

新発売

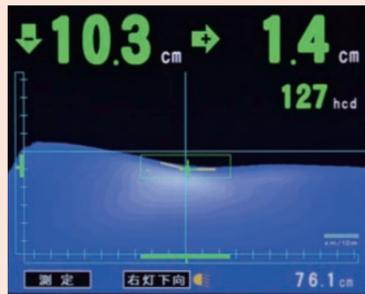
## 進化する画像処理。カラー CCDカメラの採用でより人の目に近い 高度な解析を可能にした最新ヘッドライトテスター カラー画像処理方式ヘッドライトテスター

HLI-2015

全自動式

Real color  
カラー CCDカメラ

- 最新技術 カラーRGB方式を採用。RGB値のバランスからランプの色味を判断することにより、より人の目に近い解析を可能にしました(特許出願中)
- ランプの形状をプログラムで認識し、ランプ中心を的確に判断することで 正対精度・スピードがさらにアップ!

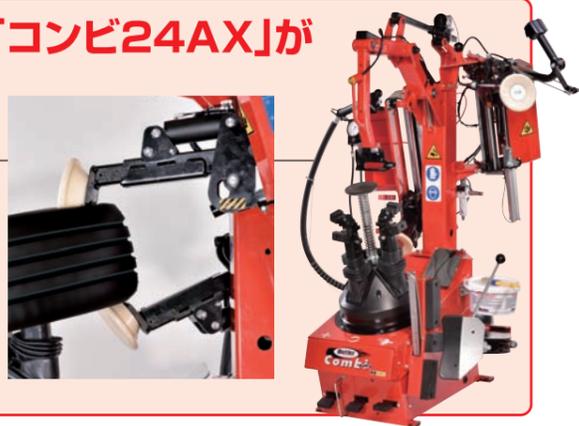


近日発売

## 好評のエアモーター式タイヤチェンジャー「コンビ24AX」が モデルチェンジし、さらに機能アップ! コンビ24TLXFI

COMBI.24 TLXFI

- ビードローラーを左右に配置させることで、ストローク量がアップ。より幅の広いタイヤにも対応可能に!
- マウンティングツールロック機構を搭載。ホイールへの押し付け圧力を低減し、よりタイヤにやさしい作業を実現



新発売

## 低床車にも安心!トラックサイドリフトに 10トン仕様をラインナップ トラックサイドリフト

ASL-1000

- 低床車に対応!  
高さ255mmのスリムボディ  
15t能力のASL-1500よりも  
更に低床化  
(ASL-1500は高さ300mm)



能力 10t

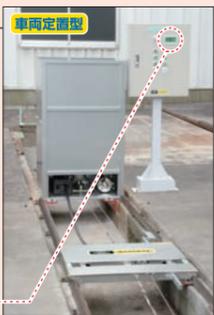


新発売

## 環境に配慮したジスペクト専用下部洗が 単独制御仕様として新発売 下部洗浄装置

AUW-214

- 節水と高圧洗浄を両立する固定式扇形ノズルが効率的に水を噴射
- 洗浄開始位置と洗浄距離はタッチパネルで簡単設定



2015

Winter  
VOL.66

自動車整備の最新がわかる  
ANZEN NEWS



# CHARGE



**お客様に支持され続ける企業を**  
目指して商品力・サービスの強化だけでなく、  
社員一人ひとりのお客様対応力の向上に  
努めてまいります

— 代表取締役社長 中谷 宗平

### 昨年を振り返ってみていかがですか。 また新年の抱負をお聞かせください。

新年あけましておめでとうございます。2014年も多くのお客様にご支援いただき感謝申し上げます。昨年は消費税増税の駆け込み需要に始まり、増税後は期待されたアベノミクスの経済効果を感じることもなく、反動減から抜け出せないまま時が過ぎてしまった1年だったように思います。また、弊社においては従来から強化しているアフターサービスの充実はもちろんのこと、社員一人ひとりのお客様対応における「人間力の向上」が重要だと感じる1年でもありました。お客様には私どもの商品やサービスを評価していただくわけですが、それを結びつけ、つなげるのは営業でもありサービスでもあります。商品力、サービス力の強化だけではなくお客様対応力の向上のためには社員一人ひとりの本当の意味でベースとなる人間力を高めていかなければならないことを強く感じました。その目に見えない部分を強化することによって、お客様に本当の意味で支持いただける人間集団になっていきたいと考えております。

### アフターマーケット事業と特販事業については どのように考えていますか。

国内の自動車整備工場がメインのアフターマーケット事業については他社との差別化を図り、サービスを含めたお客様対応活動と新規性ある商品開発の2点が重要であると考えております。一方、カーメーカー向けの検査設備を手がける特販事業についてもお客様対応活動に加え、これまで以上に開発が重要であると考えております。特販事業はここ数年、コストダウンの要求レベルが高かった一方で、新しい車検設備の開発に取り組んでまいりました。この点はお客様の声に受け身で対応して

いた従来の開発姿勢から能動的な開発に取り組んだことは弊社として大きな前進です。その開発の成果を2015年には生み出さなければなりません。もちろん、アフターサービスも中心となる国内市場に加え、世界最大の中国、復活した北米、さらにまだまだ伸びゆく東南アジア市場に対して充実させなければならないと感じております。

### 6月に開催されるオートサービスショーについて、 意気込みをお聞かせください。

お客様が私どもに求めていることは、車検機器、リフトの主たる商品群において本当にお客様の整備事業に役立つ新商品を生み出すことができるかどうかだと考えております。しかし、現在の整備業界が抱える問題は建築業界、運送業界同様、「人手不足」の問題が顕著になりつつあります。この問題を解消するのが「人手不足」問題に役立つ整備用機械工具です。作業効率が向上する、あるいは整備作業を補う機械工具を生み出していくことが重要であり、その提案を今年のオートサービスショーのひとつのテーマとすべきと考えております。

### 最後にお客様と取引企業に向けて メッセージをお願いいたします。

お客様、取引先の皆様には常日頃より大変お世話になっております。弊社も3年後に創業100周年を迎えますが、これもひとえに皆様のご支援ご協力の賜物だと思っております。弊社といたしましても、ご期待に沿えるよう全力を注いでいく所存でございます。これからもご指導ご鞭撻のほど宜しくお願い申し上げます。皆様の益々のご健勝ご活躍をお祈り申し上げます。本年も何卒宜しくお願い申し上げます。



保守点検のおすすめ

ANZEN製品を長くご利用いただくため、保守点検サービス(有料)のご利用をおすすめします。お近くの営業マンまでお問い合わせください。

24時間サービス体制

ANZEN製品を「安心」してご利用いただくために、24時間サービス(ボイスワープ)対応をいたしております。営業時間外、および休日におけるサービス電話受付ができます。担当の営業所の電話に連絡していただければできる限り迅速な対応をいたします。

ANZENカスタマーサービス

0120-01-6361 当社の製品およびサービス、その他に関するお問い合わせは左記までお気軽にどうぞ。受付時間: 月~金 (AM9:00~PM5:00)

ANZENホームページ

http://www.anzen.co.jp ホームページ「ANZEN Web」ではANZENの最新情報を提供しています。

## 東京日野自動車株式会社 新狭山支店

埼玉県狭山市新狭山1-5-18  
Tel. 04-2930-2051

**いま注目!**  
のショップ訪問

■オープン日：2014年5月7日(水)移転・新設

■従業員数：60名(メカニック18名)

■店舗概要：狭山支店と三芳支店を統合・移転してオープンした新狭山支店。日野自動車系列では最大規模を誇る17ストールを敷設。アクセスも関越道川越ICから5kmに位置し、利便性に優れています。月間入庫が1,000台を越える同支店ですが、年間入庫目標台数は1万5,000台。旧支店で培ってきた多くのお客様を新店舗としてご案内するだけでなく、新規客や女性ドライバーへのアプローチも積極的に展開しています。今回は最大規模を誇る工場づくりのポイントや設備機器のこだわりについてお話を伺いました。



部整部  
マネージャー  
長山 豊 様



## 販社最大級の規模を誇る圧巻の工場!女性目線の店舗づくりに、働く女性メカニックの声

■来店型店舗を目指して!笑顔で迎える女性コンシェルジュ

旧支店では既存客を中心に入庫誘引を展開していましたが、新設するにあたって乗用車ディーラーのような来店型店舗に切り替えた同支店。「商用車や大型車が行き交う環境ですから、新たなビジネスチャンスを期待します」と長山マネージャー。旧支店では、大型車より小型車の方が入庫率は高かったが、新設した新狭山支店では大型車の入庫も増えています。「さらに大型車の入庫率を高めるために安全な点検・整備を行い、お客様の信頼を得るために邁進したい」と長山マネージャーは今後の展望について語ってくださいました。同支店の特長として、営業時間を「7時～23時」に広げたことにより多くのお客様の利便性を向上。さらに同支店には女性ドライバーも気軽に来店しやすい雰囲気のお店にするため、女性コンシェルジュの起用や女性専用待合室を設置しました。従来の大型車ディーラーはエントランスに入るとカウンター越しに忙しく働くスタッフの光景が目飛び込みます。新狭山支店にはパーテーションがあるため、まずは受付のコンシェルジュが一時対応し、担当スタッフに連絡してくれます。お客様から喜ばれるサービスとして高評価です。女性専用待合室にはソファや女性ファッション雑誌などが完備され、快適に過ごせる一室となっております。店舗づくりにこだわりをもつ様々なディーラーを見学することによって出来上がった同支店。お客様のニーズに応えるためのサービスが入庫促進にもつながっていくでしょう。



女性コンシェルジュが笑顔で  
出迎えてくれる受付。CS向上につなげます



広々とした女性専用待合室。  
中から整備作業が見学できるため安心

■独自のデザインで作業効率アップ!快適な点検・整備を実現

サービス工場には17ストールのうち整備ストールとして「3分割フロアリフト」2ストール、「ツインパワーリフト」10ストールを確保。「3分割フロアリフト」は京都日野自動車を見学し、参考にした特別仕様となっております。3分割したフロアの面積を1枚広くすることによって、取り外したミッションを地上に容易に取り出せるようにしました。「作業者に合わせてフロアの高さを変えることで作業効率の良さを

感じています。ミッション交換やメンテナンス作業の時間短縮にもなっています」と長山マネージャー。また、小～中型車用の「ツインパワーリフト」4基はタンデム方式(前後にレイアウト)に設置。車両を2台同時に作業することが可能となり、正面と背面にはそれぞれ出入口があるため通り抜けができるようになっています。各リフトには安全対策としてストール縁が黄色で塗色してあります。リフト使用時、作業員以外が立ち入らないための防止策となっています。また、定期点検に力を入れている同支店は、お客様へのアドバイスをすることで定期交換部品の提案にもつなげています。入庫する車両は細部まで点検を行い安全確保のためのチェックも怠りません。さらに環境・省エネを重視した工場づくりにも注力しており、「バイオ式工場排水処理装置」「ハイブリッドエコ給湯システム」「LED照明」など最新鋭の設備を導入。お客様・従業員・工場全てに配慮が行き届いたサービスを実感しました。



「3分割フロアリフト」は1枚フロアを  
広くすることで作業効率の向上を実現



タンデム方式の「ツインパワーリフト」。  
2台同時に作業可能になり高効率

■働く女性メカニックがやりがいを感じる大型車整備

同支店には女性メカニックが1名いらっしゃいます。昨年4月に入社されました瀧石美薫さんです。「自動車業界について詳しいわけではありませんでした。オーバーホールをして油まみれになって作業をするものだと思っていましたが、乗用車は電子制御化していて測定器や専門器具で部品を交換すると知りました。そこで整備の腕を発揮できる大型車のメカニックを目指したいと思いました。大型車の作業は力が必要なので大変なことも多いですが、だからこそやりがいを強く感じています」と瀧石さん。リフトなどは省力化を考えた設計で、また補助する周辺機器も充実して



唯一の女性メカニック(瀧石美薫さん)。女性  
メカニックのさらなる活躍に期待がかかる

ています。以前と比較すると女性も作業の幅を広げやすくなっているでしょう。女性専用の更衣室やシャワールームも完備してあるため、動きやすい職場ともなっております。今後、増加していく女性メカニックの先駆者として引っ張っていく存在となるでしょう。

## 北海道産業株式会社 札幌工場

北海道札幌市西区西町北17-1-1  
Tel. 011-661-1323

**知りたい!**  
元気の工場の秘密

■オープン日：2014年9月24日(水)移転・新設オープン

■従業員数：30名

■店舗概要：今回訪問したのは2014年9月24日に移転・新設オープンを迎えた北海道産業(株)の札幌工場。親会社は北海道交通(株)で、保有するタクシーを整備するための自社整備工場だったことが、同社のルーツでもあります。プリチンタイヤの販売代理店でもある同社は幅広い自動車関連企業と取引を行っており、地元では同業他社からも頼られる存在となっています。同社の年間入庫台数は約6,000～7,000台。最新鋭の機器を導入し、新たなサービスを作り上げるべく日々努力を重ねる同社の、今後の展望についてお話を伺いました。



代表取締役  
佐藤 邦彰 様



取締役 工場長  
林 和男 様



## 車検から足回り・板金まで。お客様の信頼を獲得するトータルサービスを実現

■旧工場から11ストールアップ!圧巻の広さを誇る整備工場

新設した札幌工場の広さは約800坪。1階の整備工場は車検ライン、アライメントストール、整備ストールが7、屋内洗車ストールが2。そして板金・塗装ストールが広く確保されています。車検ラインには旧工場の機器を移設して使用していますが、「ハイブリッドテスター」(ABS-210S)は新設を機に入れ替えました。「3トン仕様から3.6トン仕様に能力アップしたので、小型バスなども受け入れ可能になり、対応車種が増えました」と、林工場長。アライメントストールには、短時間で高精度の測定が可能なボッシュの「3Dアライメントテスター」を新たに導入しました。「当社はプリチンタイヤの販売代理店契約を結んでいますが、その中でアライメントテスターが推奨されていることもあり、導入を決めました。それにフレーム修正機での作業後に、アライメントのチェックもしてもらいたいですからね。アライメントビジネスは今春、夏タイヤに履き替えるシーズンに入ってから本格的に着手しようと考えていますが、タイヤ交換の際にバランス、空気圧調整、組み付け時にアライメントの測定・調整を提案していく予定です」(林工場長)。併設する「マルチフラットアライメントリフト」は車検や板金修理時の受け入れ確認としても使用しています。

「お客様が普段意識しない下回りを見る貴重な機会なので、小事故の場合でも実際の損傷具合を実際に車両をリフトアップして確認してもらったり、「塩カル」対策の提案にも活用しています。防錆剤を塗付していないお客様がボロボロになった底部をみて初めて「塩カリ」対策の必要性を知りますよ」(林工場長)と、説得力のある整備を提供する上でも、重宝しています。



ボッシュの「3Dアライメントテスター」。  
付加価値のある足回りサービスを順次展開予定



プリチンタイヤの販売代理店でもある同社。  
約16,000本のタイヤが保管されている様は圧巻

■板金・塗装ブースにはハイグレードな機器を積極導入

力を入れている板金・塗装においては、フレーム修正から塗装まで、最新の設備機器を導入しました。イタリア・スパーネゼ社のフレーム修正機「セリエタイガーベンチ」もその一つです。札幌工場では、現在は6：4の比率で整備売上げが板金・塗装の売上げを上回っていますが、これからは板金・塗装が伸びるのではないかと予測しています。「クルマは進化し続け、故障も減少していくと思いますが、特に雪国の北海道ではスリップ事故率が高いですからね。フレーム修正機を含む板金機器やアライメントテスターも設置し、本格的なリペア技術も可能となっているので、一般のお客様のみならず、損保会社やリース会社からの評価も高くなっていると思います」(林工場長)。そして何よりも、この分野において長年培ってきた高いスキルを持つ「職人」が多数在籍していることが、同社最大の強みとして活かされていくことでしょう。

■「入り口から出口まで」、サービス品質と整備品質を高めることに注力

クルマや時代の進化に伴ってディーラーの顧客囲い込み策が年々強化されていることは、かつてディーラーに籍を置いていた林工場長はよく知っています。「だからこそ専門工場は「入口から出口」までしっかり構築していくことが必要なのです。受付、フロント、メカニックなど高度な社員教育だけでなく、「軽度から難易度の高いトラブルシューティング、大きく損傷を受けた車体の修正」など、ディーラーと遜色ない最新鋭の設備機械と技術レベルがお客様からの評価にもつながり、信頼に結びついていくのだと考えています」と、林工場長。最新鋭の機器と、たしかに技術力が揃った札幌工場。お客様の安全なカーライフを支えるパートナーとして、今後のさらなる活躍に期待がかかります。



周辺は住宅街のため、壁や窓は防音仕様。  
ガレージジャッキも静音タイプを採用