツダ 宇都宮インターパーク店】… ⑧
マツダ車と「最高の出会い」を演出する
新コンセプトの店舗・サービス工場が誕生
- ★モデルショップ訪問【トヨタカローラ和歌山(株) シーズ岩出店】………… ⑩
安全性と作業効率を追求した
レイアウト、サービス環境を実現
- ★ショールーム…………… ⑫
- ★海外情報<中国>…………… ⑭
- ★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～

ケア&サポートへの業態進化と、
「新しい価値の提案」でニーズを創造



今年は多くの台風とそれらに伴う豪雨・暴風雨で広い範囲に大きな被害をもたらしました。また、日本各地で火山の活動も確認されています。日々そうした情報を自ら取り入れ、いつ・どこにいても避難等の対応が出来るようにしておく事が不可欠な時代になってきています。

分かりやすく、説得性の高いメッセージを…

テレビ・ラジオなどで昨今「特別警報」という言葉を耳にします。これは、気象庁が東日本大震災後に定めた「直ちに身を守る行動をとる」ことを求めた最大限の警戒警報です。そしてこの特別警報の際に「50年に一度の大雨」など「〇〇年に一度」と規模の大きさを表現している場面があります。

こうした「〇〇年に一度」という表現ですが、これは日本列島を5キロ四方のマス目で区切り、その地域ごとに過去のデータをもとに指標が定められています。これはそれ以前の警報の表現ではその重大性や切迫性が伝わりにくく、「前も大丈夫だったから…」などという思い込みで避難が遅れたなどという事例が多かったことから、さらに直接的に危険性を訴える表現として改善されたのだそうです。いわば科学的データに裏付けられた「数値による説得性の高い表現」ということの一例といえるでしょう。

自動車サービスの場面でもこうした「データに基づく分かりやすい説明」が求められていることは、これまでたびたびご紹介してきた通りです。「そろ



そろ交換したほうがいいですね」などと幅と含みのある表現では、「今でなくても大丈夫なの?」「交換しないとどうなるの?」という疑問に対して正確な情報が伝わりません。診断データをもとに、説得性の高い提案を行いましょうということです。

イノベーションが実現する時間・空間の効率

さて「イノベーション」をテーマに各種のご提案をしてきましたが、現在のIT社会をもたらした最大のイノベーション、それはパーソナルコンピュータでありインターネットであることは異論のないところでしょう。現在ではさらに機能を凝縮したスマートフォンがコミュニケーションツールの主役となってきました。

こうした情報通信のイノベーションは時間と空間の密度を高め、暮らしにも、ビジネスにおいても大きな効率化を実現しています。飛行機や列車の予約などでも、かつては旅行代理店や駅の窓口に出かけて行かなければならなかったのが、今ではインターネットで簡単に行えます

行政でも各種届出や申請がネット上で行える電子政府による行政サービスが進められており、今年実施された国勢調査でもPCやスマートフォンによるインターネット回答が導入されましたが、これもIT化のステップということでしょう。

このような効率化の目的は、家事や労働の時間を短縮し、新しく生まれた余暇時間をより生産的な、あるいはより有意義な活動に振り当てることにあります。その結果、家庭の主婦も家事労働の時間短縮や負担軽減により、育児や学習、そのほか社会参加のチャンスも広がっているということになります。

効率化とスピードから生まれた新サービス

ビジネスとしてイノベーションを続けている例として物流サービスとしての「宅配便」があります。生活者のニーズに対応し、時代に応じた新しい「価値創造」を成し遂げてきたビジネスモデルでもあります。

個人を対象にした物流サービスとしては、以前は郵便局の小包と引越しのトラック便くらいしかありませんでした。生活が多様化し、小口の荷物の配達ニーズが拡大したことにより、新たなサービスが求められてきたことから生まれたのが「宅配便」というサービスなのです。

このビジネスモデルを実現したのは航空貨物輸送が発達していた米国で確立した「ハブアンドスポーク」と呼ばれる物流システムにあります。ハブはホールの中心になる部分、スポークは放射状に広がる部分ですね。つまり各地域の中心になるセンター基地がハブであり、その周辺に散在するサテライト拠点がスポークにあたります。センターとセンターの間は大量・長距離輸送で結び、センターとサテライトの間は小型トラックで結ぶという方式で、それ以前の拠点間相互輸送とは比較にならない効率化とスピードアップを実現することができたのです。これによって、それ以前は物流ビジネスの対象にならなかった、一般家庭向けの小口宅配でも採算の合うコストダウンが実現したわけです。

そして同時代に急成長しつつあったコンビニエンスストアを窓口とすることで取扱い量を拡大し、さらに通信販売の拡大に合わせて、代金引換えなどのサービスも付加し、取扱い量を急速に拡大し

ていきました。

またその後、核家族化や単身世帯の増加にともなう、受取人の不在による持ち帰りは全体の20%を占め、大きなロスが発生していたことから、コンビニエンスストアでの受け取りができるようにするなど、ユーザーの利便性とあわせて再配達の見直しを削減できるようにしました。このように、時代の変化やその時々でのニーズの変化に対応して、進化し続けることによって常に新しい業態を生み出してきたといえるでしょう。

「安さと品揃え」の逆発想でビジネスを創造

コンビニエンスストアといえば、これもイノベーションの例として本特集シリーズでも幾度か取り上げているように、いまや生活者に一番近いところにある小売業態といえそうです。すでに店舗数では全国で5万店舗、全体の売上高ではすでに百貨店を超え、スーパーマーケットに迫る約10兆円となっています。

コンビニエンスストアという業態は米国で始まったビジネスですが、日本で独自の進化を遂げ、ビジネスモデルとしては米国よりも成功しているといわれるほどです。1970年代の初頭、わが国に紹介された当初は「便利さを売る店」というコンセプト



トそのままでした。当時は「安さと豊富な品揃え」でスーパーマーケットが隆盛を誇っていた時代です。アイテム数は少なく、値段は定価通りというスーパーマーケットの逆を行くコンビニエンスストアの販売スタイルで、はたして売れるのか?と疑問視されていたといえます。それが当時は一般の商店はもちろんスーパーでも開店は朝10時、そして夜7時には閉店するのが当たり前でしたから、「開いててよかった」といわれるような競合不在の時間帯から存在感を拡大し、やがて人々の生活時間が深夜、早朝へと広がっていくにつれて24時間営業も当たり前となり、いつの間にか近くて便利なお店として私たちの生活に密着した存在になりました。

コンビニエンスストアの成功の陰には、売れ筋商品を徹底的に分析することにより、品切れしない、在庫を置かないという徹底した商品管理があります。それに地域エリアに密着した身近さと手軽さを強みに、前述のように通販で注文した商品の受け取りや公共料金の支払いやATMの設置など生活に不可欠となるくらいの業態を作り上げてきました。



昨今では、住宅地域のコンビニエンスストアでは生鮮食品や野菜の品ぞろえを充実したり、高齢者や単身者世帯向けに小パックの惣菜などに力を入れています。一方、スーパーマーケットでは営業時間を拡大したり、買い上げ商品の宅配サービスを行ったり、お互いにライバルの強みを採り入れるような業態づくりを行っています。

また高齢者世帯の増加や車を持たない若者層の増加などにより、従来の郊外型大型店舗戦略を見直し、市街地での小規模店舗の出店を進める戦略への転換を目指しているようです。

「個」をターゲットにした価値創造へ

さて、こうした例を見ていくと、そこに共通しているのはつねに「変化する」「進化する」というイノベーションの基本です。前号でもご紹介したように、まさに変化・進化するものこそが生き残り、勝ち残るといことなのでしょう。

そしてそのイノベーションの方向は大きなものから小さなものへ、ということが特徴です。前述の宅配便にしても、多くの物流会社が企業を顧客とした大口輸送に目を向けていた時代に、一般家庭を対象にした小口輸送サービスを商品化したこともその一例です。コンビニエンスストアも同様に、家庭を対象にした品揃えから個人を対象にした品揃えにシフトしていることが特徴です。いわば「個」をターゲットにとらえた進化だといえるでしょう。

かつてマスプロダクションの大量生産商品で80%のニーズをカバーできていた時代から、個別ニーズに絞り込んだ多様なサービスが求められる時代へ、こうした変化がビジネスのあり方にも変革

を求めているのです。

そしてもう一つの方向性はお客様にとって近くて便利な存在を目指していることです。これは空間的な近さばかりではありません。お客様とお店が「ワントゥワン」でつながっていることが大切です。つまりお店にとって「お客様の顔が見えていること」であり、お客様にとっては「お店が見えていること」を意味しています。自動車サービスであれば、お客様一人ひとりのデータを瞬時に取り出せること、またお客様の側では困った時に一番に思い浮かべる店であること、そういう結び付きでありたいということです。

さらにもう一つ、そこに「新しい価値」があることが大切です。今では当たり前のように便利に利用されているサービスも、最初は「はたして売れるのか?」という中でスタートしています。宅配便のスタート初日の扱い数はわずか11個だったそうです。コンビニエンスストアの第一号店でオープンの日、最初に売れた商品はなんと800円のサングラスだったというのも有名なエピソードです。こうしてみると最初から「ニーズありき」なのではなく、新しい商品なりサービスなり、今までなかった「価値」が生まれることによって、それまで存在しなかったニーズが生まれてくるということなのです。ニーズがあるから、それに対応する商品やサービスを創るということではなく、「新しい価値を創造することで新しいニーズを創る」ということです。「今までなかった価値」すなわち、言い換えると「お客様が知らなかったこと」を「提案する」ことでニーズが生まれてくるのです。提案でニーズを

創造する、まさに自動車サービスのイノベーションはここからスタートするのではないのでしょうか。

お客様からお客様へ サポートの輪を広げよう

昨年から定期的に歯科医院に通院しているというTさん。かなり以前に金属をかぶせて治療した歯が再び痛み出したことがきっかけだそうです。治療を終えた後も先生のアドバイスに従って、2~3か月おきに通院しています。しばらくぶりに通うことになった歯科医院は以前のイメージとは様変わりしていました。静かなBGMを聞きながら親切な女性歯科衛生士さんによる歯石のクリーニング、歯の状態の説明や歯磨きのアドバイスを受けているのだそうです。それまでの歯医者嫌いとは打って変わって「歯医者さんは痛くなってから通うもんじゃないよ、痛くならないように、定期的に通った方がいいんだよ」と、周囲の人々にも宣伝しています。

さて、自動車サービスも、故障修理の時代から予防整備の時代へと変化してきました。リペアからメンテナンスへ、さらにケア&サポートの時代ですね。日頃のケアが大切、そういう理解をしていただけのお客様を一人でも多く増やしていくことが「価値創造」への第一歩といえるでしょう。



専門工場の強みを生かしたサービスで 大型車ユーザーのあらゆるニーズに対応

運輸、自動車関連その他幅広い業種で全国にグループ企業を展開する、セイノーグループの(株)東京車輛では、このたび車体整備工場を新設。乗用車から大型車まで幅広いニーズに対応して、高精度、高品質を追求した、最新のサービス環境を実現しました。



敷地角の部分が新車体整備工場。奥が従来の車検整備、小型車体工場



LED照明で夜も明るい工場に。建屋高さは11m。

車体修正から塗装まで、高品質・高効率を実現

今回完成した新工場は従来の整備工場敷地の角地に建てられたもので、大型塗装ブースと板金工場2レーンからなっています。同社ではこれまで従来の整備工場棟の一部で車体整備を行っていましたが、「ディーラーにない専門工場の強みを生かす」ため、「大型車ユーザーのあらゆるニーズに対応できるサービス体制を目指しました」と、同社取締役の石原利一氏。新工場の完成により車検から板金塗装、ボデー架装、さらにレッカーサービスまで幅広いサービスに対応すると同時に高品質で効率の良いサービスを提供できる作業環境を実現しています。



取締役社長
田口 隆男 氏



専務取締役
佐藤 幸男 氏



取締役
石原 利一 氏



板金ストールにはヨサム修正システムのフロアレールを敷設。天井クレーンは2基4台、隅々まで移動可能。



天井クレーンはオーバースライダーと干渉しない設計に。



各種ヨサムシステムを完備。上下、左右曲がり修正に対応。



フレーム修正セット、インダクションヒーターも導入。

明るさ、作業性、レイアウトを徹底して追求
新工場で特筆されるのは全体の照明、ブース内の照明ともに、すべてLEDとしていることです。これにより夜間も明るく、大型車の車体下部においても影にならないよう、照明の配置には苦心されたとのこと。

「本来はもう1レーン欲しかったのですが、限られた敷地の中でいかに作業の流れを良くし、作業効率を高められるか、レイアウトには試行錯誤を重ねました」と、石原取締役。大型塗装ブースは中間に仕切りのカーテンを設置、中型トラックなら前後に2台入れられるようになっています。また板金ストールには全長16mものヨサム修正システムのフロアレールが埋め込まれ、ここでも同時に4トン車2台までの修正作業が可能になっています。またエアや電気関係のレイアウトなどには現場のメカニックの意見を最大限に採り入れられ、実際に使い勝手の良い工場に仕上がったとのこと。

ブースの前後で照明を2段階に、前部分は乗用車用に2600lxの照度としている。



大型塗装ブースもLED照明を採用。中央に移動カーテンを設備、前後で作業が可能。



縦配列の照明でキズや塗装仕上げも鮮明に。



奥が車検・一般整備工場。右は検査ライン。



釣竿式リール架台など、従業員のアイデアが随所に。



プレスも移動式。天井クレーンを活用してどこでも作業が可能。



LED照明により車体の下部まで作業に支障のない明るさに。



前後2台の修正作業も可能。



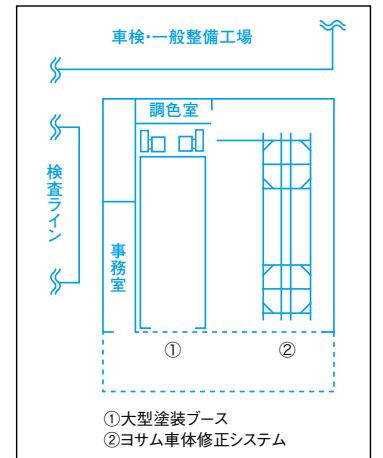
荷台の張り替え作業からボデー架装、載せ替えなど幅広いニーズに対応。

人と技術力を培う、全社一丸の企業風土

同社では長年にわたる地元優良顧客に加えて現在、損保会社3社の指定工場として入庫も増加しているとのこと。「それだけにオペレーションが大切になっています」と石原取締役。一台一台の作業内容に応じた入庫のコントロール、そして朝、昼、午後の3回のミーティングによる作業進行の確認など、従業員一人ひとりのモチベーションの高さもあいまって、通常期ではほぼ残業ゼロで業務をこなしているとのこと。

同社では現在、専任の営業員は置かず、全社体制での顧客対応を実施しています。役職、職務に関わりなく、全員が協力して取り組むことによって、きめ細かい顧客対応を実現。こうした企業風土が顧客の信頼感と満足度の向上につながっているようです。

グループの「看板」と専門工場として培った「技術力」、あらゆる仕事をこなせる「強み」を生かしていきたいと、新工場でのサービス拡大に取り組まれています。



①大型塗装ブース
②ヨサム車体修正システム

マツダ車と「最高の出会い」を演出する 新コンセプトの店舗・サービス工場が誕生

栃木、茨城の両県をエリアとするマツダ車ディーラー、(株)北関東マツダではこのたび宇都宮市郊外のショッピングエリアに、37番目の店舗として「宇都宮インターパーク店」を新設。新コンセプトのデザインを採用した店舗と、サービス工場、車体整備工場を併設した最新拠店としてオープンしました。



宇都宮インターパーク店の外観、休日には周辺道路は渋滞になるほど



店長
小島 一理 氏



ショールームからエントランスへ大きなキャンビーが張り出す



サービスストール外観、照明は全てLEDを採用



ラプラスリフトとタンデムリフトにより床面もフラット



検査ラインにはトリプルテスターを採用



「ピットイン」で収納もスッキリ



洗車棟は手洗い洗車ストールと門型洗車機を設備

車検・一般整備から事故修理まで

ショールーム奥に続くサービス工場は車検・一般整備に7ストールと検査ライン、さらに洗車場が2ストールとなっており、サービスストールにはラプラスリフト6基、タンデムリフト1基を設備、検査ラインにはトリプルテスター及びイーグルNXリフトが設備されています。サービス工場にも店舗と統一されたデザインを施し、照明は全てLEDを採用。壁面、床面ともにライトグレーの明るい色調と相まって、明るく清潔なイメージとなっています。

また別棟のBP工場は、板金ストールにベンチ式フレーム修正機を3基、下地・塗装ストールには横移動式のレールによるB&Pラインシステム及び塗装ブース2基を導入し、あらゆる事故車両に高度な修復を実現するとともに、栃木、茨城の各拠点からの入庫に対応する高い生産性を実現しています。

敷地奥のBPサービス工場



塗装ブースは2基、スライドバルレットで横からの入庫が可能

下地ストールには横移動レールと床面吸塵ダンパーを設備



レール間にハーケスリフト3基を埋設設置



ベンチ式修正機3基であらゆる修復に対応



商談コーナー、ソファーなどのインテリアも車美しく見える設計に



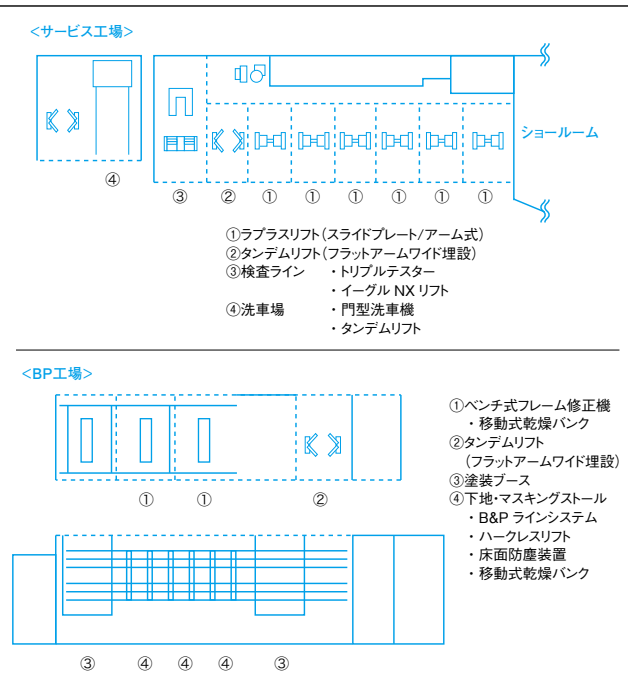
MAZDAのシンボルを掲げたフロント

ブランドのイメージアップ効果も

「現在はインターネットなどいろいろな形で車の情報を得ることができます」と小島店長。そのため、同店に来店されるのは実際にマツダ車を見たいという高い関心を持って来店されるお客様が多いとのこと。それだけに「ファーストインプレッション」を重視した店舗づくりとお客様対応が大切になるとのことです。

オープン以来、お客様の来店エリアも栃木県内はもとより茨城県西北地域まで広域にわたり、輸入車で来店されるお客様も高い比率を占めているとのこと。「これまでマツダ車に興味はあっても来店されるまでに至らなかったお客様が来店されています」とのこと、「マツダブランドと最高の出会いをしていただくための店舗」(小島店長)として、いわば旗艦店としての位置付けももっています。

お客様をお迎えする最高の環境と、併せて最高のサービスを提供できる拠点として、同社全体へのイメージアップと販売強化につながる拠点効果が期待されています。



安全性と作業効率を追求した レイアウト、サービス環境を実現

和歌山県内に新車販売店として9店舗を展開するトヨタカローラ和歌山(株)では、このたび「シーズ岩出店」を全面リニューアル。お客様の来店に配慮した快適なショールームと車検、クイック整備、一般整備まで効率的に行える作業性の良いサービス工場を併設した新店舗としてオープンしました。



国道24号線に面した外観



キャンピーの奥がサービス工場。



同社のマスコット、ライオンがお出迎え。

作業の流れを重視したレイアウトに

和歌山市の東隣に位置する岩出市は大阪府南部とも境界を接し、府内への交通の便も良いことから、昨今は大阪方面への通勤者のベッドタウンとして人口も増加しています。「シーズ岩出店」のある国道24号線「和歌山バイパス」沿いには、ショッピングモールや家電量販店なども多く、商業的にも活性化している地域です。

新店舗は国道に面して大きくアールを描いたキャンピーをもつショールームと、中央の通路を隔てて左右にストールを配置したサービス工場からなっています。

「新工場ではストール前面のスペースを広くとり、作業性が大幅に向上しました」と営業本部サービス担当部長の山本佳伸氏。整備機器などの収納スペースも十分に確保し、部品棚を車検整備ストールに配置するなど、スムーズな作業の流れを重視したレイアウトとなっています。



営業本部サービス担当部長
山本 佳伸氏



サービスマネージャー
古江 太一氏



ストール前面にはオーバースライダー、下り壁でダクトを隠し、すっきりしたデザインに。



LED照明、エアコン完備で快適なサービス環境。



洗車ストールには門型洗車機ニュートX、高圧温水洗浄機ナイスホットKHW-1100Cを設備。

明るく快適、作業の安全にも配慮

サービス工場は車検、一般整備に計7ストール。タンデムリフトが5基、ワークステージXが2基と、すべてのストールにリフトを設備。「床面もフラットになり、作業効率と同時に、安全面でも従来に比べて格段にアップしています」と店長の芝崎晃弘氏。また検査ラインには「ネットワークEasy」を、洗車ストールには「ニュートX」を導入。さらに照明にはLEDを採用、ストールごとにスポットエアコンも設備するなど、明るく快適な作業環境を実現しています。

また新工場では床面に耐久性・耐油脂性の高いエンボスのゴム床材を採用。すでに2店舗で実績があり、「クッション性があり滑りにくいので、長時間の作業でも疲労が少ないですね」とサービスマネージャーの古江太一氏。なおかつ清掃も容易とのこと。

検査ラインにはブレーキ・スピード・サイドスリップが一体になったトリプルテスターを導入。



ワークステージXでクイックサービスに対応。



ショールームに隣接したクイックサービスストール。



車検整備ストールではSQ車検に対応。



3人のチームでSQ車検を実施。



作業場所を選ばないマルチクレーンとエンジンリフター。



ダウンライトと間接照明で柔らかな雰囲気のリショールーム。



ショールーム、商談コーナーもゆったりと快適。

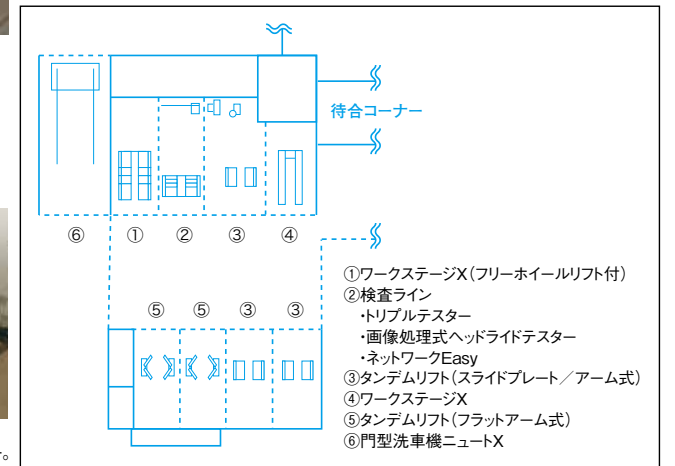


雨の日も濡れずに来店できるお客様駐車場。

迅速・確実なサービスでES、CSを追求

同社では従来から、3名のチーム制により45分で完了する短時間車検(SQ車検)に力を入れており、スピーディで確実なサービスの提供と同時に、作業の効率化と入庫の平準化を推進しています。とくに土日は待合い車検の比率も高く、それだけにスムーズな作業が重要になるとのこと。

「作業環境面は直接的に収益に貢献する部分ではありませんが、きれいな工場で快適に作業できることで事故の防止にもつながり、ES(従業員満足)にもつながります」と芝崎店長。その意味で作業環境と効率の両面を追求した新工場で、さらにCS(顧客満足度)の向上につながるサービスの提供が期待されます。



SHOW ROOM

[画像目視式ヘッドライトテスター] HT-509

独自の特許技術で、最新LEDヘッドランプ対応を実現!

業界初、カメラ正対採用

内蔵CCDカメラによる車両正対機能を搭載。テスター前面で車両正対が可能、狭い設置場所でも容易に正対が行えます。

デジタルズーム機能搭載

ランプ正対は大型モニターを使用し、デジタルズーム機能で映像の拡大が可能。よりスムーズなランプ正対が行えます。

「すれ違い灯測定」調整が簡単

カラーCCDカメラによる処理で、すれ違い灯の測定点(エルボー点)をより見やすく表示。

型式	HT-509	
光度測定範囲(hcd)	0~1,200	
測定範囲	走行灯 (cm/10m)	上15~下35 左30~右30
	すれ違い灯 (cm/10m)	上10~下35 左30~右30
測定範囲(cm)	25~120	



業界初!!
カメラ正対
採用

[門型洗車機] エminentαⅢ RO-15X

数々の新機構と新制御プログラムで、洗浄性能、環境性能を大幅に向上!

新開発5本ブラシで効率洗車

5本のスポンジブラシを標準で採用。垂直昇降トップブラシと新制御プログラムによるリア追従洗浄でリアスポイラー周辺部の洗浄力をアップしました。

高耐久フレームの採用で防錆効果をさらに向上させました。

洗車スピード最速85秒/台!*

新制御プログラムにより洗車・乾燥工程のムダな動きを極限まで削減、洗車スピード・処理能力アップを実現。(※最高速度1往復シャンプー洗車時)

洗浄力そのまま、使用水量を節減!

エコ・節水仕様により、1往復水洗い洗車時の使用水量は43L! 年間水道使用量を削減し、環境効果と経営コストの削減を実現します。

型式	RO-15X
ブラシ	マシェル32 (標準スポンジブラシ5本)
車両検出	自動車種判別 (22対ワイドセンサ)
洗車可能寸法(mm)	2300W×2300H×5000L
本体寸法(mm)	3600W×2840H×2750L
レール長(mm)	8300
電源	三相 AC200V/75A



※写真はオプション仕様です
(クリスタルイン、スニーカーウォッシュ)

SHOW ROOM

[ブレーキフルード自動交換機] ハイブリーダー シリーズ

各種先進ブレーキシステムに対応。
コンパクト化・シリーズ共通化し、デザインを一新!

簡単操作でエア抜き・交換が自動で完了!

アダプターをセットして操作スイッチをON、ホイールのプラグを緩めるだけでブレーキ液のエア抜き・交換ができます。リフトアップ後のブレーキ操作も不要です。

ABS、ECB搭載車両もOK

ABSやハイブリッド車の回生ブレーキシステムなど、ブレーキ液交換の難しい車両も、ハイブリーダーで連続圧送することにより簡単に交換作業が行えます。

各メーカー車に対応、アダプターも充実

各メーカー主要車種に対応する簡単操作の汎用アダプター、車種別専用アダプターを標準装備。オプションのアダプターも豊富にご用意しています。

型式	BB-1000RN	BB-910RN	BB-920RN	BB-2000RN
適用車種	軽~大型車	軽~2t車	2t車~大型車	軽~2t車
アダプターセット	全車種用	乗用車用	トラック用	2液対応乗用車用



[MAG/MIGブレイジングパルス溶接機] ユニオート200HG

簡単操作でハイレベルな溶接を実現、自動車板金専用機。

高張力鋼板など各種溶接に対応

軟鋼0.6/0.8/1.2φ(高張力鋼板/薄板最適モード)

硬質アルミ0.8/1.0φ

豊富な溶接モードを搭載

MIG 直流/直流パルスブレイジング(溶接ワイヤCusi/Cuai対応)

MIG ステンレスモード0.6/0.8φ(30種類の溶接モードを搭載)

型式	UPD-200HG
定格入力電圧(V)	三相 200/220 ±10%
定格入力(kVA)	10.0
定格出力電流(A)	200
定格使用率(%)	30
外形寸法(mm)	293W×653D×664H
重量(kg)	48



[充電式LED作業灯] エボリューションライト HLED-20

リール接続・コードレス兼用、強力発光・軽量ハンディ作業灯。

接続・充電式兼用

コードリールに接続したままでも、コードレス式でも使用でき、フル充電・Hiモード(500lm)で約3時間点灯が可能です。

軽量・薄型設計

13mmの薄型で狭い場所にも差し入れて使用できます。

型式	HLED-20
点灯時間	Hi: 3時間、Low: 8時間
充電時間	最大約4時間
重量(g)	270
付属品	25cm コード(ロック付)





世界最大のカー BANZAIブランド

マーケット、中国で の拡販を担うパートナー

海外情報 広東信邦自動化設備集団有限公司

■中国(広州)

急速な経済発展により今や貿易額では世界第1位、GDP(国内総生産)では世界第2位の経済規模を誇る中国。今年に入って景気の減速が伝えられ、各国への影響も懸念されていますが、それほど世界経済において大きな位置を占めているといえるでしょう。この中国におけるバンザイのパートナーが広東信邦自動化設備集団有限公司(以下“信邦グループ”)です。



広州市のシンボル、600メートルの高さを誇る広州タワー。



信邦グループ外観

■世界の有力企業と パートナーシップを築く

信邦グループは自動車、家電、エネルギー、建設、造船関連企業などに特化した設備機器の製造・販売会社として1989年に広州で設立しました。設立以来、上海、天津ほか中国各地の主要都市はもとより日本、オーストラリア、北米にも拠点を置き、数十社に上る世界の有力企業とのパートナーシップのもとにビジネスを展開しています。

バンザイとは2000年からの協力関係にあり、同グループの顧客である主要自動車メーカーの生産工場に対して検査ラインをはじめとする各種設備の納入を行っています。



自動車メーカーに対する協力・貢献により表彰を受ける。



25周年式典にて

■一貫したソリューションで 顧客の信頼を獲得

現在、中国の自動車市場は世界の4分の1を占め、また生産においても世界ナンバーワンの台数をあげています。今後さらに拡大する需要に対し、日本をはじめ各国の主要メーカーが合弁会社などによる生産体制の拡大をすすめています。信邦グループは中国経済の成長とともに発展をつづけ、現在では約200名のエンジニアと営業員を擁し、設計から製造まで一貫した体制により、顧客企業への信頼あるソリューションを提供しています。今年設立25周年を迎えた信邦グループでは、中国国内はもとより世界を視野に置いて、バンザイともさらに強固なパートナーシップのもとにビジネスの拡大を目指しています。



本年25周年を迎え、海南島で記念式典を挙げる。



信邦集团董事长
李 罡 氏からのメッセージ

中国トップレベルの技術を持つ産業機器製造会社の構築、それが信邦全社員の追求する目標です。パートナーとの協力を求め、共に売上を向上すること、それが私たちの発展の基盤です。信邦グループの創業25周年にあたり、お客様と私たちの戦略的パートナーに対し心から感謝申し上げます。

イノベーションは信邦発展のルールであり、良いサービスが信邦発展の生命線です。皆様の満足度は我々の仕事にとって重要な基準となります。

1989年に創業以来、私たちは自動車産業、家電製品、エネルギー、建築、航空及び造船など各産業分野の専門設備の設計、設備提供に専念してまいりました。

「変革革新、真実の追究、誠実な協力、共同发展」は弊社の核心的な価値観であります。「技術」は企業生存の基盤であり、「サービス」は企業発展の原動力です。そのため私たちはさらに発展していくため、業界の先進的技術者を求め、より高い技術とサービスの提供を保障するため、社員のレベル向上を図り専門知識の向上を目指しています。

「ブランド」は信邦商品とサービスの鏡であり、「管理」は信邦全ての営業活動の基本的な考えです。国内外の厳しい競争のなかで、信邦の董事長として私は全社員と共にトップを目指し、大胆に革新し、最高の技術とサービスを基準に、多様なニーズに対応してまいります。

私たちは常に、誠実、革新、サービスを経営理念としています。一人ひとりのお客様のニーズが私たちの新しい出発点であり、その新しいスタートから新たなビジョンを作ってまいります。

“敬人敬业！好话好说！好事做好！善始善终！”（人と業務を尊敬し、良い話しをし、良いことをし、良いスタートをし、良い結果を生む）この16文字を信念として、皆様と共に最高の商品を作り上げ、最高の企業を創造することを願っております。

感動夢工場 リペア工房研修会を開催

感動夢工場リペア工房会員では、宮城県仙台市の(株)ウエノコーポレーションにおいて、「水性・溶剤型塗料塗装トレーニング」を開催しました。

今回の日程は9月9日から11日までの3日間にわたって、塗料の知識から実際の塗装作業まで、座学と実習によるマンツーマンの実践的なトレーニングを行いました。

主なカリキュラムは、1日目は塗料の役割、構成成分などについての座学、2日目は調色・塗装の実習、3日目は塗装に不可欠なスプレーガンの知識、調色作業など、理論に基づいて基礎から応用まで幅広い知識と技術を身につけました。

リペア工房では今後パネル修正トレーニングなど、会員の技術力向上にお役立ていただける企画を順次開催の予定です。



色見本を使って基本色を決定



テストピースでの色合わせ



スプレーキャビンでテストピースの塗装



実車での色合わせは真剣勝負



いよいよ本番のバンパー塗装



スプレーガンの扱い方も徹底指導

BANZAI GUIDE

展示会シーズン真っ盛り、各地で盛況のうちに開催。

本格的な展示会のシーズンを迎え、バンザイでは各地の展示会において各種新商品、お勧め商品を出品し、ご来場の皆様よりご好評をいただいております。

今後も各地域にて開催、出展の予定です。詳細につきましては最寄りのバンザイ営業拠点へお問い合わせください。

8月26日
~27日 **東京** エンバイヤ自動車 殿
2015EMCフェア



9月6日 **横浜** 神奈川県自動車整備振興会 殿
神奈川県自動車整備商工組合 殿
第33回神整備・神整備フェスティバル



9月9日
~10日 **仙台** トヨタ部品宮城共販 殿
第8回機械工具大商談会2015



9月27日 **札幌** 宮田自動車商会 殿
ビジネスフェア2015



編集後記



木々も色鮮やかに紅葉し、秋も一段と深まり、こころよい季節になりました。秋と言えば「食欲」「衣替え」ですが、人と車に共通するものを感じ取ることが出来ます。「食欲」:食べ物おいしいですが、その半面無理をすると体調を崩します。車も無理して走行し続けると故障・事故の原因になります。人も車も無理せずに、日

常点検が大切ですね。「衣替え」:夏の暑さから開放され、冬の寒さを向かえる為の支度になります。車もタイヤ、エアコン、etc冬支度が必要です。やはり人と車、切っても切り離せないものですね。又、当社としては、秋の展示会季節になります。お近くで開催の際は、ぜひご来場ください。心よりお待ち申し上げます。

<田村>