

SCAN TOOL マルチサポートツール

MST-7R

国産乗用車/国産トラック/輸入車合わせて
23メーカーに標準対応



ソフト&ハード/日本製



Made in JAPAN

診断ソフトの開発/MST-7Rの基礎製造、組立も日本国内にて行っております。
ソフト/ハード共にメイドインジャパンにこだわっています。
※ハードケース等は一部海外製です。



エイミング

エイミングに対応!

MST-7Rでは窓ガラスの交換やバンパーの取り外しをした際などに必要となるエイミング作業に対応しています。またエイミング作業完了後に作業が完了した事を証明する「作業サポートレポート」を作成できます。

充実のサポート!

3年間

無償アップデートと本体保証!!

1年間

修理サポート窓口標準付属で安心!

※4年目以降のアップデート料金は15,000円/年、2年目以降のスキャンツールホットラインは24,000円/年
※3年間の本体保証はMST-7R本体のみとなります。ケーブルやオプション品は1年となります。
※無償アップデート期間終了後、ソフトウェアの更新を頂く事で本体保証も1年間延長されます。(アップデート期間終了月にアップデート延長の申込を頂けたお客様のみの特典です。)



ナンバー登録機能

初回入庫時にナンバー登録を行うことで、次回入庫時からは面倒な車種選択を行わず診断が開始出来ます。

また診断履歴も残るため、以前入庫時の状態を確認することも出来ます。



便利機能多数搭載

データモニタの数値をグラフ化する。
車載バッテリーの簡易診断を行う。

メンテナンスモード搭載など診断機を使用する際に便利な機能を多数搭載しています。

BANZAI NEWS

2020
Autumn
316

特集 市場縮小&雇用環境変化への対応
“お店としての当たり前のこと”がコロナ禍の今こそ強く求められる
BANZAI NEWS



BANZAI 株式会社 バンザイ <https://www.banzai.co.jp>

<p>本社 東京都港区芝2-31-19 TEL 03-3769-6880 E-mail: eigyo@banzai.co.jp</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>●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</p>
<p>営業部 東京都港区芝2-31-19 TEL 03-3769-6881</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>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</p>	<p>●出張所 帯広・函館・富山・松山 岡山・山口・山陰・長崎 大分・熊本</p>
<p>海外販売部 東京都港区芝浦4-16-23 AQUACITY芝浦8F TEL 03-3769-6894</p>	<p>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</p>	<p>大阪支店 大阪市長田東3-3-11 TEL 06-6744-1041 E-mail: osaka_br@banzai.co.jp</p>	<p>●販売会社 バンザイ南九州販売(株) バンザイ沖縄販売(株)</p>	<p>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。</p>

100周年記念付録付き!



紅葉の鍵掛峠 ————— 鳥取県

霊峰大山の南壁を眺め、ブナやカエデに彩られる鳥取県随一の景勝地、鍵掛峠。大山寺へ続く奥大山古道の経由地でもあり、昔から多くの人が行き交いました。旅の安全を願って枝を放り投げ、木に掛ければ成就するという風習が「鍵掛」の由来とされています。現在も、新緑や紅葉の季節には観光客で賑わいます。

★歳時記

- 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
- 25日 クリスマス



●目次

- ★特集 大変革時代への備え…………… ①
～ピンチをチャンスに変えて勝ち残るために～
【第3回】市場縮小&雇用環境変化への対応
“お店としての当たり前のこと”がコロナ禍の今こそ強く求められる
- ★バンザイ100年の歩み…………… ⑥
- ★モデルショップ訪問【株式会社ホンダ泉州販売 ポディサービス和泉】… ⑧
新時代の車体整備の実現へ向けて
快適で働きやすいサービス環境を実現
- ★ショールーム…………… ⑩
- ★EPOCH<海外情報>ベトナム…………… ⑭
- ★ロータリー…………… ⑯
- ★BANZAIガイド…………… ⑰

特集 BANZAI NEWS

第3回

市場縮小&雇用環境変化への対応 “お店としての当たり前のこと”がコロナ禍の今こそ強く求められる

大変革時代への備え
～ピンチをチャンスに変えて勝ち残るために～



当連載「大変革時代への備え～ピンチをチャンスに変えて勝ち残るために～」では、今まさに起こっている百年に一度と言われる自動車業界の大変革へ、どのように対応しつつ活用すべきかを考察しています。3回目となる今回は、少子高齢化と人口減少に端を発する市場縮小および雇用環境の変化にどう対応し、ピンチをチャンスに変えていくかについて、考えてみたいと思います。

少子高齢化と人口減少に
コロナ禍の“泣き面に蜂”。
人材をどう確保する？

2010年の約1億2800万人をピークとした日本の総人口が今後、減少の一途を辿っていくことは間違いありません。それと同時に、総人口に占める65歳以上の高齢者の割合はますます増え、反対に15歳未満の子ども、そして主たる働き手である15歳以上65歳未満の「生産年齢人口」の比率が下がることも、ほぼ確実視されています。

国立社会保障・人口問題研究所が公表した「日本の将来推計人口(平成29年推計)」を見ると、1940年代後半生まれの団塊世代が頂上を維持しながら、徐々に釣り鐘型から壺型へと人口ピラミッドの形が変わりながら、全体的なサイズは小さくなっていくことがわかります。

また、東京商工リサーチが発表した「2017年(1-12月)自動車整備業の倒産、休廃業・解散状況」によれば、「倒産」以外の方法で事業活動を停止する「休廃業・解散」を行った自動車整備工場の件数が、2008年以降の10年間で最も多い289件を記録し、倒産72件の約4倍に達しています。

さらに、日本自動車整備振興会連合会が発表する整備要員の平均年齢は、全業態で上昇が続いており、専門工場では50歳、ディーラーでも35歳を超えました。

このように、経営者を含めた若手人材の獲得は今後ますます困難になり、人手不足が原因で休廃業・解散を余儀なくされるサービスショップも増えていくと予想されます。

ですが、こうした傾向が10年ほど前から徐々に顕在化していく中、自動車業界、そして世界は大きく変わりました。前者はCASE(=Connected(コネクテッド)、Autonomous(自動運転)、Shared & Services(シェアリング)、Electric(電動化))技術の進化・普及、後者は新型コロナウイルスの蔓延です。

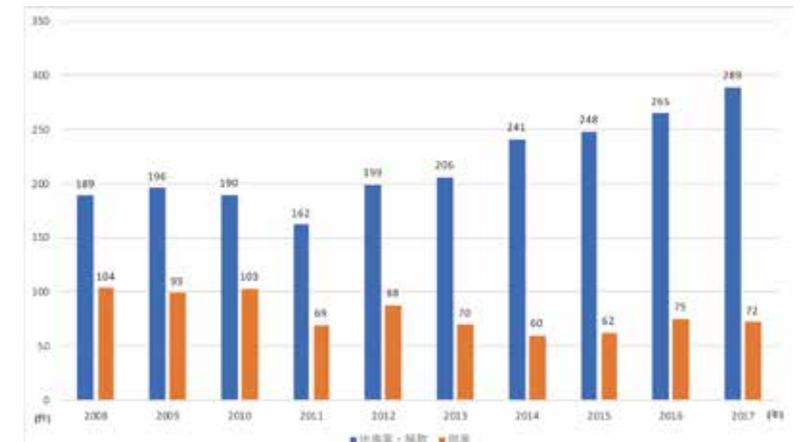
CASE技術は自動車の安全・環境・快適性能を革命的に高める一方、その整備・修理を担うサービスショップとメカニックに求められる知識・設備・技術レベルを飛躍的に高めました。これが既存のサービスショップとメカニックを淘汰する“ふるい”となる一方、これから自動車アフターマーケットの仲間入りをしようとするサービスショップおよびメカニック予備軍に対する大きなハードルにもなっています。

そして新型コロナウイルスは、その感染拡大を防ぐために世界中で経済活動の制限を余儀なくし、人・モノ・カネの流動性を著しく悪化させたことで、2008年のリーマンショック、あるいは1929年の世界恐慌以上の不況を世界経済にもたらしました。これによって、それまで少子高齢化と人口減少を背景として圧倒的な“売り手”市場だった新卒就職戦線が、“買い手”市場へと180度逆転しました。

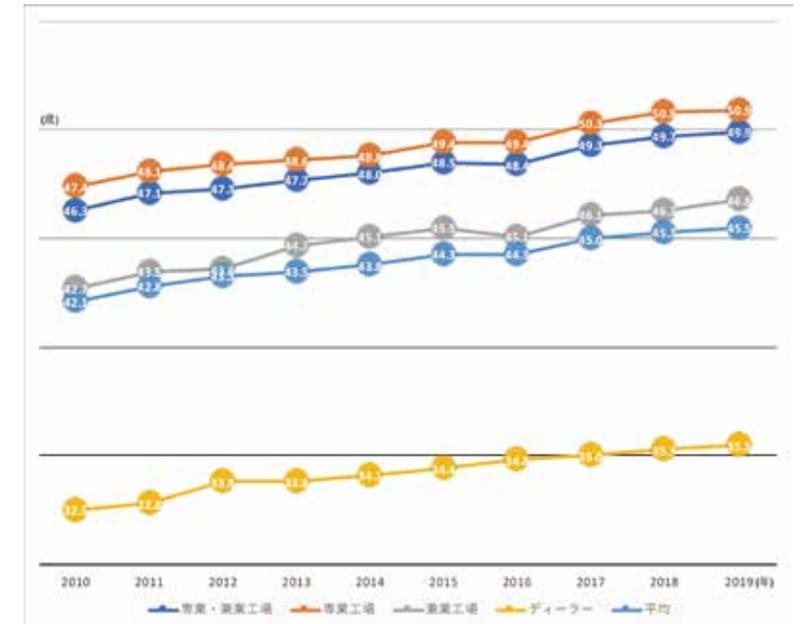
これだけ見れば、すでに深刻な人材不足に喘いでいた自動車アフターマーケットにとってはむしろ不幸中の幸いでしょうが、残念ながらそれだけではありません。特に重症化率が高い高齢者の外出および経済活動を鈍らせるとともに、世界中で相次いだ都市封鎖・渡航制限によって外国人材の活用をも困難にしています。

そのような近況を鑑みると、近年日本の自動車アフターマーケットにおいて頼みの綱とされていた外国人技能実習制度はもちろん、性別・年齢・人種・宗教を問わず幅広く人材を活用する「ダイバーシティ(多様性)マネジメント」という考え方自体も、こと高齢者と外国人に限っては行き詰まりつつあると言っても過言ではないでしょう。

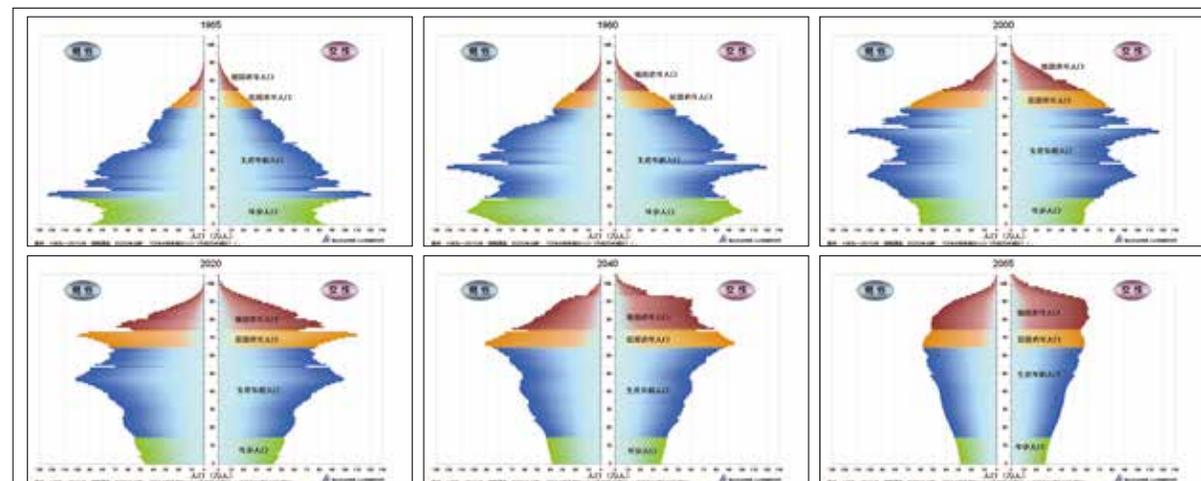
ですから、皆さんのサービスショップが今後も生き残っていくためには、5年~10年先の短中期的には今いる人材の守り切り、10年以上先の長期的には若手人材の確保・育成が必要不可欠になります。



自動車整備業の休廃業・解散、倒産件数の年次推移 (出典：東京商工リサーチ「2017年(1-12月)「自動車整備業」の倒産、休廃業・解散状況」)



整備要員平均年齢の推移 (出典：日本自動車整備振興会連合会「自動車分解整備業実態調査結果の概要について」)



日本の人口ピラミッドの推移 (出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成29年推計)」(http://www.ipss.go.jp/pp-zenkoku/j/zenkoku2017/pp_zenkoku2017.asp)を加工して作成)

この原点に立ち返り、まずはメカニックに対する金銭面での待遇を少なくとも現時点で求められる知識・技術力に見合った水準へ引き上げること、次いで女性や高齢者のみならず若い男性メカニックも快適に作業でき省人・省力化にも寄与する設備を整えること、そして日進月歩のCASE技術に対応できるよう設備をアップデートしつつメカニックへの技術研修を日々欠かさないことが、今まさに求められているのです。

遂に始まった市場再編と
「コモディティ化」。
差別化を図るには？

しかしながらその一方、少子高齢化と人口減少に新型コロナウイルスの蔓延が拍車を掛ける形で、市場規模の縮小がいよいよ始まろうとしています。下記の推移表が示す通り、自動車保有台数と総整備売上高は微増傾向にあります。運転免許保有者数が2019年、初めて減少に転じました。

そして、国内では最後まで、複数の販売店チャンネルで異なる車種を販売していたトヨタが、2020年5月より全販売店全車種併売化に踏み切りました。しかも、当初は2022年～25年を目途に行う予定だっ

たものを大幅に前倒してのことです。これにより、1990年代の日産、2000年代のホンダがそうであったように、今後トヨタでも車種および系列ディーラーの統廃合が進むことは、最早避けられないでしょう。

その先に懸念されるのは、カーオーナーにとってはどのお店でも似たような製品が手に入りサービスを受けられるようになることで、ディーラーやサービスショップのコモディティ化が進むことです。

「コモディティ(Commodity)」は「日用品」のことですが、「コモディティ化(Commoditization)」はそこから転じて「製品・サービスごとの付加価値がなくなり均質化されること」を指します。

今回のようなディーラーにおける全車種併売化と、その後予想される車種および販売会社・店舗・

サービス工場の統廃合は、このコモディティ化に直結する動きですが、独立系のサービスショップにおいても、コモディティ化に向かいかねない動きはすでに顕在化しています。それは、サービスのワンストップ化です。

新車販売から自動車保険の販売、整備、修理、ディテールリング、中古車買取・販売まで、全てのサービスを一つの会社またはお店で取り扱うことは、カーオーナーにとっては利便性の向上、サービスショップにとっては顧客の囲い込みと事業規模の拡大につながります。また、近隣に同様のサービスショップが存在しなければ、パイオニアとして競合他社に対する大きな差別化要因にもなり、先駆者利益に与ることができるでしょう。

しかしながら、ワンストップ化さ

れたサービスショップが近隣に存在すれば、それはただのフォロワー(後発の事業者)に過ぎません。また、あらゆるサービスを取り扱うことで、かえってお店の特色が薄れるため、悪く言えば「何でもできるが何もできないクルマ屋」という印象をカーオーナーに与えかねません。

ですから、ワンストップ化に多額の資金投入と大規模な増員が必要と見込まれ、かつフォロワーとなる場合は、敢えてワンストップ化せず、むしろニッチ(隙間)戦略を採ることも一つの手です。取り扱うサービスだけではなく、取り扱うブランドや車種まで絞り込み、他社にはない知識・技術を身に付けられれば、それは大きな差別化要因になるでしょう。

では、サービスのワンストップ化をすでに行っている、あるいはこれから進めようとしているショップには、何が求められるのでしょうか。サービスショップに求められるごく当たり前のことに、全ての取り扱いサービスにおいて細大漏らさず日々取り組むこと、これに尽きます。

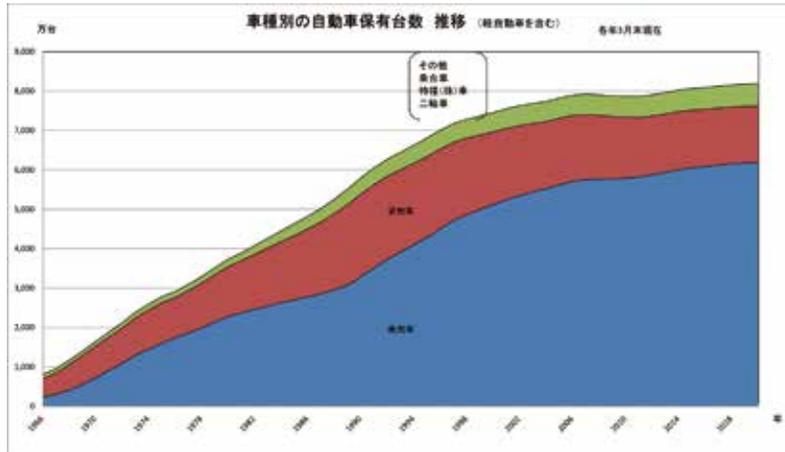
具体的には、全ての業務をミスなく迅速に行えるよう心がけること、ショールームや待合室はもちろんサービス工場や事務所も整理整頓が行き届き清潔

で、スタッフの身だしなみや接客マナーが洗練されていて、カーオーナーが気軽に入れてくつろげること。また車両の代替や定期点検、保険更新など収益に直結すること以外にも、感謝祭や安全運転講習などのイベントを定期的に開催することで、カーオーナーとの接触頻度を高く保つこと。そしてカーオーナーのニーズをその変化も含めて正確に把握し、お互いがWin-Winになれる提案を適切なタイミングで行えることなどが挙げられます。

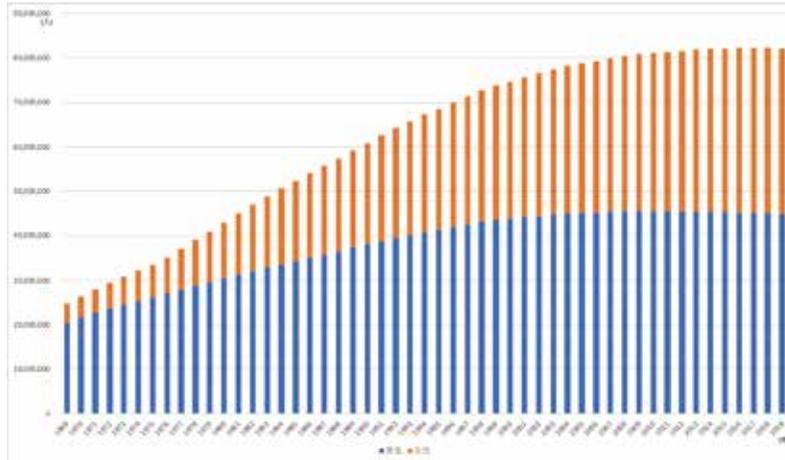
これらは「言うは易く行うは難し」。だからこそ、そして新型コロナウイルスが猛威を振るっている今だからこそ、常日頃実践できれば、それはコモディティ化された市場環境においても圧倒的な強みになるのです。

バンザイでは、こうした日々の取り組みをサポートする、整備システムや来店表示システム、コネクティッドカー管理システム、そして新型コロナウイルス対策ケミカルなどを多数取り揃えておりますので、ぜひご相談下さい。

今回は、CASE技術など最先端の技術が進化・普及する中で密かに進行した、“枯れた技術”の変化にどう対応していくかを、考えてみたいと思います。



車種別の自動車保有台数推移 (出典：自動車検査登録情報協会「自動車保有台数」)



運転免許保有者数の年別推移 (出典：警察庁「運転免許統計令和元年版」)

フロントマスター V3

コネクティッドカー管理システム [リンクドライブプロ]

ナンバー撮影

画面表示

来店表示システム [RHS-BZ2]

消臭・除菌システム [オキシクリア]

オキシクリア

【予約システム】

モータリゼーションとともに1世紀、バンザイの歩み



激動の昭和から平成へ カーアフターサービスを支えて

大正から激動の昭和へ

時代は大正から昭和へと移り、1929（昭和4）年の米国株市場から始まった世界恐慌の影響は我が国にも波及し、日本経済は昭和恐慌と呼ばれる経済危機に陥っていく。こうした状況の中で、わが国は満州国の建国など、権益の強化を目指して大陸に進出していった。

萬歳貿易商会も1935（昭和10）年に満州国の奉天に営業所を開設。さらに1938（昭和13）年には満州国における別法人として満州萬歳自動車株式会社を設立し、主に軍納を柱として事業を拡大していった。

緊迫する国際情勢の中、1937（昭和12）年、盧溝橋事件をきっかけに日中は戦争状態に突入。さらにヨーロッパでは1939（昭和14）年9月、ドイツがポーランドへ侵攻し、その後さらに世界全体を巻き込んでいくことになる第二次世界大戦へと突入していった。

戦時経済下の自動車サービス



昭和18年発行の「機械工具・試験機器」カタログ

降機（オートリフト）」、「空気圧縮式注油機（エアブリケーター）」、「活塞環脱着器（ピストンリングツール）」、「気筒内径測定器（シリンダーゲージ）」などといった具合である。

すでに日本経済は戦時体制に入り、企業も民需から軍需主体へと切り替えられていった時代であった。

戦後の経済復興と萬歳ニュースの復刊

終戦後、経済が復活へと歩み始めた1950（昭和25）年、戦時中は途絶えていた「萬歳ニュース」の発行が再開された。「No.1」号の巻頭の記事は「アメリカ製品輸入に就いて」と題して、外貨割り当ての申請によって外国品の輸入ができることが報じられている。その前年12月に外国為替管理法が制定され、外



奉天の一等地といわれた菱藤園に営業所を開設。



奉天営業所の営業車

バンザイでは昭和初年から一連の総合カタログを発行しているが、これの中からも時代の流れと自動車業界の変化を読み取ることができる。

昭和18年の「機械工具・試験機器」カタログは「型録2603号」として発行された。これは発行年を神武紀元で表したものである。このカタログでは従来のブランドマークであった三角に「BTC」のマークが片仮名の「バンザイ」に改められている。また掲載の商品名もすべて日本語に置き換えられ、「敵性語」の英語表記は小さく説明のように入れられている。例えば「自動車昇

国品の輸入が可能になり、以後1964（昭和39）年に自由化されるまで管理貿易の制度が続いた。また記事の中で「萬歳」が米国ゼネラルモーターズの特定販売店として代理権を復活したことが記されている。

以来、バンザイニュースは本号No. 316号へと自動車サービス業の皆様へ、時代に即した情報提供を旨として歩み続けている。

故障修理から予防整備の時代へ



戦後の復興に活躍した三輪車とダイハツOEMとして納入したスピードメーターテスター



サービスの近代化も進められていく（昭和30年代）

1949（昭和24）年、GHQ

（連合軍司令部）による乗用車の生産制限が解除され、自動車も自由販売制となった。国内の自動車メーカーも生産を伸ばしていく中、運輸省（当時）では1951（昭和26）年、「道路運送車両法」を公布・施行し、さらに度重なる改正を経て登録、検査、整備事業などに関する諸制度を充実させていった。

国産車も1955（昭和30）年のトヨペットクラウンの発売を契機に、1966年にはカローラ、サニーの発売と、次第に一般消費者にも手の届くものとなり、いわゆるマイカーブームが加速していく。

年々増加する自動車保有台数に対応するため、1962（昭和37年）には指定自動車整備事業者制度が設けられ、継続検査を民間に移行する「民間車検」制度がスタートした。自動車技術の高度化、ユーザーニーズの多様化など、カーアフターマーケットの変化につれて自動車サービスも故障修理から予防整備の時代へ、さらに付加価値整備の時代へとつながっていく。



復刊された萬歳ニュースNo.1号



昭和24年、ゼネラルモーターズ社と代理店契約を復活

カタログで振り返るサービス機器の歩み <足回り機器編>

BTC ホイールバランススタンド （昭和9年当時）

最も初期のホイール balancer。「高速度運転の際の操縦の危険、タイヤの摩損、不愉快な乗り心地等は皆このバランスの狂ったホイールバランスから起こる」として、ホイールサービスの必要性を述べている。



BTC アクスルアライメントインジケータ No.358-1（昭和9年当時）

乗車の状態でサイドスリップの良否判定が目視できる、通過式のアライメントテスター。1マイル（1,600m）当たり20フィート（9.129m）のサイドスリップ誤差でメーターとベルで良否判定を行う。現在の車検基準よりやや緩い判定基準となっている。



ウィーバーホイールアライメントテスター WJ115 （昭和29年当時）

ホイールアライメントのトータル測定を可能にしたテスターセット。テスター台、トーインゲージ、キャンバー キャスター キングピンゲージ、サイドスリップテスターなど、各種アライメント計測器、修正工具などがセットになっている。



BTC ダイナミックホイール balancer DWB-450（昭和33年当時）

自動車の性能の向上や高速走行化、タイヤのワイド化などにもなると、スタティックバランスだけでなくダイナミックバランスの測定が重要になってくる。現在のホイール balancerの原型ともいえる電動機内蔵の balancer。



新時代の車体整備の実現へ向けて 快適で働きやすいサービス環境を実現

大阪府南部、泉州地域の6市に新車・中古車店舗として16拠点を展開する(株)ホンダ泉州販売ではこのたび板金塗装のセンター工場として「ボディサービス和泉」を開業、ボディ修正から塗装・乾燥までの各工程を効率的に行える各種最新システムを導入し、かつ全面的に水性塗料への転換を実現した環境対応工場として運用を開始しました。



ボディサービス和泉の外観、同社では既に全サービス工場で完全空調を実現



前面入口にスピードシャッターを設備



給排気装置を別棟の機械室に配置し、工場面積を500平米以内としている



サービス部長
河井 政昭氏

変化に対応するサービス体制づくりを目指す

今回完成した「ボディサービス和泉」は、大阪府和泉市の新車販売拠点「トリヴェールあゆみの店」の隣接敷地内に建設されたものです。総面積7,700坪という広大な敷地には新車店舗とサービス工場のほか、納車センター、PDIの「ホンダグロス」を併設、さらに今回の「ボディサービス和泉」を合わせた一大拠点となっています。

今回の工場計画について、同社サービス部部長の河井政昭氏は3つの点を挙げられています。第一に少子高齢化や後継者不足にともなって協力工場の確保が困難になりつつあること、第二にAIや自動運転技術の進化にともないエイミング等、診断のための設備投資が求められてきたこと、第三に昨今の台風被害などにより車体整備の需要が増大したことなど、ディーラーとして「お客様をサポートするための、より強力なサービス体制が求められてきた」ことが大きな要因とされています。

作業性、快適性の両面で最新設備を導入

同社では従来、中古車の商品化を主目的とした車体整備の内製化工場を手掛けており、新工場ではさらに規模、設備の充実を図り、作業性、効率向上のための各種システムを導入しています。また工場入り口には高速シャッターを装備し、工場内全体への空調システムの導入により、快適な作業環境とスタッフの安全・健康面に配慮されています。

工場の右側部分は板金工程として、スーパーフロアレール修正装置を3ストール、タンデムリフト1基を設備しているほか、エイミング・完成検査等の作業用に1ストールをあてています。左側部分の下地、塗装工程には車両を横移動できるレールシステムを敷設し、サンディングストールの両側に2基の塗装ブースをレイアウト。塗装ブースには水性塗料に対応する加湿装置を導入し、また塗装ブース、調色室ともに空調システムにより快適な作業性を実現。塗装ブースの1基にはリフトを内蔵しルーフ部などの塗装も容易に行えるようになっています。



柱がなく作業性の良い空間に



修正システムはNEXTスーパーフロアレールを3ストールに設備



ヘッドライトテスターほか完成検査機器を備えたエイミングスペース



ブース2基で塗装・乾燥工程をスムーズに



サンディングストールには横移動レールシステムを設備



右側のブース、ブース内部も空調で快適に



リフトを下降すればルーフ部の塗装も容易に



左側ブースにはテーブルリフトを内蔵



左端ストールには吊下げ乾燥機を設備



スプレーキャビンほか、最新機器と空調を完備した調色室



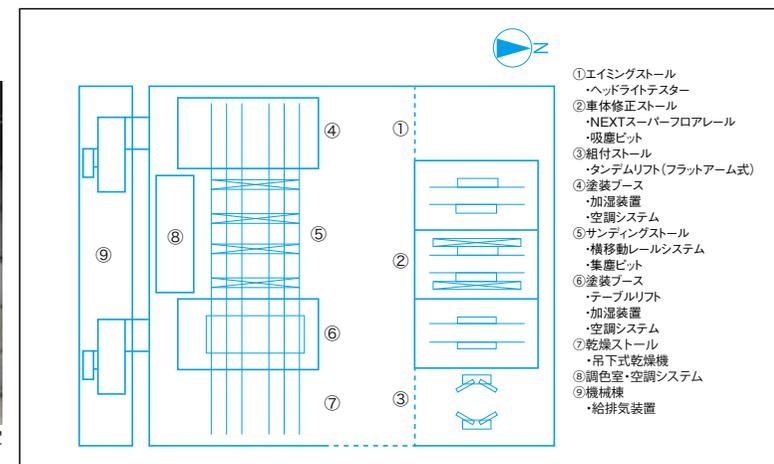
給排気装置を配置した機械室の内部

環境と人に優しい水性塗装化を実現

新工場において特筆されるのは従来より課題とされてきた水性塗料を全面的に導入したこと。しかもサフェーサーからクリアー塗装まで溶剤類を一切使用しない100パーセントの水性化を実現されています。

「作業性や生産性の面からみると、水性塗料は手間も時間もコストもかかりますが、導入するからには新工場の立ち上げがチャンスということで実現しました」(河井サービス部部長)とのこと。従業員の健康管理はもとより、地域・地球環境への対応は社会的な要請でもあることから、設備面、技術面も含め「自分たちが先駆けとなってやろうと取り組んでいます」と意欲を語っておられます。

工場内は調色室も含めて溶剤の臭いも一切解消し、快適な環境整備とあいまって車体整備のイメージを一新、将来的な人材の確保にもつながればと期待されています。



SHOW ROOM

【スキャンツール】マルチサポートツール MST-7R

国産乗用車/国産トラック/輸入車
計23メーカーに標準対応

整備用スキャンツール対象モデル!



3年間 無償アップデートと本体保証!!

1年間 修理サポート窓口標準付属で安心!

■エイミングに対応

- ・窓ガラスの交換やバンパーの取り外しをした際に必要となるエイミング作業に対応しています。
 - ・エイミング作業後に作業の完了を証明するデータが保存されます。
 - ・カーオーナー様等に提出できる「作業サポートレポート」を作成できます。
- ※レポート作成にはPCが必要です。

■ナンバー登録機能

- ・初回入庫時にナンバーを登録すれば、次回入庫時から面倒な車種選択を行わず診断が開始出来ます。
- ・診断履歴も残るため、過去の入庫時の状態を確認することも出来ます。

■便利機能を多数搭載

- ・データモニタの数値をグラフ化できます。
- ・車載バッテリーの簡易診断を行えます。
- ・メンテナンスモードなど診断機を使用する際の便利機能を多数搭載しています。

電子制御装置整備対応可能システム

トヨタ・レクサス	セーフティセンスC セーフティセンスP セーフティセンス(第2世代)	スバル	アイサイトver.2 アイサイトver.3
日産	セーフティシールド	三菱	e-アシスト セーフティパッケージ
ホンダ	アクティブセーフティ ホンダセンシング	スズキ	スズキセーフティサポート
マツダ	i-ACTIVESENSE	ダイハツ	スマートアシスト2 スマートアシスト3

■仕様

型式	MST-7R
本体寸法(mm) / 重量(g)	254(W) × 35(H) × 140(D) / 717
電源電圧(VDC)	10 ~ 32
標準 I/F	"High Speed CAN, Low Speed CAN, Single Wired CAN ISO-9141, ISO-9141-2, KWP2000, SAE-J1708, SAE-J1850 (PWM/VPW) Generic(pull-up,UART × 2) DDL MMC"
PC用 I/F	USB micro-B, USB Type-A, Ethernet(RJ45), RS232C, D-Sub15ピン, DC-in
CPU (MHz)	ARM Cortex M7 480
バッテリー (V/mAh)	リチウム 3.0 / 50
LCD (in)	7.0 (800RGB × 480pixels) TFT カラー液晶

SHOW ROOM

【Xリンク式ドライブオンリフト】フラットワークステージX 4トン仕様

【4tアライメントリフト】WSX-F240AZGL-SL

【4t整備用リフト】WSX-F240ZGL-SL

ロング&ワイドランウェイ、フラットキット標準装備で
多彩なサービスに高い安全性と作業性を実現

- ドライブオンリフトの全長・横幅を従来機に比べ大幅に拡大。
- 幅広車両でも乗り込みが容易。内幅は従来機と同じ、軽自動車も安心してリフトアップが可能。
- 軽自動車からワイドボディ車、ロングホイールベース車も楽々です。
- 作業性アップ! 調光式LED照明を標準装備
- 軽い力で操作できるスライド式フリーホイールリフト
【1,330~2,000mm】

【ランウェイ幅】

700mm 従来機より+70mm

【ランウェイ有効寸法】

4,750mm 従来機より+550mm

昇降速度2段式

- ・ドライブオンリフトの揚程位置合わせが容易
- ・重い車両での昇降停止時の揺れを抑制制御

電子制御式段差補正機能

- ・車両重量に関係なく安定同調

エイミング対応

- ・下限位置でも高い水平精度

高剛性

- ・リフト剛性をさらにアップ
- ・左右1mm以内、前後対角2mm以内の高精度ランウェイレベルを確保

■仕様

品名 型式	フラットワークステージX アライメント仕様	フラットワークステージX 整備用
	WSX-F240AZGL-SL	WSX-F240ZGL-SL
能力	ドライブオン (kg)	4,000
	フリーホイール (kg)	4,000
対象車種	軽~普通乗用車・小型トラック (ロング車両を除く)	
アライメント測定 許容ホイールベース (mm)	2,000~3,800	-
揚程	ドライブオン (kg)	1,650
	フリーホイール (kg)	350
本体寸法 (mm)	4,970 (L) × 2,590 (W) × 580 (H)	
電源 (V,kW)	AC200 三相 2.2	
エア (MPa)	0.7~1.0	
安全装置	降下止め装置(ラック&爪方式)、ヒューズ弁、過負荷防止装置、油圧力異常検出	
標準装備	自在型スリッププレート(1式) ターニング部カバー(1式) LED照明(左右ランウェイ各3ヵ所) サービス用エアカブラー(4ヵ所)	LED照明(左右ランウェイ各3ヵ所) サービス用エアカブラー(4ヵ所)



SHOW ROOM

【ヘッドライトテスター】手動/画像式ヘッドライトテスター HT-542

高性能測定カメラ搭載で、配光の変化に高速追従!

操作性向上!

- 作業順序を一目で認識できる動作シーケンスバー。
- CMOSカメラ高解像度化(※)により車両正対画像がより鮮明に。*従来比2倍
- 測定値記録画面のSD外部出力機能追加。(※オプション設定)
- 支柱をグリップ形状に変更し、ステップを採用することにより、使用性を向上。

仕様

型式	HT-542シリーズ		
測定距離(m)	1		
測定方式	手動式(画像)		
指示範囲	光度(cd)	3,000~120,000	
	照射方向 (cm/10m)	走行灯	上15~下35 左30~右30
		すれ違い灯	上10~下35 左30~右30
	ライト取付高さ(cm)	25~120	
電源(V/A)	AC100/3		
本体寸法(mm)	700(W)×640(D)×1,438(H)		
重量(kg)	約62		



【ホイールバランサー】コンピュータホイールバランサー ゲオダイナ GEO-7700P

GEO-7700P
 ホフマン独自の最新機能を搭載、
 高精度で素早い測定を実現!

- 「スマートソナー」(超音波にて距離を測定)機能により、サイズ入力、スポーク本数の検出を自動で行い、容易にアンバランスの測定ができます。
- レーザーポイントで修正位置を照射する「easyWEIGHT」、ゲオダイナのオリジナル測定方法「easyALU」等により、高精度を確保する高性能システムを搭載しています。

仕様

型式	GEO-7700P	
測定対象 ホイール	ホイール径(in)	8~32 (8~24) ※ () 内はゲージ使用時
	ホイール幅(in)	3~20 (3~15) ※ () 内はゲージ使用時
入力方式	ディスタンス/ホイール径	ゲージ/手動
	ホイール幅	ソナー/手動
測定最大タイヤ外径(mm)	950	
ホイール固定	電動クランプ式	
表示方式	10インチタッチモニタ	
電源(V)	AC200、単相(50/60Hz)	
本体寸法(mm)	1,270(W) × 1,015(D) × 1,545(H)	
本体重量(kg)	約165	



SHOW ROOM

【高圧温水洗浄機】ナイスホット NHW-2000I

インバーターモーターを搭載 高効率・省エネ洗車を実現!

5.5kW 2,000L/h

- 洗浄時以外はモーターが自動停止する「モーターストップ機能」を搭載。
- 低燃費、安定した吐出温度で運転できる「密閉式ステンレスボイラー」を採用。
- インバーターを標準搭載し、噴射時の反動を低減します。
- 手洗いに便利な給湯バルブ付き。

仕様

型式	NHW-2000I
吐出温度(°C)	常温~最高80
吐出量(無負荷時)(L/h)	約2,000
吐出圧力(MPa)	約8
ポンプ	3連セラミックプランジャーポンプ
使用燃料・燃料タンク(L)	白灯油・40
モーター(V、kW)	AC200 三相 5.5
本体寸法(mm)	1,435(W) × 780(D) × 1,185(H)
本体重量(kg)	約225



【ホイールドローリ】ハイポジションホイールドローリ HPWD-3000

小型トラック・マイクロバス等の、
 リフトアップした状態でのタイヤ脱着作業が容易に!

- 高い位置でのタイヤ脱着が楽な姿勢で作業できます。
- アームの高さ・角度の調整が可能、位置合わせも容易に行えます。
- アームは折り畳み構造で、未使用時の収納も省スペース。
- アームの昇降は、足踏み式の油圧ジャッキを採用、動作がスムーズです。

仕様

型式	HPWD-3000
能力(kg)	300
揚程(mm)	320
対象タイヤ外径(mm)	550~860mm
アーム高さ(mm)	(最低)810~(最高)1,130
アーム間距離(mm)	460
アーム調整角度	上3° 下3°
本体寸法(mm)	730(W)×800(D)×1,405(H)
本体重量(kg)	約75



拡大するベトナムの自動車市場に 最大級・最新のトヨタディーラーが誕生

海外情報 ベトナム トヨタ岡山ダナン (TODN:TOYOTA OKAYAMA DA NANG Co., Ltd.)

■ベトナム・ダナン市



5階建て、延べ床面積 18,449 平米の規模、洗練されたデザインの店舗外観

発展するベトナム中部ダナン市

1990年代からの市場経済政策の導入により高い経済成長を続けるベトナムでは、近年モータリゼーションにおいても急速な進展を見せています。そのような中、岡山トヨペット(株)のベトナムにおける現地法人、トヨタ岡山ダナン(TODN:TOYOTA OKAYAMA DA NANG Co., Ltd.)では6月5日、ベトナム中部のダナンに新店舗をオープンしました。



展示エリアは広さ 316 平米、広々としたスペースに 7 台を展示



お客様をお迎えるレセプション



ゆったりと過ごせるサービス待合コーナー



最上のおもてなしを演出するドリンクカウンター

トヨタ・ブランドの信頼感でシェアを拡大

ベトナムの自動車市場においては2019年の国内販売台数は約30万6千台となり、市場規模はまだ大きくないものの年々急速な拡大を続け、とくに乗用車では個人所得の上昇を背景に毎年20パーセントも増加しています。同国では早くから日本メーカーも進出してノックダウン生産を行っており、中でもトヨタ車は安定したブランドの信頼感と幅広い車種構成でトップシェアをキープしてきました。しかし昨今では韓国ブランドも急速に販売を伸ばすなど、各ブランドの市場競争も一段と本格化しています。

ベトナム最大級の規模・設備を実現

ダナン市南部のカムレ区ホアスアン街区に建設されたTODNの新店舗はベトナム最大級の規模をもち、外観、内装ともに最新のデザインを取り入れ、展示エリア、商談コーナー、待合コーナーまで、ゆったりとゴージャスな雰囲気のインテリアとなっています。サービス工場は点検、整備、故障修理、洗車その他を含め合計33ストール。板金・塗装に48ストール



快適な作業環境を実現したサービスストール



最新の設備で迅速、確実なサービスを実施



3階のBPサービス工場、48ストールに最新設備を導入

最新設備と「おもてなし」で選ばれるお店に

本年はベトナム経済全般においても新型コロナウイルスの影響を受けていますが、同社では新店舗での日本式「おもてなし」を軸とした接客対応を実施、「お客様に喜んでいただき、また行きたい店づくり」に努めているとのこと。とくにこれまでトヨタ販売店の少なかったベトナム中部地域におけるシェア拡大に取り組みたいとのこと。



納車セレモニーも専用のスペースで

108名のスタッフで最上の「おもてなし」を実践



メッセージ -Message-



取締役社長
森永 公則氏



取締役管理本部長
鈴木 志信氏



店舗支配人 兼 サービス本部長
坪井 研造氏

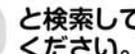
東南アジア屈指の美しいリゾート、ベトナム中部の中核都市ダナンに日本の岡山から出店いたしました。ベトナム最大級の敷地面積 12,500 平米の大型店舗に、ゆったりとしたショールームのインテリア、最先端の機器を採用した環境に優しいサービス工場、そして全スタッフによる「おもてなし」でお客様をお迎えいたします。まだスタートしたばかりのTODNですが、スタッフ一同、地域の皆様にお選びいただけるカーディーラーを目指して頑張っています。

BANくんがLINEスタンプに登場しました!!

LINEスタンプで新たな一面をみせてくれたBANくん。
今まで知らなかったあんな表情やこんな表情も見れちゃう！
今すぐゲットして楽しんじゃおう！

ご購入は、「LINE STORE」で

BANくん



と検索してください。



<https://store.line.me/stickershop/product/12674732/ja>

BANZAI!



■ スタンプ一覧

50コイン/¥120 全40種類!!



BANZAI GUIDE

100周年謝恩企画のご案内

バンザイでは新型コロナウイルス感染予防対策として、定期的に行っていたバンザイフォーラムなどのイベントを本年は残念ながら中止とさせていただきます。そのため本年は皆様への日頃の感謝の気持ちを込めて「100周年謝恩企画」として、キャンペーン並びにWEBセミナーの開催を企画いたしました。新型コロナウイルスの早期終息を祈念し、また皆様の事業の一助としてお役立ていただければ幸いです。

① 100周年謝恩キャンペーン

開催期間 **2020年9月1日～2021年3月末**

最新機器をご紹介すると共に、期間中、バンザイ製品100万円(税別)以上をご購入の際に、次回使える値引きクーポン(利用可能期間2021年4月から1年、最大10万円分)をまれなく進呈いたします。*1
この機会に、是非、ご利用ください。

*1 1商談100万円(税別)以上のご購入時、100万円毎に1枚進呈。(最大5枚まで進呈いたします。)



② BANZAI WEBセミナー 「アフターコロナ・整備ショップが今やるべき事」シリーズ

開催時期 **2020年10月～11月**

コロナ禍により、世界は一変しました。今後の整備ショップの経営の一助として、全11講座をご用意。いずれも予約制となっております。詳細は、別紙のカリキュラムと番組表をご確認いただき、奮ってお申し込みください。

編集後記

<河野>



まだまだ世界では新型コロナウイルスが猛威を振るい、私たちの日常生活が変化してきていますが、ふと「これまでの生活(様式)」がベストだったのか?と思うときがあります。今まさに大きな困難に直面しており、この事態を乗り切ることが出来れば必ずや成長につながると思っています。

例年ですと各地で秋の展示会が開催され賑わいが見られます。しかし今年はほとんどの展示会開催が困難な状況かと思えます。事態が収束された展示会でお会いできることを楽しみにしております。