

厳選機器をお得な価格でご提供!
大好評39キャンペーン第7弾開催!!

第7弾

Thank you Campaign 2019



39 CAMPAIGN

開催期間

平成31年
1月7日～3月31日まで

平成31年1月より3月末日まで、バンザイでは皆様の日頃のご愛顧にお応えして「期末大感謝セール・39キャンペーン」を開催いたします。厳選された各種サービス機器を、割引総額**392,000円**のお買い得価格でご提供いたします。この機会をお見逃しなく、設備機器の拡充、更新にお役立てください。



BANZAI NEWS

2019
Winter
309

特集
BANZAI NEWS

「この会社なら自分は成長し続けられる!」
と思ってもらえる整備・修理工場になろう!(人材の育成)



BANZAI 株式会社 バンザイ

本社
東京都港区芝2-31-19
TEL 03-3769-6880
E-mail: eigyo@banzai.co.jp

営業部
東京都港区芝2-31-19
TEL 03-3769-6881

海外販売部
東京都港区芝浦4-16-23 AQUACITY芝浦8F
TEL 03-3769-6894

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
東京都港区芝浦4-16-23 AQUACITY芝浦8F
TEL 03-3769-6840
E-mail: tokyo_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

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: hirosima_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

- 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・山陰・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)

<http://www.banzai.co.jp>





蔵王温泉 樹氷群 山形県

太陽の光を浴びて蒼天に輝くスノーモンスター。シベリアから吹く冬の季節風が針葉樹林を白い樹氷群に変えました。山形県の東端、宮城県との境をなす地蔵山頂は冬も人気の観光スポット。麓の蔵王温泉からロープウェイで世界の観光客が訪れます。

★歳時記

1月	1日	元日
	7日	七草
	14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 人手が足りない、さあどうする?
〜いつまでも存続できるサービスショップへ生まれ変わるために〜 ②
【第4回】「この会社なら自分は成長し続けられる!」と
思ってもらえる整備・修理工場になろう!(人材の育成)
- ★モデルショップ訪問【株式会社 林自工】 ⑥
70年を基盤に、新たな変革の時代に挑む
作業環境の整備と効率的な生産体制を実現
- ★モデルショップ訪問【東京トヨタ株式会社 テクノセンター深川】 ⑧
都心部に立地するトヨタ、レクサスブランドの
センター工場として高品質なサービスを提供
- ★モデルショップ訪問【岐阜日野自動車株式会社 安八総合センター 板金塗装ボデー工場】 ⑩
高品質サービスをワンストップで提供できる
板金・塗装・架装のセンター工場を完成
- ★ショールーム ⑫
- ★EPOCH <海外情報> 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

2019年の新年をお健やかに迎えのことに、心よりお慶び申し上げます。

また日頃より格別なるご愛顧を賜り、誠にありがとうございます。

さて、平成という一時代から、新たな元号の始まる年を迎え、ひととき感慨深いものがございます。2018年を振り返りますと、西日本を中心とした豪雨や台風、また夏の各地における記録的な猛暑、さらに北海道胆振東部地震と、大きな災害が続いた一年となりました。我が国のみならず世界的にも温暖化による異常気象の発生が報告されており、防災への対策は、民間企業レベルでも必須の取り組みとなってまいりました。一方、世界情勢では、近年のグローバリズムの流れに逆行するかのよう、昨年は米中の貿易摩擦を始めとして各国の保護主義的な政策がクローズアップされた年でもありました。そのなかでわが国の経済は消費や設備投資など内需は引き続き堅調に推移し、ゆるやかな回復傾向を続けておりますが、本年は消費税率の引き上げも予定されており、今後の動向に引き続き注目していく必要があります。

自動車業界におきましては、ここ数年著しい進化を遂げております各種の先進安全装備の搭載や、自動運転技術など未来モビリティへの移行が現実のものとなりつつあります。自動車サービス業界においてもこうした技術対応が不可欠となるばかりでなく、新たなサービスビジネスの構築が急務となっております。また、人材不足も避けられない課題として顕在化してまいりました。そのため「省力化」や「生産性向上」はサービス業にとって中長期の展望を構築するうえで、さらに重要な課題となっております。

こうした業界の動向を踏まえ、バンザイは企業と顧客、従業員を結ぶ「エンゲージメント」の重要性に着目し、本年のご提案のコンセプトとしてまいります。これは企業、顧客の間においては「ファン作り」、企業と従業員においては「理念の共有」など、それぞれの関係性の強化を図るもので、本年はこの「エンゲージメント」をテーマに各種ご提案、情報発信を展開してまいります。

さて、来年の2020年に、創業100周年を迎える弊社にとりまして、本年は、プレ100周年の年となります。100周年事業のスタートアップの年として、「100年企業・バンザイ」にふさわしいブランドビジョンの確立を目指してまいります。また長年の皆様のご信頼を基盤として、お客様とのより強固なエンゲージメントを確立し、一層のお客様満足度の向上に取り組んでまいります。本年も一層のご愛顧、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げますとともに、末筆ながら皆様の益々のご発展を心よりお祈り申し上げます。



株式会社 バンザイ
代表取締役社長 柳田 昌宏

特集

BANZAI NEWS

第4回

「この会社なら自分は成長し続けられる!」 と思ってもらえる整備・修理工場になろう!(人材の育成)

第306号よりスタートした当連載「人手が足りない、さあどうする? ～いつまでも必要とされるサービスショップへ生まれ変わるために～」では、サービスショップの皆さんが人手不足を解消するための方策を考察しています。第4回、最終回の今回は、今回は引き続き「人を減らさない」方法を考えるとともに、「人を育てる」ことの重要性についてもご説明したいと思います。

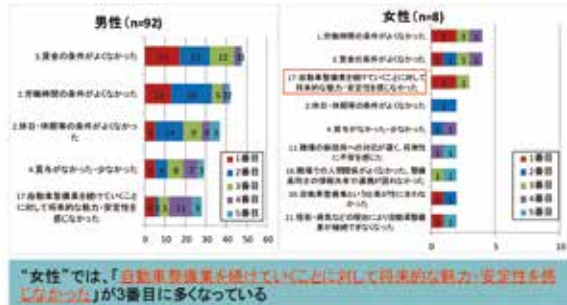
(各グラフの出典:国土交通省「自動車整備人材の確保・育成に関する検討会」報告書)

前回、「人を減らさない」方法を考えるうえで、「人が減る」原因を5つ、挙げてみました。

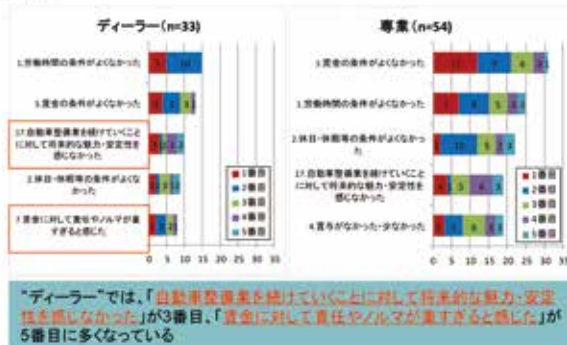
- 1.収入が少なく生活が苦しい
- 2.担当業務や労働環境が肉体的・精神的・立場的に辛い
- 3.職場での人間関係が上手くいっていない
- 4.今の会社に居続けることに将来的な希望を見出せない
- 5.自分のやりたいことが今の会社では実現できそうにない

このうち1.と2.については前回ご説明しましたので、今回は3.以降の「人が減る」原因をどう解消すべきか、一つずつ考えていきます。

<性別>



<事業形態別>



<性別・事業形態別>

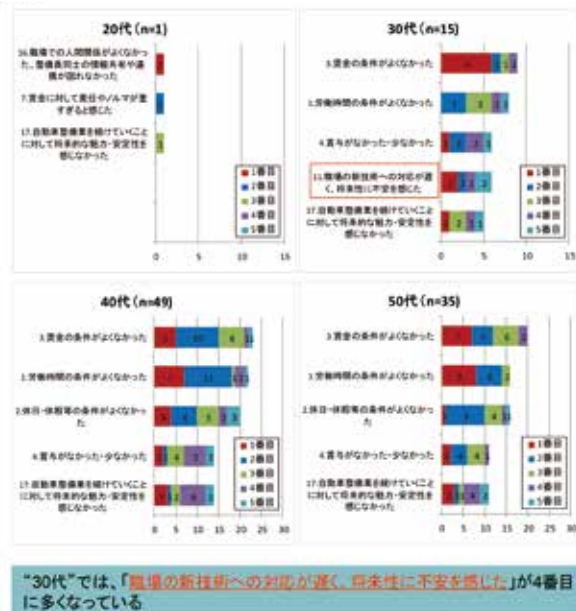
元自動車整備士が自動車整備業から転職(離職)を希望した理由

コミュニケーションの有無を測る方法は?

3の「職場での人間関係が上手くいっていない」原因は、前回2の「担当業務や労働環境が肉体的・精神的・立場的に辛い」原因の一つと同じく、コミュニケーション不足がその最たるものに挙げられます。

国土交通省が有識者や各業界団体の代表をメンバーとして2015～16年に開催した「自動車整備人材の確保・育成に関する検討会」の報告書によれば、離職または他業種に転職した元整備士へ、自動車整備業と現在の職業とを比較し、現在の職業のほうが良い点を挙げてもらったところ、女性および40歳代において「職場での人間関係

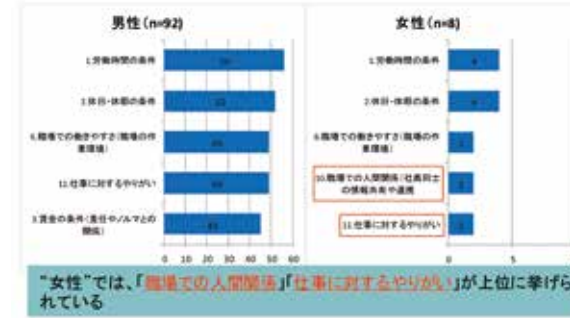
<年代別>



<年代別>

元自動車整備士が自動車整備業から転職(離職)を希望した理由

<性別>



<事業形態別>



<性別・事業形態別>

元自動車整備士が自動車整備業と現在の職業とを比較し「現在の職業のほうがよい」とした項目

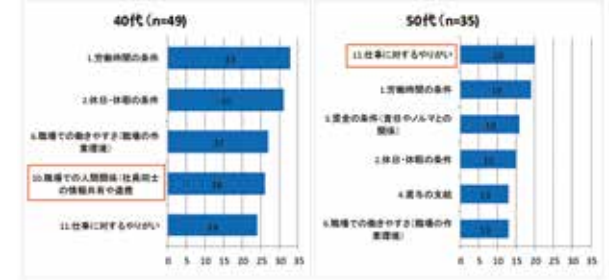
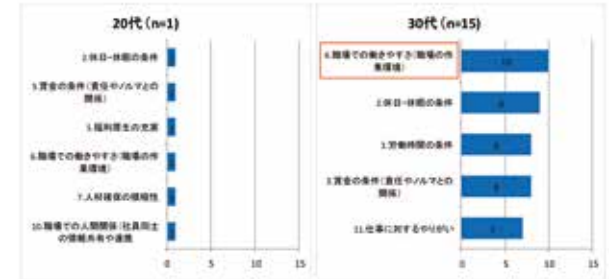
(社員同士の情報共有や連携)」が上位となっています。これを防ぐにはやはり、経営者や管理者が従業員と頻りにコミュニケーションを取り続け、業務上はもちろんプライベートな悩みも打ち明けられるほどの信頼関係を築くのが「急がば回れ」、時間はかかりますが確実に有効な手段となります。

ですが、この問題を解決するには、それだけでは不十分です。同じ従業員同士において、立場の近い同期や同僚はもちろん、ベテラン・中堅・若手、男性・女性、もしあれば正社員とパート・アルバイト、日本人と外国人との間でも、積極的にコミュニケーションが取れる場と雰囲気醸成していかねばなりません。

では具体的にどうするかですが、その前に、従業員同士でコミュニケーションが取れているかどうかを判断する方法を例示したいと思います。その答えは、業務中よりもむしろ休み時間に、より多く隠されています。

まず、メカニックであれば2～3時間に1回は休み時間を入れていると思いますが、その際に、メカニック同士で雑談だろうと仕事の話であろうと、何か会話はありますか? 休憩室に全員が集まっても、誰もが一言も言葉を発せず、テレビを見る、タバコを吸う、スマートフォンを見ているなど、自分の世界に入っているようであれば、メカニック同士でのコミュニケーションはゼロに等しいと判断して差し支えありません。この場合は、経営者や管理者も同じタイミングで休憩を取り、それぞれのメカニックに話を投げかけ、

<年代別>



「30代」では、「職場での働きやすさ(職場の仕事環境)」、「40代」では「職場での人間関係(社員同士の情報共有や連携)」、50代」では「仕事に対するやりがい」が最も多く挙げられている

<年代別>

元自動車整備士が自動車整備業と現在の職業とを比較し「現在の職業のほうがよい」とした項目

従業員同士が会話できるよう、きっかけを作ってあげましょう。また昼食は、営業時間の設定や来店・入庫状況によっては全員が同時に取ることは難しいですが、それでもその中に一人だけで済ませている人はいませんか?

もしいるとすれば、その人は仲間外れにされているか、もしくは他の従業員と一緒に昼食を取ることを明示暗示問わず拒んでいる可能性があります。いずれにせよ、そこにあるのはコミュニケーションの断絶です。この場合も、経営者や管理者が音頭を取って、できるだけ大勢と一緒に昼食を取る機会を作る必要があります。

なお、これは経営者や管理者自身が特に気を付けるべきことですが、一緒に昼食を取れない理由が「仕事が忙しいから」というのは、絶対に避けなければなりません。これによって他の従業員は、遠慮なく休憩を取ることが心理的に難しくなり、その結果休憩が満足に取れなくなることで精神的にも肉体的にも疲れやストレスが溜まり、業務効率はダウン、傷病、そして退職のリスクも増大するという、負のスパイラルに陥るからです。

そして、これは厳密には業務中ですが、朝礼は毎朝実施していますでしょうか? また、どのようなことを行っているでしょうか? 朝礼を実施していないというのは、オンとオフの切り替えが明確にならないという点でも論外ですが、実施していても、これがただ単に当日の入庫・作業予定や昨日までの実績などを報告するだけの場に留まっているならば、そこにはコミュニケーションが存在しないも同然で、非常

にもっていないことです。

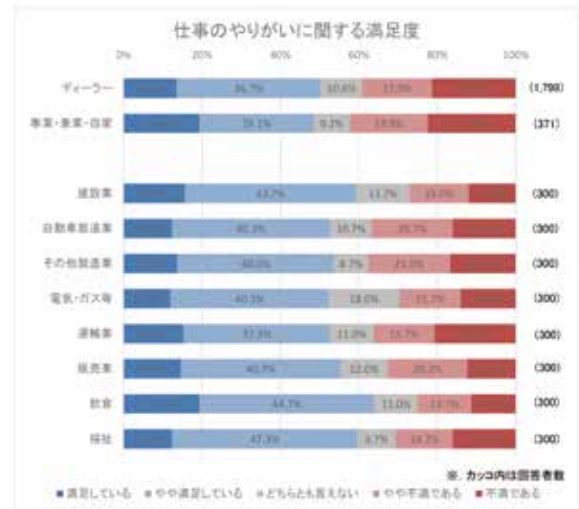
ここですべきは、従業員はもちろん経営者や管理者も含め、当番制で「朝のひとこと」を発表させることです。これは、不特定多数の人間に自分の考えを伝えるというコミュニケーション・プレゼンテーションスキルを向上させる訓練になるうえ、発表した人の個性や性格、ものの考え方を知らしめ、親近感を抱かせるという意味でも非常に有用です。未導入のサービスショップにはぜひ採り入れていただきたいと思います。

人材育成はやりがいや将来への希望醸成、新技術への対応力強化に直結する

次に、4.「今の会社に居続けることに将来的な希望を見出せない」と、5.「自分のやりたいことが今の会社では実現できそうにない」は、今回のメインテーマ「人材の育成」とも直結する重要な問題です。これは、前回お話しした経済的な側面に加え、人として、整備士としても成長できないのではないかと不安を抱かせていることに、大きな原因がありそうです。

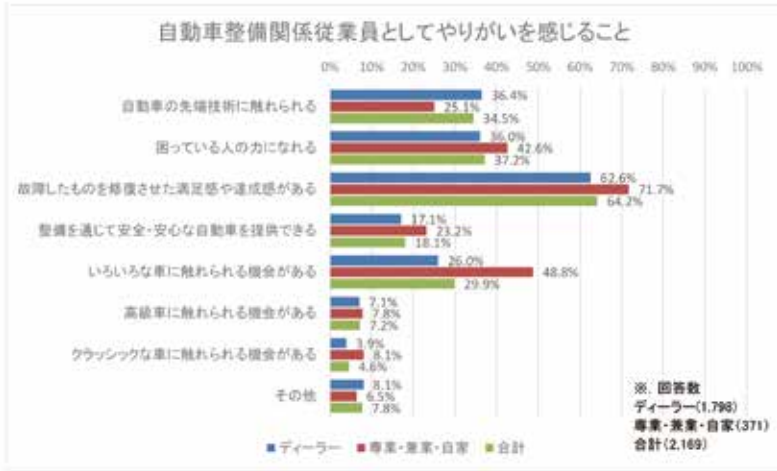
前述の「自動車整備人材の確保・育成に関する検討会」報告書によれば、元整備士が離職または他業種に転職した理由として、女性とディーラー、そして全ての年代で「自動車整備業を続けていくことに対して将来的な魅力・安定性を感じなかった」が上位にランクインしています。さ

<整備従業員用アンケート+整備業以外アンケート>



仕事のやりがいに関する満足度

<整備従業員用アンケート>



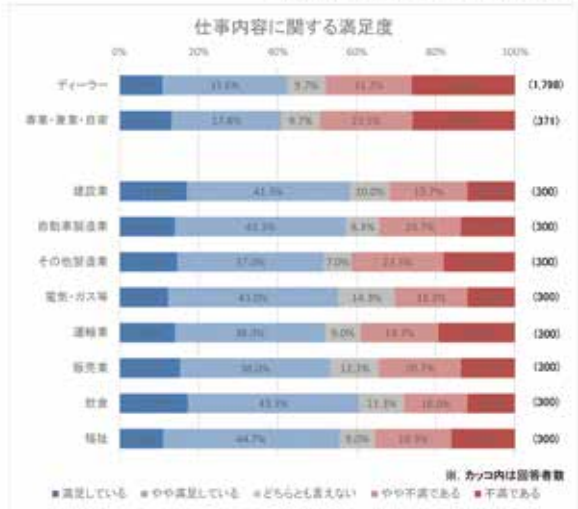
自動車整備関係従業員としてやりがいを感じること

らに30歳代では、「職場の新技術への対応が遅く、将来性に不安を感じた」が4番目に多いという結果が出ました。

同報告書では整備従業員が抱く、整備業に対するやりがいについても言及していますが、それによると「故障したものを修復させた満足感や達成感がある」が最も多く、次いで「自動車の先端技術に触れられる」「困っている人の力になれる」「いろいろな車に触れられる機会がある」が上位に挙がっています。しかし、仕事のやりがいや内容に関する満足度は他業種と比較しても際立って低く、「不満」「やや不満」と感じているのはいずれも4割強に達しています。このことから、多くのメカニックが日頃の業務を通じてこういったやりがいを得られていないことがうかがえます。

さらに、未経験者を対象とした、あるいは最新技術や最新

<整備従業員用アンケート+整備業以外アンケート>



仕事内容に関する満足度

車種、自動車整備士資格取得に関する研修の有無を調べてみると、いずれにおいても「あり」と認識している割合は整備従業員の方が低いという結果が出ています。つまり、経営者や管理者が研修を実施していると思っても、それはメカニックが研修と認識できない、甚だ不十分なものである可能性が高いということを、肝に銘じる必要があります。

人間は、変化を求め続ける生き物です。未来永劫同じことの繰り返しでは飽きてしまい、将来への希望を失います。その一方で、したくないことを強制的にさせられても、将来への希望を失います。つまり成長をやめ、やがて離職してしまうのです。

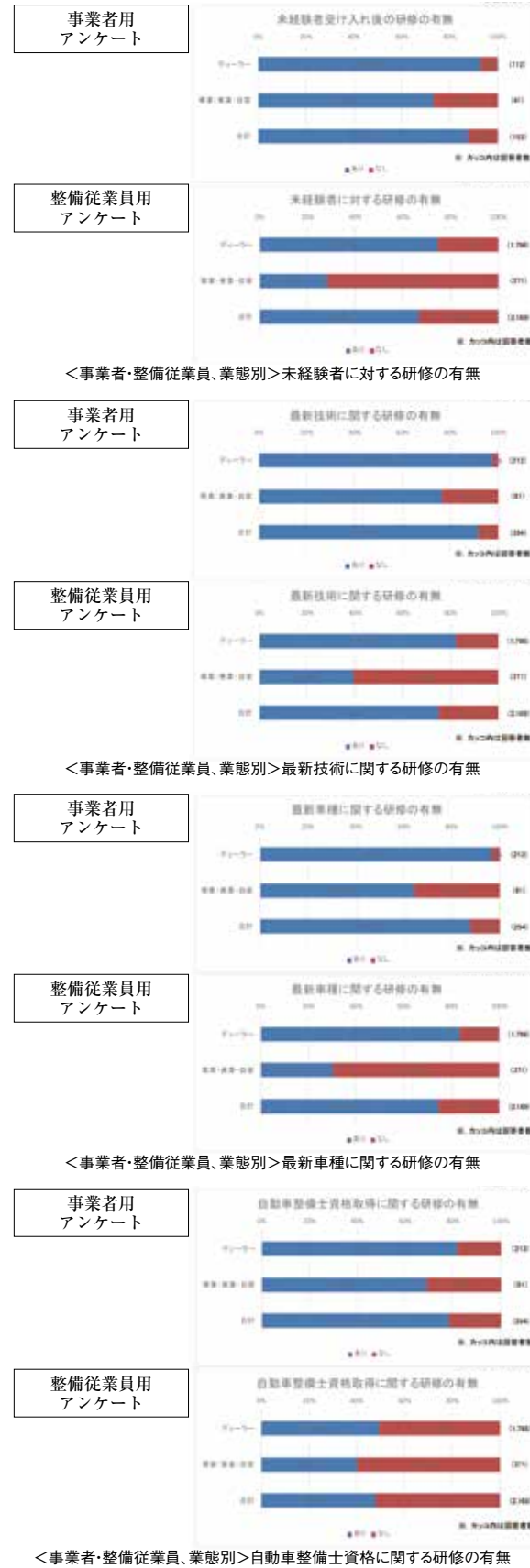
そして、電動化・自動化・素材の多様化など、急激に進化・変化する自動車技術に対し、整備・修理技術のフォローアップが急務となっている中、人材育成を怠れば、持続できる事業内容は減り、その結果顧客は流出、最終的には廃業へと至るやもしれません。

ですからいまサービスショップには、人材育成を企業として確実に実行し、それを実際に人材のスキルアップに結実させることが強く求められています。

具体的には、社内研修を人事考課制度と一体化させ、その履修と効果測定試験の合格を昇給・昇格の条件としたり、これらを社長命令として定例化・義務化・最優先化し、就業時間内に確実に実行させるのが効果的です。こうすることで、経営者や管理者には社内研修の実施、従業員にはその履修と技術・知識の習得に対し強制力を働かせ、実効性のあるものとして定着させることが可能になります。

なお、全員参加が不可能な、開催主体が社外の研修会の場合は、報告書の提出および報告会の実施を受講者に対し義務付けると良いでしょう。そうすれば、他の従業員に対しても研修を通じて得られた知見を少しでも共有させることができます。

第2回の繰り返しになりますが、これまで4回にわたりご紹介した人手不足対策は、あくまで基本中の基本であり、ほんの一例に過ぎません。また実際には、すぐに結果が出ることはまれで、様々な工夫を凝らしながら辛抱強く取り組む必要があります。とはいえ「宝くじは買わなければ当たらない」、人材という宝を獲得・確保・育成し、人手不足を解消するには、まずは一つでも実行して、確率ゼロ%から脱却することが大切です。



70年を基盤に、新たな変革の時代に挑む 作業環境の整備と効率的な生産体制を実現

各種エンジン、産業機械等の機械加工、および大型・小型車整備を事業の柱とする、札幌市の(株)林自工ではこのたび本社、工場を移転新築し、より効率的かつ作業環境の大幅な改善を実現。様々な環境変化に対応する経営基盤を確立しています。



清田区美しが丘に移転新築した新社屋・工場



フロントもグレーの落ち着いたインテリアに



敷地3600坪、建築面積1000坪、大型車の入庫にも余裕の広さ



代表取締役
林 将告氏



自動車整備工場 工場長
松本 春彦氏

機械加工の技術をベースに事業を展開

昨年創立70周年を迎えた同社は、現・代表取締役、林将告氏の祖父、週吉氏が中古エンジン部品の修理・再生を手掛けられたことに始まり、以後発電機や各種産業機械などの機械加工、さらに自動車整備へと業容を拡大、現会長で父の義則氏を経て、三代にわたる事業を展開されてきました。70年の同社の歴史は、それぞれの時代背景の中で「お客様に求められるビジネスを積み重ねた結果です」と林社長。機械加工部門ではクランクシャフト研磨、シリンダーのボーリング加工、産業機械の整備・修理、また一般整備部門ではトラック、トレーラーの車検、点検整備はもちろん各種農業機械や除雪車の架装まで幅広い業務をカバーしています。「当社の仕事は一般の工場に比べるとかなりイ

レギュラー、特殊なものが多いですね」とのこと、そしてそれがまさしく同社の強みでもあります。



機械加工工場の全景。各種の加工機械が整然と並ぶ



トラックから船舶まで、クランクシャフト研磨も幅広く対応



「正確、確実に、より速く」あらゆる作業に対応

社内プロジェクトが主体となって計画立案

新本社および工場は市内清田区の幹線道路に面し、敷地約3,600坪、道央自動車道北広島ICにも直近の立地です。長年の懸案であった新社屋・工場の計画について、「私がこだわったのは、効率的なレイアウトとお客様スペースを最大限にとること、その二点だけです」と林社長。主要な工場設備等については工場長の松本春彦氏を中心とする社内プロジェクトが主体となって計画されたとのこと。工場部分は機械加工工場、小型車整備工場、大型車整備工場、クイック整備場の主要4ブロックに分かれ、さらに検査ライン、洗車場、エンジン試運転室などが併設されています。2柱式2基、4柱式1基のツインエースをはじめとする効率化設備の導入と、要所に通り抜けのためのシャッターを配置するなど、レイアウト面でも「整備車両の滞留もなく、効率的な工場になりました」



検査ライン。フリーローラー6基を接続し、あらゆる車両に対応



2柱式が2基、4柱式1基、ツインエースで効率化を実現



小型車3ストール、ゲートリフト3基を設備



4柱式ツインエース、前後2台の作業も可能



クイック整備場、各種ボディ、シャーシ、架装作業に対応



洗車場とエンジンルーム、エンジンの試運転にも対応



除雪車の架装作業

と松本工場長。また冬季の暖房が最大のテーマとなる作業環境の面では4基の廃油ヒーターを導入、厳寒期にも快適な作業環境を実現されています。

「きれいな技術」基盤に顧客ニーズに対応

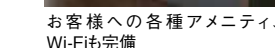
「当社の仕事は全てエンジンから始まっています」と林社長。いわば技術力が同社の原点です。技術力を会社の基盤に据えて高度成長期を支えた祖父の時代、営業力で競争の時代を切り開いた会長の時代に続いて、100年に一度といわれる「変革の時代」に立ち向かっておられます。創業以来の社是である「きれいな技術」は、1000分の1ミリの精度が求められる機械加工の分野で築き上げられたもの。これはどのような時代にあっても不変の基盤であり、新たな変化への対応力でもあります。この技術をもとに「つねにお客様が求めるものをキャッチする対応力を磨くこと」が変化の時代には不可欠のこと。また人材不足が社会的にも深刻な昨今、労働環境の整備は大きな課題です。「自分が働く場所に誇りをもってもらえるような工場にしたいですね」と林社長、新工場の完成はその意味でも新時代への活路を開くものといえるでしょう。



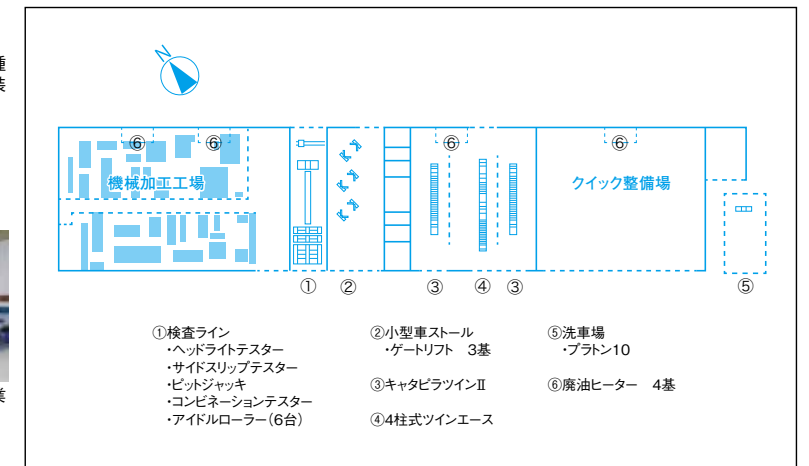
ゆっくりと作業をお待ちいただけるお客様待合コーナー



リクライニングソファを備えたお客様休憩スペース



お客様への各種アメニティ、Wi-Fiも完備



都心部に立地する板金塗装の基幹工場として 高品質なサービスを提供

東京トヨペット（株）では都内4か所に展開する板金塗装の集中工場「テクノセンター」の最新拠点として、このたび「テクノセンター深川」を完成。都心部の販売拠点におけるボディサービスのニーズに対応する、効率的かつ最新の環境対応を実現したサービス拠点として稼働を開始しました。



3階建ての立体化工場。都市部のため環境に配慮。



テクノセンター深川 センター長
菅谷 和広氏



板金ストールにはベンチ式修正システム、アライメント対応ワークステージを導入。

ライン化導入によりタクト管理を実践

「テクノセンター深川」は、従来のテクノセンターがあった同区内、東雲店のリニューアル計画に伴って、新たに深川店の敷地内に移転新築されたものです。新テクノセンターは江東区の中央部を南北に結ぶ「四ツ目通り」に面した深川店の敷地に建設され、地上3階建て、1階と3階を板金塗装工場とした立体化工場です。

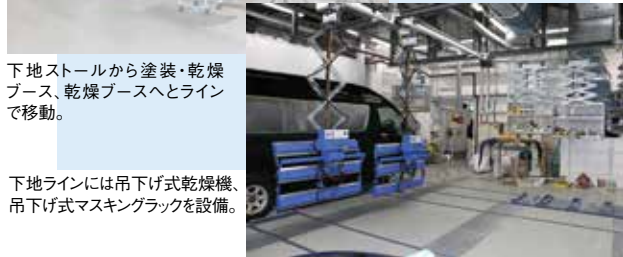
新テクノセンターでは、従来の東雲のセンターに比べ敷地面での制約があったため、システムの導入によるライン化の実現と、工程のタクト化による効率的な作業管理が課題とされたとのこと。また一方で市街地に立地する集中板金工場として、近隣への環境対応に配慮された各種の環境設備が導入されています。

作業品質の向上と環境の改善を実現

新センターは1階を軽～小破、3階を中～大破車両の区分として、それぞれのフロアに車体修正から下地、塗装まで各工程の設備を効率的にレイアウトしています。各フロアは通路を挟んで板金工程、下地～塗装工程に分けられ、車体修正・板金ストールにはベンチ式フレーム修正機を導入し、あらゆる修正作業に対応し、高度な



下地ストールから塗装・乾燥ブース、乾燥ブースへとラインで移動。



下地ラインには吊下げ式乾燥機、吊下げ式マスキングラックを設備。



1階の塗装ブースにはリフトを内蔵。



塗装ブース内に水性塗料乾燥装置を内蔵。

修復を実現。また下地・塗装工程ではストール間を横移動で流せるレール&スライドパレットシステムにより工程のライン化を実現。塗装工程では水性塗装に対応した塗装・乾燥ブース、および乾燥ブースが各1基導入されています。

また板金から下地工程までの全ストールに床下集塵装置を設備してサンディング粉塵の飛散を防止し、作業品質の向上を図ると同時に環境改善を実現しています。さらに1階にはアライメント専用ストールを設け、より高精度な修復が可能となっています。



すべてのストールにエアコンダクトを設備。



ベンチ式修正装置で幅広い損傷に対応。



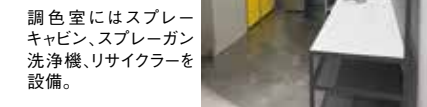
システム化によりタクトをスムーズに流すことが可能。



効率的な塗装・乾燥作業にパーツ専用ブースを導入。



板金ストールにはワークステージを設備。



調色室にはスプレーキャビン、スプレーガン洗浄機、リサイクラーを設備。

細心の品質管理とスムーズな運用が課題

「限られたスペースで、より効率的に工程を運用するため“1台流し”のタクト管理を徹底することが課題です」と、新工場での取り組みについて話されるセンター長の菅谷和広氏。一台一台損傷の部位も程度も異なる車両を正確に修復し、工場全体をよりスムーズに運用するための工程管理が重要とされています。

同センターでは、都心部の11拠点を担当エリアとするため、レクサス、クラウン等の高級車種の比率が高いことも地域的な特性となっています。そのため高品質な仕上がりを実現するため、板金から塗装までの全ての工程にわたって細心の品質管理が求められます。

立ち上げから間もない現在、「いかに工場全体の運営をスムーズに軌道に乗せるかが最大のポイントです」と菅谷センター長。スタッフ全員によるミーティングの実施など、提案とコミュニケーションを通じて改善に向けた取り組みを実践されています。



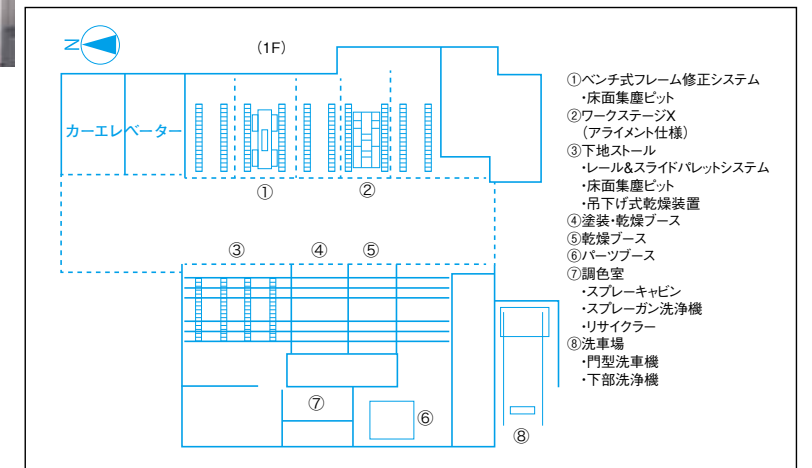
臭気対策にデオスターを設備。



門型洗車機と下部洗浄機を設備した洗車場。



カーエレベーター2基で1階から屋上駐車場まで移動が可能。



高品質サービスをワンストップで提供できる 板金・塗装・架装のセンター工場を完成

運輸・自動車販売を中心に幅広いグループ企業を傘下に持つセイノーグループの岐阜日野自動車（株）では、このたび安八総合センター内に板金・塗装工場を新設。事故修理から架装まで大型車のあらゆるボデーサービスに対応する最新の設備環境を実現しました。



手前から架装3ストール、板金3ストール、塗装ブース、洗車場。



本社、安八営業所と同一敷地内に建設



事故修理、架装、アライメントまであらゆるボデーサービスに対応



右側の板金ストール。3ストールの中央にヨサムシステムをレイアウト



専務取締役 営業本部長
若園 信幸氏



部品・整備部 次長
小川 武信氏

ディーラーサービスに理想の形を実現

同社では岐阜県内に支店、営業所などを合わせて11拠点を展開しており、今回板金・塗装工場が建設されたのは本社および安八営業所、総合センター等が立地する広大な敷地の一画です。

今回の工場計画は将来的なディーラーサービスのあり方を踏まえて、車体整備についても内製化を推進していくという構想によるものです。とくにフレーム修正やアライメントなど、高度な対応が求められるサービスについては従来、遠方の協力工場まで車両を移動しなければならないケースもあったことから、「大型車ディーラーとして、あらゆるサービスをワンストップで行える体制が理想的との考え

によるものです」と、専務取締役営業本部長の若園信幸氏。こうしたコンセプトに立ち、フレーム修正、板金・塗装、またボデー架装、アライメント測定・調整まで、すべてのサービスに対応できる設備を導入されています。

より高度なアライメントサービスも視野に

新工場は板金3ストール、架装・車体整備3ストールの計6ストールと塗装・乾燥ブース、洗車場が各1ストールとなっています。設計にあたっては、同グループの（株）東京車輛の新工場でのノウハウを参考にされたとのこと。フレーム修正には「ヨサム修正システム」を、またアライメントには同じくヨサム社の「カムアライナー」を導入して高精度な

車体の修復を実現しています。また塗装ブースは18メートル超の奥行きとして、間仕切りカーテンを設備することにより、同時に2台の作業も可能となっています。

車体整備ストールは天井高を8メートルとして、あらゆる架装・車体サービスに対応。アライメントストールにはフロアリフトを設備、高精度な調整作業が効率的に行えるようになっています。



フレームのわずかな歪みも精密に修正が可能



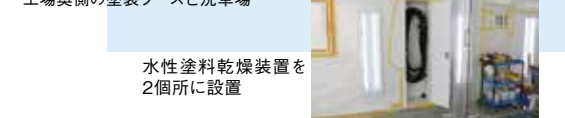
アライメントサービスにフロアリフトを導入



「カムアライナー」でアライメントサービスに対応



工場奥側の塗装ブースと洗車場



水性塗料乾燥装置を2個所に設置



架装ストールにはプラトン2基導入



架装ストールは天井高8メートル

高度な設備と技術力でエンジニアを育成

「従来はタイヤの偏摩耗やハンドルがとられるなどの不具合でも、正確な測定ができず、対応が困難な場合もありました」と部品・整備部次長の小川武信氏。今回の新工場は大型車ディーラーとして高品質なサービスを提供できるとともに、将来のサービス対応も考えた設備を実現されたとのこと。お客様に信頼感をもってお任せいただけるサービス対応が可能となっています。

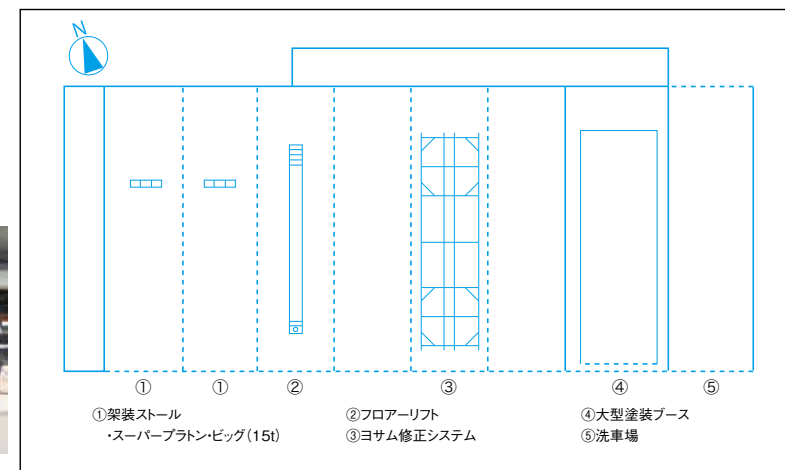
また昨今の課題となっている人材の確保についても、新工場の完成によりESの面でも働きやすい環境整備が整ったこととなります。技術者の育成についても、グループ内企業で高度な設備を使って優秀な技術を移転できる体制があることも同社の強みです。「すでに核となる人材は揃っており、作業も順調にこなせています」と、小川次長。今後は早期に本格稼働に向けて体制づくりを行っていきたくと意欲的に取り組まれています。



車体の下部も暗くならないよう照明を配置



架装、板金ストールに天井クレーンを各2基設備



SHOW ROOM

【超音波洗浄装置】 スプレーガンクリーナーECO SGC-ECO

超音波

3つの力でスプレーガンをスピーディーに強力洗浄!!

植物性洗浄剤

熱

- 水性・油性など塗料の種類を選ばず、同時に洗浄可能!
- 簡単・きれい・短時間でピッカピカに!
- 環境にやさしく、作業者に安全!

型 式	SGC-ECO
電 源 (V, Hz)	AC100 (50/60)
消費電力 (W)	ヒーター600、超音波300、計900
本体寸法 (mm)	W408×L340×H517



別 売

スプレーガンクリーナー用洗浄剤 SGC-PC5L (5L補充用)

シンナー・塩素系溶剤不要!
安全な植物性洗浄剤

【ピット転落防止ネット】 ピット転落防止ネット BSPN-750/1050

不使用時のピットへの転落を防止! 工場の安全管理に!

- ネットタイプで手動で簡単に開いたり、閉じたりする事が可能。
- 動力を使用せず、低コストで導入が可能。
- 腐食に強いステンレスレールを使用。



・溝形鋼125×65のピット枠に対応したレールブラケットです。それ以外のサイズは特注対応になります。
・一般的な点検ピット、整備ピットのサイズで型式を設定しています。それ以外のピットサイズについては特注対応になります。

型 式	品 名	適応ピットサイズ (mm)	耐荷重 (静荷重) (kg)
BSPN-750	点検ピット用	W750×L9,000	100
BSPN-1050	整備ピット用	W1,050×L12,000	

SHOW ROOM

【ホイールリフター】 マスターホイール80 MW-80

MAX80kg 重いタイヤも軽々作業、脱着・移動もらくらく!

- タイヤの昇降は電動モーターでらくらく。
 - 上昇・下降操作は押しボタン操作で簡単。
 - 大容量バッテリーを搭載、フル充電で1日作業が可能。*
- *使用状況により異なります。

標準装備

- ・便利なインパクトレンチホルダー
- ・タイヤ倒れ防止用ベルト
- ・バッテリーインジケーター



型 式	MW-80
許 容 荷 重 (kg)	80
適 用 タ イ ヤ 外 径 (mm)	540×700
揚 程 (mm)	1,440
駆 動 方 式 (V)	電動モーター (DC24)
電 源 (V)	バッテリー内蔵 充電器 (AC100→DC24)
本 体 寸 法 (mm)	W688×D726×H1,865
重 量 (kg)	約60



【水性塗料乾燥装置】 イージーブロー NEX-EB300

電気を使わないエアモーターを採用、ブース内で水性塗料を楽々乾燥!

- ブース内の温度管理された空気で効率的に乾燥。
- 風量・風向を簡単にコントロールでき、広範囲に風を供給。
- 電気を使わないエアモーター採用で、ブース内の使用に最適。
- 少ないエア量でより多くの風を吹き出せます。



型 式	NEX-EB300
駆 動 源 (MPa)	エア (使用圧力: 0.5)
風 量 (m ³ /min) ・ 出口風速 (m/s)	66.7 ・ 9.4
空 気 使 用 量 (L/min)	850 (0.5MPa時)
機 能	回転速度・風向・流量調整 (上下2箇所)
本 体 寸 法 (mm)	W600×L576×H1,395



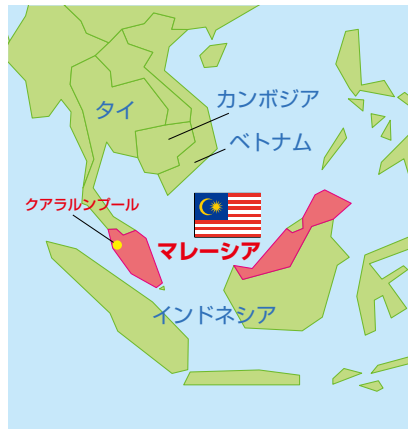
マレーシアの自動車メーカー・生産工場に 各種設備導入とアフターサービスを提供

海外情報 マレーシア ATSS HOLDINGS Sdn.Bhd.

■マレーシア



クアラルンプールのランドマーク、「ペトロナスタワー」は人気 No.1 の観光スポット



発展するマレーシアの自動車産業

マレーシアはアジア大陸の最南端、マレー半島とボルネオ島の一部からなり、日本の9割ほどの国土に約3,200万人の人口を擁し、マレー系、中国系、インド系など様々な人種からなる多民族国家です。

近年、飛躍的に発展するASEAN諸国の中でも、マレーシアは自動車市場として、また自動車生産国としても



Managing Director
Mr. Ivan Chan

ATSS社の創立者でマネージングディレクターのIvan Chan氏は創業以来、マレーシアのみならずインドネシアにもネットワークを確立し、強力なリーダーシップで市場を拡大し、同社の業績を向上に導いています。



Head of Sales Department
Mr. Marco Foong

販売部門のヘッドであるMarco Foong氏は2007年から同社のセールス及びマーケティングを担当し、現在、日本及び欧州の自動車ブランド各社の顧客ニーズに対応して、同社が代理権をもつ各社の製品の販売促進、サービス促進にあたり、同社の業績の達成に向けて営業チームを統括しています。



Head of After Sales Services Department
Mr. Tee Chee Seng

Tee Chee Seng氏は2006年から同社のアフターセールスサービス部門の責任者として、マレーシア国内の自動車メーカーと組立工場のアフターサービスを担当しています。良いサービスの提供を通じて、顧客満足と顧客維持、新顧客の拡大に重要な役割を担っています。

大きな成長を遂げています。自動車生産台数、販売台数はともに約60万台と、タイ、インドネシアに次いで第3位を占めており、さらに普及率では人口比約40%と圧倒的に高い比率を占めています。また量産メーカーとしては東南アジアで唯一、自国の国産車メーカーを持ち、1985年に当時の国民車構想に基づいて三菱自動車と提携してスタートした「プロトン」、1993年にダイハツ工業との合弁で設立された「プロドゥア」、2002年にヒュンダイ自動車のライセンス供与により発足した「イノコム」の3社が自社ブランドで生産を行っています。



マレーシアは貿易、経済面で日本とも密接な結びつきを持つ

バンザイのパートナーとして 販売・サービスを提供

同国におけるバンザイのパートナーである「ATSS HOLDINGS Sdn.Bhd.」は首都クアラルンプールに本社を置き、2営業所と1サービスセンターの計4拠点、従業員28名の体制で販売・サービスにあたっています。

ATSS社の主な業務は自動車メーカーと組立工場用の生産ライン設備、研究開発機器などのターンキー（一括受託）プロジェクト、システム設計からテスト・試運転までのエンジニアリング業務、そのほか排水処理などの環境システムまで、幅広いプロジェクトとエンジニアリングを提供しています。

同社の主な顧客は先にあげた国産3ブランドをはじめ、トヨタ、ホンダ、日産などの日本車メーカー、欧米ブランドなど各社の生産工場、アフターサービス工場などで、設備機器を納入から据え付け工事、メンテナンスサービスなど幅広いサービスにあたっています。



各種設備機器の設置、組立など幅広い業務を提供



コンベアラインの設置工事



工場設備の据付けから完成まで、一貫した「ターンキープロジェクト」を実施



設備機器の修正、調整作業

感動夢工場 第39回研究会を開催

感動夢工場ではさる10月17日、栃木県にて第39回研究会を開催、全国からの会員の参加のもとに、講演、情報交換などの研究活動を実施しました。今回の講演は一般財団法人、日本総合研究所の主席研究員、佐藤和彦氏により「オートアフターマーケットの将来推計、2040年の姿」と題して行われました。佐藤氏は全国約1,300箇所自治体における整備工場の調査から整備業の将来を展望するとともに、自社商圏の実態を正確に把握し、将来的な予測に立って戦略を立案することが大切であるとされました。

研究会では同県の会員、(有)深沢自動車工業の深沢正樹社長が「四輪工房」の取り組みを発表。また若者のクルマ離れが進む中で、地域の中学・高校で実施する職業体験への協力を通じて将来的な人材の確保、顧客拡大へつなげる取り組みを紹介されました。



挨拶を述べるバンザイ、柳田社長



講師、佐藤和彦氏の講演



(有)深沢自動車工業、深沢社長による事例発表



会長、高間専逸氏の開会挨拶

MSC経営戦略会議 第118回研究会を開催



議長、山崎太氏による開会挨拶

MSC経営戦略会議ではさる11月13日、滋賀県近江八幡市において第118回研究会を開催しました。研究会では、昨年のバンザイフォーラム2018で好評を博した(株)本荘興産の代表取締役社長、平井新一氏により、「洗車ビジネス活用セミナー 洗車は最高の集客商品」と題して講演が行われ、整備業における洗車ビジネスの取り組みのポイントを紹介されました。

また、今回は(株)ダイフク・滋賀事業所を訪問、同社の「日に新た館」にてマテハン(マテリアルハンドリング)機器の展示や門型洗車機の製造工程などの見学を行いました。



洗車ビジネスの重要性を語る(株)本荘興産、平井社長



門型洗車機の展示とデモンストレーション



マテハン機器の展示を見学

BANZAI GUIDE

100周年記念ロゴが決定しました!!



100年の信頼を、未来への力に

2020年、バンザイは創業100周年を迎えます。

この節目の年を迎えるにあたって、このたび記念ロゴを制定いたしました。本年から来年へ向けて、様々な場面で社内外にアピールしてまいります。



この創業100周年ロゴのデザインは、100周年を表す「100」とともに金色で彩られた「1」はリーディングカンパニーを、そして「インフィニティ(無限)」はプラススパイラルとして、これからのクルマ社会と我が社のさらなる発展を表しています。

ドットラインは社員や顧客をはじめとするステークホルダーを示しており、100を取り囲むドットのように、たくさんの皆さまによって、100年が築きあげられてきたということを表し、これまでを感謝するとともに、さらなるエンゲージメント(相互信頼)を築き上げていくコミットメント(決意表明)としています。

編集後記



新年明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願ひ申し上げます。東京2020オリンピック・パラリンピックの開催まで残り1年となりました。東京での開催が決まった2013年の感動が、ついこの前の出来事だと思っておりましたが、もう6年も経っている事実に驚かされます。ともあれ、世界へ発信するスポーツの祭典が成功するよう、日本中で盛り上げていきましょう。

また、弊社におきましては来年で創業100周年を迎えることとなります。「100年の信頼を、未来への力に」をキャッチコピーに、今まで築いてきた「バンザイらしさ」を次の100年へ聖火リレーのように繋げていきたいと努力していく所存です。これからも末永くご愛顧賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

<高泉>