

もっと走る もっと運ぶ もっと稼ぐ

2015 December

No.44

12

FUSO magazine

特集1: 東京モーターショー2015

情熱と未来へのメッセージ、FUSOブース!

特集2: 復活の軌跡

復活! ローザ4WD

ユーザーインタビュー: Our Pride

地域から愛される畳店であるために

儲けとツキを呼ぶ経営革新 第9回

誌上工場見学会

Driver's Break 第9回

名古屋トラックステーション

All for you


FUSO

mitsubishi FUSO TRUCK & BUS CORPORATION

FUSO magazine

2015 December No.44

C O N T E N T S



03 Our Pride

株式会社あたらし豊
取締役財務部長 河津喜子
「地域から愛される豊店であるために」

06 Just Arrived 1 「情熱と未来へのメッセージ、FUSOブース!」

「人々の生活をより豊かにしたい」という未来へ向けたメッセージをブースに込めて来場者を賑わせた。

08 Just Arrived 2 「復活! ローザ 4WD」

国内で唯一の4WD小型バス復活の軌跡を、プロジェクトメンバーへのインタビューで辿る。

10 儲けとツキを呼ぶ経営革新 第9回 誌上工場見学会

12 Front's Eyes リニューアル「定期点検&交換ガイドブック」

13 Stretch yourself Vol.9 「ひねって、のばして体幹ストレッチ」 バランス(集中)

14 Driver's Break 第9回 「名古屋トラックステーション」 愛知県名古屋市

15 FUSO Platz 2015年度三菱ふそう「サービス技術コンテスト全国大会」、クロスワードパズル



表紙Photo :
スーパーグレートV スパイダー
(第44回東京モーターショー 2015
参考出品車)

「地域から愛される 畳店であるために」

昔ながらの個人商店が多い畳業界にあつて、工場生産による即日納品やグループ会社による全国展開など、先進的な経営を続ける株式会社あたらし畳（兵庫県伊丹市）。1995年に10人ほどの職人でスタートして以来、わかりやすい料金体系や安心安全な商品の提供、大量仕入れによる低価格の実現など、常に顧客のニーズに対応し、「新しい畳屋さん」のスタイルを築いてきた。

兵庫県伊丹市
株式会社あたらし畳
取締役財務部長
河津喜子

Yoshiko Kawatsu

生産農家やお客様とのつながりが 日本の伝統文化を支える。



顧客ニーズに応えるサービス

—— 個人経営の畳屋さんが多いなか、大規模に展開されていますね？

もともと当社の社長はリフォーム会社の営業をしていたのですが、お客様から畳もやってほしいというご要望が結構あつて、スタートしたそうです。どこに頼んだらいいかわからないというお客様が多かったため、新聞折込にチラシ広告を入れることから始めました。そうするとすごい反響があつたのです。それまでの畳屋さんは、ご近所のお付き合いの中でご商売されているところが多く、商品数が少ない、規模が小さい、納期も希望通りにならないという状況でした。当社はそうしたお客様の声に着眼してやってきました。

新聞の折込チラシを見てお客様からお電話をいただいたら、まず営業職人がサンプルを持って自宅へ伺い、豊富な商品の中から納得するものを選んでいただきます。不安要素だった料金体系も明確にしました。自社工場で生産することで、お伺いしたその日にお届けすることも可能になりました。「お客様の思いに応える」。それが、私たちあたらし畳の原点なのです。

自社工場とグループ会社で機動力アップ

—— 全国にグループ会社をお持ちですが、どのような強みになっていますか？

現在全国に10社のグループ会社があり、あたらし畳が母体となってコンサルティングしています。仕入れについては、当社で一括仕入れることによりコストを抑え、低価格での商品提供が可能です。い草の生産農家さんにとっても、年間にこれだけ発注があるという予定がわかるので、喜ばれています。

また、外食チェーンやホームセンターさんなどに対しては営業面で大きな強みになっています。ホームセンターさんの場合、各地方で個別の畳屋さんに発注すると、材料も価格もバラバラになってしまいますが、当社はグループとして全国同じ内容で提供できます。和食チェーンさんなどの場合も同様です。しかも年中無休で夜12時まで営業されているような場合、閉店から翌朝10時までの間に、30畳、40畳の畳を引き上げて、工場で仕上げてお届けするということも、自社工場ですから可能です。旅館やホテルさんの場合は、宴会場と客室合わせて600畳を3日間というようなケースもありますが、これも機動力があればこそ対応できますので、重宝がられています。



本社工場では、熟練の職人とコンピュータ式畳自動縫着機、自動襖表張機により、1日に畳700畳、襖は600枚という生産体制を実現。即日納品や大量の受注にも対応が可能。

お客様との信頼関係が全ての基本

—— 一般家庭のお客様への対応で、特に心がけていることはありますか？

「あたらし畳にしてよかった」と言っていただけに、商品のご説明でもアフターサービスでも、お客様にご納得いただけるまで徹底してやるのが当社の姿勢です。特にアフターサービスには力を入れています。例えば夏場だと、「作ったばかりの畳にカビが生えた」というお話をいただくことがあります。そうしたときも、まずはおお客様のところへ伺ってカビの除去と消毒をします。実は新しい草はどカビが生えやすいのですが、そういうことをお客様はご存じないのです。ですから、まずは「生懸命きれいにして、そこからご説明をします。そうすると」すみません、代金はおいくらですか」と言われます。もちろんアフターサービスですので代金は頂戴していません。例えば、子供が襖を破いた



ショールームでは豊富な商品を見比べることができるほか、新しい和の空間も提案。インテリアとして使える置き畳や草製品なども紹介している。

とか、タバコで畳を焦がしたとかいう場合も、故意でなければ3カ月以内なら無償で交換いたします。お客様に喜んでいただいて信頼関係を築く。それが次につながると思っています。

安心安全な商品で畳文化を受け継ぐ

—— 素材の仕入れに関しても、こだわりをお持ちだと伺いましたが？

熊本の契約農家から品質のよい素材を大量に仕入れることにより、安心安全な商品をご提供できるようにしています。生産農家さんのお話をお聞きし、こちらの要望もお伝えして協働体制をとっています。また、プロとしてお客様にご提案する以上、素材の知識や生産の現場を理解する必要がありますので、全社員が毎年植え付けや刈り取りの研修に行っています。農家さんにも信頼していただけて、逆にどんなふうに使われていくのか



仕上がった畳・襖を積んで納品に向かうのが配送職人。1日に畳30畳、襖40本ほどを積み込んで回る。営業職人、配送職人、工場の職人と分業することで機動力を上げている。

は農家の方も興味があるのです。

最近では洋間が増えて畳の部屋がどんどん減っていますが、天然のい草は夏涼しく冬は暖かい。クッション性があるから赤ちゃんが転がっても安心ですし、リラクゼーション効果があつて、フローリングよりも畳の部屋で勉強するほうが集中力が上がるとも言われます。そうした機能が見直されて、洋間に置き畳や薄い畳を敷くなどバリエーションも豊富に。形は変わっても、畳という日本の伝統文化を長く守っていきたいと考えています。

—— 三菱ふそうのキャンター エコハイブリッドをご利用いただいていますか、いかがでしょう？

環境対応は社会的使命であり、毎日多くの車両を走らせていますので、エコハイブリッドが地域に対しての環境アピールにもなっています。また、AMT車で運転しやすいというのも、従業員にとって大きな魅力ですね。



株式会社あたらし畳
代表取締役：拝原教之
法人設立：1998年6月
社員数：155名
保有車両数：72台

ずらりと並ぶキャンターエコハイブリッド。普通免許で乗れるが、営業や配送は一人で外回りするため、定期的に講習を行っている。ボデーにはあたらし畳のキャラクターも。街を走る車体は、動く看板としても大活躍。



2020年へ向けたメッセージ

東京モーターショー2015

情熱と未来へのメッセージ、FUSOブース！



東京ビッグサイトで開催された

「第44回東京モーターショー2015」。

三菱ふそうトラック・バスは

「人々の生活をより豊かにしたい」

という未来へ向けたメッセージを

ブースに込めて来場者を賑わせた。

会場の模様を編集部がリポートする。

未来へ向けた「働くクルマ」たち

開催60周年を迎える節目の年にあたる今回のモーターショー。三菱ふそうトラック・バスが込めたテーマは「Running ahead」明日をドライブするすべての人をサポート。実用性や親しみやすさを前面に出している他のブースに対して、FUSOブースは近未来的なデザインで来場者を迎えた。

「COOL」をコンセプトにしたブルーのエリアには「スーパーグレートV 2016モデル」と「キャンター電気供給車」、そして「HOT」をコンセプトにしたレッドのエリアに「スーパーグレートV スパイダー」と「FUSOエアロVRシアター」を設置。まるで宇宙船のような迫力のブースデザインで「未来の働く車」を表現していた。

情熱を表現したレッドエリア

早速ブースを見て回ると、黒い車体に真っ赤な蜘蛛の巣があしらわれたデザインの「スーパーグレートV スパイダー」が目を引く。代表取締役社長兼CEOの

マーク・リストセーヤが提案する「型にはまらない答え」を象徴する一台で、多機能でパワフルな「社会のために働くクルマ」をイメージしたコンセプトモデル。蜘蛛のように縦横無尽に4本の「マルチアーム」を動かし、掴む、拗つ、掘る、砕くといった役割をこなす。多様化し続ける社会のニーズに応え、未来の街づくりに貢献したいという情熱が伝わる。

そして、体験型のコンテンツとして人気だったのが「FUSOエアロVRシアター」。プレミアムバスシートに座りVRゴーグルを装着すると、目の前にはバスの運転席から見た喜連川研究所のテストコースのリアルな情景が広がり、三菱ふそうトラック・バスの安全性能とエンターテインメント性をバーチャルリアリティで楽しめる内容だ。

白線からはみ出したり、目の前の車両が突然止まったりするなど、ヒヤリとした瞬間に、運転注意力モニター「MDAS III」や衝突被害軽減ブレーキ「AMB」などの安全機能が作動したのがわかる。すると突然、ジュニア紀の景色とともに恐竜が現れ、まさか！と思う間もなくティラノサウルスに持ち上げられ、落とされ、次々と恐竜が襲いかかってくるという展開。まるでアトラクションのような精巧なバーチャルリアリティに、体験者も大興奮。

知性を表現したブルーエリア

会場でもひととき注目を集めていたのが「スーパーグレートV 2016モデル」。ブルーの流れるような直線と巨体がつづ圧迫的な迫力に、多くの来場者の



Super Great V "SPIDER" (参考出品車)

レッドエリアは、1台で4役をこなすコンセプトトラック「スーパーグレートVスパイダー」と、精巧なバーチャルリアリティを体験できる「FUSOエアロVRシアター」を展示。

視線が集まる。従来の低燃費をさらに進化させたエコモード「12段INOMAT-II Eco Mode 2.0」や、巡航時の動力を自動的に遮断して惰性走行を最大限に活用する「動力遮断自動制御システム」、オートクルーズ走行時の車速回復を緩やかにすることで燃料消費を抑制する「オートクルーズエコノミーコントロール機能」など、長距離輸送に特化したフラッグシップモデルとしての機能を紹介。会場では実際に運転席に座ることができ、エアサスペンションの効いたシートから会場を見渡せる。随所に配置されたスイッチ類や、細部にわたる工夫について説明員が解説してくれ、そこがプロの仕事場であることを実感できる。

次世代トラックとして提案されていた。電気を作り、蓄え、運ぶことができるライフライン支援車両として展示され、実際に車両から供給される電気で携帯電話の電池を消耗した来場者を助ける場面も。1963年に登場し、高度経済成長の日本を支えた初代キャンターが、常に時代の需要に柔軟に応え、進化してきたことが伝わる展示だ。

未来へ向けたメッセージ

「未来の働く車で人々の生活をより豊かにしたい」というメッセージは、プレスブリーフィングにも現れていた。登壇した副社長の三輪 為夫氏は、「DNA Resing」という成長戦略のもと、「お客様と共にビジネスを進め、お客様のビジネスが成功することを切に願い、最も喜ばれる会社になる」と語る。そして2020年までに「全世界販売台数30万台」と「日



Super Great V 2016 Model

279kw・12.8Lのディーゼルエンジンに12段 INOMAT-IIを搭載した「スーパーグレートV 2016モデル」。運転席に座れるとあって、なかなかできない体験に来場者も列を作って楽しんだ。



顧客第一主義を徹底し、人々の生活をより豊かにしたい。2020年へ向けて大きなビジョンを語る三輪 為夫 副社長。

本市場でナンバーワンになる」という大きな2つの目標を掲げた。その想いは製品開発だけでなく、ビジネスをサポートする人材強化にも現れている。営業スタッフは、商品知識やフィナンスに関する知識はもちろん、経営面も含めたビジネスの提案力を高めていく。さらに、メカニクは増員だけでなく、トレーニングによる技術力の向上、整備品質の向上を共に目指す。その取り組みとして、営業スタッフとメカニクに向けたグローバルな資格制度も導入するなど、顧客主義を徹底的に貫くという姿勢をプース全体で表現していた。

「第44回東京モーターショー2015」は、未来の社会に対する想いを来場者に伝えるステージであり、同時に、スタッフが一丸となって同じ未来を共有する場でもあった。

復活！ローザ4WD

いよいよ、ローザ4WDが復活する。
国内で唯一の4WD小型バスとなる、今回の取り組み。
開発プロジェクトに携わったメンバーへのインタビューをもとに、
生産中止後の復活への軌跡を辿る。



国内唯一の4WDバス

復活には、相当のエネルギーが必要
だったと思うのですが。

はい。2011年に生産を取りやめた経緯がありますから、社内でも復活を疑問視する声がありました。ビジネスとして本当に成り立つのかという厳しい意見も多く、4WDの価値を社内やサプライヤーに理解してもらい協力を得ることに、心血を注ぎました。(浮揚氏)

このクラスで4WDがあるのは、ローザだけでしたので、ここ数年「買いたくても買えない」というお客様の声が大きくなってきました。そこで、各エリアごとに、市場のニーズを細かく収集し、それをデータで示し、協力を仰いでいきました。(藤岡氏)

復活を望むお客様の声、具体的にはどのようなものだったのでしょうか？

生産中止後にユーザー調査をしたところ、私達の市場予想では2WDへの代替と想定していたのが、実際はそうでないことが明らかになったのです。「4WDが出るなら、待っています」「長く乗るために、冬場だけ使うようにしています」等、他車では代替できない強いニーズがあることを実感しました。(大杉氏)

コミュニティバスや乗り合いバス、スキー場のパーク&ライド、温泉地等、数としては多くはないものの、積雪地や山間部の貴重な足となっていることが改めて浮き彫りになり、この様なお客様の具体的な声が、プロジェクトを進める上での大きな後押しとなりました。(浮揚氏)

開発にあたって、最も苦労された点は何ですか？

企画に約1年要したのですが、お客様のニーズとコストを図りながら、いかに信頼性のある部品とシステムを最新のパートレインと組み合わせるかが、最も頭を悩ませたところでした。(浮揚氏)

開発の立場では、時間的制約の中で、信頼性の高い商品を完成させるのが大きな課題でした。今回は、2WD用の部品とキャンター4WDの部品も多く活用したのですが、排ガス後処理システムを初めとする機器レイアウトには苦心しました。様々な課題をクリアにする過程は、ほぼ新規開発に近いものでした。(横山氏)

時間配分の面では、私たち実験も苦労しました。限られた時間の中で、試験評価項目も多岐に渡り、正直不安でした。今回、試験車を複数台用意でき、様々な試験を並行して行い、何とか対応できました。

4WDは、寒冷地や気象条件の厳しい土地で使われることが多いため、耐久試験に最も時間を要します。寒冷地といっても地域によって雪質も異なるので、それぞれの土地で実走実験を行うのですが、天候に左右されるため、雪を待つため延泊したこともあります。(大杉氏)

その結果、自信をもってお客様に提供できる商品にできたと思います。(浮揚氏)

選択の正しさを確信した「試乗会」

試乗会での反響は大きく、手ごたえを感じたそうですね。

昨年末、ローザ4WD復活について営



開発に携わった開発本部のメンバー8名。お客様からの復活を望む強い声に後押しされて、完成にこぎつけた。4WDならではの安定した走りが、ローザ4WDの魅力だ。

業担当に説明した際、「DUNOICで本当に大丈夫なのか？」という声が多く寄せられました。そこで、不安を払しょくするために試乗会を行うことにしました。会場は、帯広(北海道)と魚沼(新潟)の2か所。これほど早い段階で試乗会をすることは通常ありません。いざ、実施すると、4WDはマニュアルしか乗ったことがないという営業担当も、「これは素晴らしい」と太鼓判を押し、自分たちの選択が正しかったと、確信できました。(藤岡氏)

規制対応だけでなく、お客様の実用的なニーズを最優先して開発に取り組んだのが、今回のプロジェクトでした。そこには「物でなく人を運ぶ」私たちの責任と使命があります。この試乗会は、営業と開発の目指す方向性がぴったりと一致し、モチベーションが高まる契機となりました。ここで寄せられた意見を元に、

細かな仕様を見直し、完成度を高めていったのです。(横山氏)

以前のローザ4WDとの違い、魅力はどこにありますか？

燃費が格段に向上しています。信頼性のある4WDシステムと、燃費のよい4P10エンジンを組み合わせたことが功を奏したといえます。2WDと同じ感覚で、より安定感のある走りを実感していただけるでしょう。(藤岡氏)

北海道では、山間部に限らず、4WDを望む声が多いのですが、それは雪だけでなく、雨など悪天候に強いことが支持されていることがわかりました。最新の環境性能と燃費性能を得たローザ4WDは、FUSO独自の技術を形にした「全天候対応、安心安全型、国内唯一の4WD小型バス」といえるでしょう。(大杉氏)

ぜひ多くのお客様に新生ローザ4WDをご体験いただきたいです。(藤岡氏)



ローザ4WDの運転席。メーターパネルは2WDモデルと同一。2駆モードが存在しないことから、切替スイッチやトランスファレバーはなく、スッキリしたレイアウト。

ローザ4WD 復活に賭けたプロジェクトメンバー

(左から) 開発本部 バス開発部 マネージャー	横山 賢司氏
ライフサイクル・マネジメント本部 商品プロジェクト部	浮揚 亮太氏
開発本部 車両実験部	大杉 勝治氏
バス事業本部 バス販売部 マネージャー	藤岡 佳一郎氏



誌上工場見学会

私たちは、ご見学される社員さんの心に火を付けるために2週間に1度超3S見学＆講習会を行っています。国内はもとより、海外からの視察団もお見えになります。

今日は中でも、工場見学会で多く寄せられた質問についてお答えします。



ロシアからの視察団

のべ1万人以上の方々が見学された

「工場見学会」。「超3S」を通じた

経営革新のノウハウをお伝えします

見て納得！

工場・事務所の見学

初めに、当社の工場と事務所での改善事例をご覧ください。工具管理パネルや余計なモノが入らない引き出し等、「超3S」の具体的手法について事例をお見せしながら解説します。

聴いて心に火が付く！

超3Sがもたらしたことは

「5S（整理・整頓・清掃・清潔・躰）もあるがなぜ超3Sなのか？」をはじめ、どのように超3S活動をスタートさせたらよいのか、さらに超3Sを維持・継続させるための仕組みと進め方をお伝えします。超3S活動がもたらした成果とともに、半信半疑だった経営者や社員が変わっていった事例をお伝えします。

経験して学ぶ！

超3S清掃体験

各メディアで取り上げられた、社員全員参加の「朝10分間の床磨き」。顔も拭け



枚岡合金工具株式会社
代表取締役会長

古芝 保治



■著書「儲けとツキを呼ぶ「コミゼロ化」工場の秘密」
（日本実業出版社）

■枚岡合金工具WEBサイト
金型事業部 <http://www.sg-loy.co.jp/>
3S経営革新事業部 <http://www.sg-loy.com/>
図面・文書管理・超整理法ツール「デジタルドルフィンズ」
<http://www.digitaldolphins.jp/>
会長ブログ <http://hiraoka.keikai.topblog.jp>

る清潔な雑巾と特殊なスポンジ、食器も洗える洗浄液を使って工場見学者の皆さんにも、短時間で劇的に綺麗に磨かれてゆく床清掃を体験していただきます。

利益につながる「情報の3S」

情報の超3Sレクチャー

当社では情報の超3Sにより、図面の保管場所のムタなスペースがなくなり、即時対応できる体制が整った結果、顧客満足も向上しました。欲しい情報が3秒で手に入り、業務効率の向上、利益アップにつながる「情報の超3S」の取り組み方についてご説明します。



毎朝10分間、社員全員で行う床磨きが心を磨きます。工場見学会では、見学者にも床清掃を体験していただきます。

工場見学会で寄せられた、皆さんの質問に答えます！

Q1「守る事を決めて、決めたことを守る」それが明確になっていません。御社はどのようにして決めたのですか？

弊社でも昔は、守ること（ルール）が明確ではありませんでした。最初は、誰でも守れるルールを話し合いで決めて、掲示板に掲示します。決めたことが守られていなければ、社長といえども指摘されます。つまり、ルールの前には立場の違いを超えて対等の関係なのです。ルールが守られていなかったら、仕事を止めてでも守るように正すことが大切です。

Q2・経営者、管理職以外の立場で活動を始め、浸透させるためには、どうしたらよいでしょうか？

他人と過去は変えられません。まずは自分自身が「3Sで人生を変える」気概で身の回り50^{平方}平米から心を込めて取り組むことです。その熱意が人に伝わり、徐々に広がってゆくことでしょう。

Q3・管理職が抵抗勢力だった場合、どのように対応すればいいのですか？

抵抗勢力は超3Sを進める上で必要な存在です。抵抗勢力がいるからこそ整理・整頓・清掃の意義が反面教師で理論化されるのです。スポーツでも負荷があるからこそ自身が強化されるのと同じです。いずれ貴方が管理者を超えて行くことになるでしょう。

Q4・超3Sを継続するプロセスを詳しく教えてください。

第一に「職場のあるべき姿」を決め、実現計画を立て、活動時間と活動場所を決めます。全員参加の3Sグループ（3人〜5人）組織で活動を進め、毎週、毎月、年度ごとに、Plan（計画）→ Do（実行）→ Check（評価）→ Act（改善）の継続的改善を実施してゆきます。成果が出れば認めて、褒めて、愛して、育てていきます。

Q5・活動を取り組むきっかけがなく、どこから手をつけていいかわからないのですが。

まずは、職場・家庭で要るモノ要らないモノを区分して、要らないモノを徹底的に捨てることから始めてください。

要るモノ要らないモノを区分するため、全てのモノに赤札を貼り、使ったら赤札を外して片付けます。弊社では6ヶ月経過しても赤札のあるモノは、要らないモノとして例外なく感謝の心で捨てていきます。

Q6・超3S活動にかかった費用はどのくらいですか？ それに対し、どの程度効率が上がり、利益に貢献しましたか？

一人あたり約30万〜50万（年間）です。品質面で不適合、クレームが70%削減でき、在庫量も50%削減できました。キャットシユフローが大幅に改善し、利益率は3倍以上改善しました。

Q7・活動はどのような時間を使って行っていますか？

弊社では最初の1年間はがむしやらに取り組みました。来る日も来る日も残業2時間、祭日休日で返上で活動を行いました。現在では毎朝就業時間中に10分間の清掃活動を行っています。また、毎月第1土曜日の4時間を全員で活動する時間に当てています。

Q8・評価の基準がわからないのですが、御社ではどのように設定しておられますか？

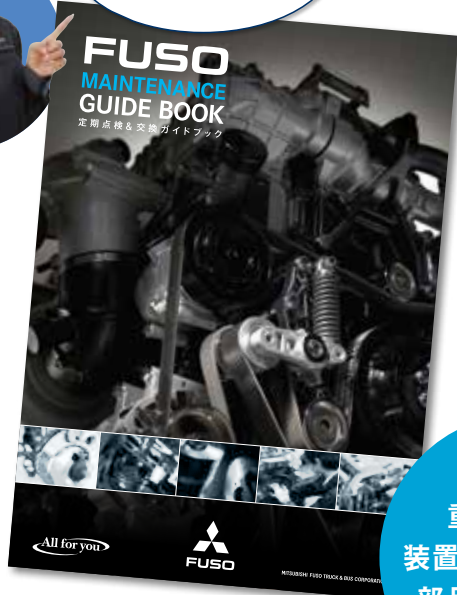
「3S守るべき十八ヶ条のご誓文」を定めて、0〜4の5段階で評価をしています。合計70点の目標ラインを設定して、毎月折れ線グラフで描き社内に表示して進捗情報を共有することが重要です。

3S守るべきルール 「十八ヶ条のご誓文」

- 一 白線（黄線）を踏まない。
- 二 床に直置きしない。
- 三 タテカケをしない。
- 四 棚の天板の上にモノを置かない。
- 五 ガラス窓に貼り付けしない。
- 六 棚で窓を塞がない。
（窓の機能は通風・採光）
- 七 掲示場所を統一して
「掲示場所」の標識をする。
（掲示物には、掲示期限を表示する）
- 八 床に電線を這わせない
（コンセントに埃が付き火災の原因になる）
- 九 デスクマットを廃止する。
（デスクマットの下を拭かなくなる）
- 十 職場内の棚の高さを安全性・一覧性のため制限する。
（120cm窓際・壁際を除く）
- 十一 棚や机など全てのモノにキャスターを付ける。
- 十二 全てのモノの定位置・定量・定方向を決める。
- 十三 全てのモノに表示・標識をする。
- 十四 モノの共用化をする。
（机・雑巾・ウェス・軍手など）
- 十五 治工具・文房具・机の共用化をする。
専用（その場所で頻繁に使用するモノ）
↓分散管理の手元化・姿絵
共用（職場内の人々が時々使用するモノ）
↓集中管理の姿絵
- 十六 情報の共有化をする。（袖机を廃止して個人情報や私物を無くする）
- 十七 通路は窓際・壁際にする。
（窓や壁際の清掃ができるようにする）
- 十八 キヤビネットの扉は取り除く。
（秘密文書・高価部品収納を除く）



リニューアル
しました!



見やすく!解りやすく!中身も充実! 「定期点検&交換ガイドブック」

三菱ふそうの車両を、いつまでも安心して安全にお使いいただくために、
定期的な点検と部品交換実施のお願いを強化しております。

それに伴い、今年9月に「定期点検&交換ガイドブック」を
リニューアルしました。

中身につきましても新規項目を追加して、
見やすく、解りやすい構成となっております。



<http://www.mitsubishi-fuso.com/jp/service/service/>

重要な5つの
装置に使われている
部品がメインです!

動力伝導装置

走行装置

かじ取り装置

More Safety Drive

三菱ふそう車両を、いつまでも安心してお使いいただくために
乗用車に比べ、日々多くの距離を走行するトラック。
だからこそ、定期的な部品の点検や交換が必要不可欠です。
もしも定期的なメンテナンスを行わないと、トラブルの原因となり、その分コストの負担にも
つながってしまいます。よりお客様の車両を長持ちさせ、常に安心稼働へと導くために、
この「定期点検&交換ガイドブック」をご参考になり、適切なメンテナンスをお願いいたします。

1年交換	エンジンオイルの交換	P.07
1年交換	オイルフィルターの交換	P.07
1年交換	エアフィルターの交換	P.08
1年交換	燃料フィルターの交換	P.08
6ヵ月交換	ブローバイガスフィルターの交換	P.06
6ヵ月交換	インジェクターの洗浄	P.06
1年点検	ターボチャージャーの点検	P.09
2年交換	冷却水(クーラント)の交換	P.15
2年交換	リターンホース等エンジンルーム内外の燃料ホースの交換	P.14

定期点検・交換部品は、ぜひ三菱ふそうにお任せください
お客様の点検を定期的に行うことで、予期しない故障や事故を回避し、様々なメリットを手にしましょう。交換の際は、市販品ではなく「FUSO GENUINE PARTS」や「FUSO VALUE PARTS」をお使いください。安全性が認められたメーカー認定パーツを使うことが、車両を長持ちさせる秘訣です。

●本ブックは2016年最新長期耐用車両に、メンテナンス及び定期交換部品の全てに重要なものについて記載しています。
●交換時期は、車両年式、車両型式により多少異なる場合がありますので詳しくは、お車に搭載の取扱説明書またはメンテナンスシートを参照ください。

主な定期点検箇所・交換部品

1年交換	エアドライヤーの交換(プロテクション)の交換	P.09
1年交換	サブフレームの点検	P.11
1年点検	マウントラバーの点検(2.0PHASEシステム用)	P.10
1年交換	常温水ポンプの交換	P.10
3ヵ月交換	再生制式DPFの清掃	P.16
2年交換	ディスクブレーキキャリパーリベアキットの交換	P.12
2年交換	ブレーキ用バルブ類の交換	P.12
4年交換	ディファレンシャルオイルの交換	P.11
4年交換	Vロッドラバーブッシュの交換	P.17
2年交換	ブレーキホースの交換	P.14
2年交換	エアチャージホースの交換	P.15
2年交換	ウエッジブレーキチャンバーの交換	P.13
3年交換	エキシパンダーの交換	P.16
2年交換	ホイール・スプリングのカップ等のゴム部品の交換	P.13
3年交換	エアスプリングタイヤバラムの交換	P.17
1年交換	トランスミッションオイル・トランスファオイルの交換	P.11
4年交換	パワーステアリング内部のゴム部品及びホースの交換	P.18
5年交換	クラッチ・ブースターのゴムパッキン類の交換	P.18

INDEX

1年交換	中小型トラック点検・交換一覧表	P.04
6ヵ月交換	12段INOMAT-II「エア圧低下」の取扱方法	P.19
1年点検	安全走行に欠かせないメーガー指定点検項目	P.20
2年点検	定期交換部品の交換時期	P.21
3年点検	お客様へのお願い	P.24
4年交換		P.17

原動機

制動装置

点検・整備についてご不明点などございましたら、お近くの三菱ふそうサービス工場にお問い合わせください。

1ポーズにつき、
3～5呼吸をキープ。
左右交互に。

ひねって、のばして体幹ストレッチ 「バランス(集中)」

日常生活で行うことのない片足立ち。
眠っていた筋肉や神経を活性化させ、
バランス感覚を養います。

膝を抱えな
がら、つま先と足先を
伸ばします。背中が丸くなら
ないよう、お腹に力を入れて。
伸ばしきったら、5呼吸キープ。
目線を遠くにしたら方が、バ
ランスが取りやすいで
しょう。



足を肩幅に
開き、腰に手を当て
て、軽く足を蹴り上げま
す。つま先をしっかり伸ば
した所で、3～5呼吸キー
プ。左右交互に繰り返
します。

できるだけ遠くまで
伸ばして



お腹に力を入れて

息を吸いな
がら片足を床と平行
に上げ、かかとを蹴り出
すよう、つま先までしっかり伸
ばします。脚と反対側の腕
を前に伸ばし、5呼吸キー
プ。反対側も同様に
行います。



軽く腰に手を当て、斜め前、横、斜め後にリズムよく3～5回ス
テップ。反対側の足も同様に。
骨格の補正効果と合わせて、体幹の筋力が鍛えられます。



骨盤が開かないよう、
腹筋を使ってバランスをとって

■木のポーズ

今月の
ヨガポーズ



インストラクター／河内麻沙美さん

笑顔がステキな大人気ヨガ講師として活躍中。
サロンドオアシス・ハッピーストラ東京赤坂ヨガスタジオを中心に
プライベートレッスンや企業向け福利厚生オフィスヨガなど
様々な場所でヨガを伝えている。
【ブログ】河内麻沙美オフィシャルブログ



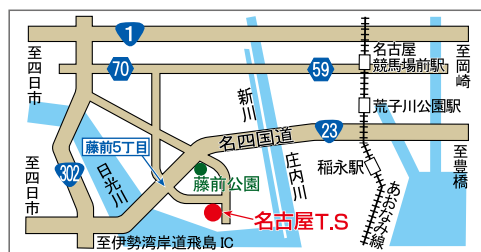
監修／山谷夏未さん

一般社団法人 全日本ヨーガセラピスト協会理事長。
ヨガを通して人を癒し、世界をもっとHAPPYに！
その想いを胸に、ハートでヨガを伝えるヨガ講師の育成を行う。
協会所属講師は50名以上。
現在、企業の福利厚生オフィスヨガに力を注ぎ、講師を派遣している。
【ブログ】私は陽気なベジタリアン(笑)心と体を結ぶレシピ

筋力
や バラ
ンス 感覚は
もちろん、歪みを
解消し、集中力を高め
る効果があり、心の状態が
反映されやすいポーズです。
しっかり大地に根を張り、空へと枝
を伸ばした木をイメージして。バラン
スを取りにくい場合は、足の位置を膝より
下に変えてみる
といいでしょう。



名古屋トラックステーション [愛知県名古屋市]



住所: 愛知県名古屋市港区藤前3-601

TEL: 052-303-2188 (運行情報センター/宿泊・仮眠申し込み)

アクセス: 国道23号藤前5丁目交差点または藤前公園角を海側へ曲がり約300m。伊勢湾岸自動車道飛島ICから約5km

駐車場: トレーラ39台、大型車58台、普通車21台

営業時間: 駐車場24時間、運行情報センター5:00~23:30

宿泊チェックイン15:00、チェックアウト10:00

男性用大浴場・女性用シャワー5:00~9:00、13:30~23:30

(最終受付各30分前)

コインランドリー5:00~22:00、休憩室5:00~23:00

食堂7:00~21:00(土曜・祝日~14:30、ラストオーダー各30分前、日曜休)

※23:30~翌5:00までは施設のため建物への入館不可

料金(会員): 宿泊シングル3,200円、ツイン5,000円(室料)、

仮眠2,500円(5:00~23:30の間12時間まで利用可)



男性用大浴場360円、女性用シャワー200円

◀ 全国トラックステーション施設案内



大型駐車場97台！入浴や宿泊施設も充実の 名古屋トラックステーション

名古屋市の臨海エリアに位置する

大規模トラックステーション

日本最大級の貿易港である名古屋港。

その隣接地域にある名古屋トラックステーションは、トレーラ、大型車合わせて100台近い駐車スペースと食堂、入浴施設、宿泊施設を完備した大型トラックステーションだ。周囲は物流センターや倉庫が並ぶ流通団地で、近隣にはポートメッセなごや(名古屋国際展示場)や大規模工場も集まることから、大型トラックが多数行き交う。24時間利用可能な大型駐車場には全国各地からのトラックが集まり、特に午前中から夕方にかけては仮眠や休憩、待機の車両で混雑する。

宿泊&入浴施設

リーズナブルな宿泊施設は男女ともに利用可能

ドライバースーツに特に人気なのが入浴施設。大きな湯船でリラックスできると評判の男性用大浴場と女性用のシャワーがあり、シャンプーやボディソープも備えている。また宿泊施設は、多くのトラックステーションが男性の利用のみなのに対し、女性も宿泊できるのが特長。ポートメッセのイベントの際などに利用する一般客も多く、20室ある客室は常に利用率が高い。他にも、風呂上りにゆつくりできる休憩室やゲームコーナーなど、長距離ドライバークルがくつろげる施設が揃っている。

食堂「赤レンガのレストラン」

ボリューム満点のセットメニューや名古屋名物グルメが多数！

ドライバースーツの胃袋を満たすガッツリ系メニューを中心に、定食、どんぶり、麺類など約60種類(朝7時から10時までは7種類の朝食メニュー)を提供する「赤レンガのレストラン」。みそカツ、エビフライ、きしめんなど名古屋名物のメニューも豊富で、常連ドライバースーツに好評だ。定食はご飯のおかわりが1回無料というサービスも魅力(朝食時はおかわり100円)。朝晩は仮眠や出発前のドライバースーツが中心だが、昼ときは周辺企業の利用も多く、ランチ限定の日替定食600円も人気だ。



トラめし人気 Best3



人気No.1 みそカツ定食 800円

名物のみそカツは、三元豚を使ったやわらかなトンカツに濃厚なみそだれが絶品。



人気No.3

赤レンガセット
1,000円

天津飯&ラーメンに唐揚げがついてボリュームNo.1。



人気No.2

でら名古屋セット
1,000円

みそカツとジャンボエビフライの最強名古屋コンビ！

from トラックステーション

食事をご利用の読者の皆さんに無料入浴券をプレゼント！期間は2015年12月7日~9日の3日間。食堂スタッフに12月号をご提示ください。無料入浴券の有効期限は2016年1月31日まで。

2015年度 三菱ふそう「サービス技術コンテスト全国大会」



優勝したSC北日本東北・北関東(1)チームと、三輪副社長。左から植川正人氏、三輪副社長、小野寺孝太郎氏、中根剛氏

「サービス技術コンテスト」が開催され、36チーム、108名が競技に挑みました。

コンテストは「お客様満足度の向上」を目指して行われ、トラブルシューティング競技と学科競技の合計で競います。実技の課題車両は「キャンター」4tダンプ。「造園会社の社長」がお客様という設定で、故障診断に取り組みました。例年に比べ、お客様に対する傾聴力と説明力が重視され、「真のご用命は何か?」「ご用命以外の提案ができるか」も重要な審査項目となりました。学科は、大・中・小型の車両知識や環境技術、自動車放棄関連など、多岐に渡る問題が出題され、難易度の高い設問も多く、参加者からは「とても難しかった」との感想が出されました。

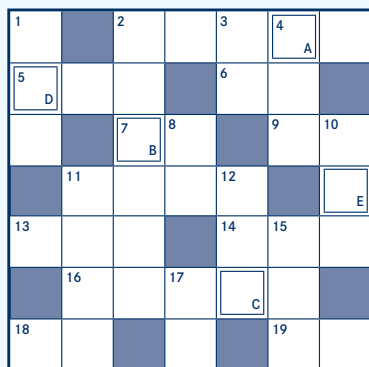
優勝したSC北日本 東北・北関東(1)チームは、サービスフロントに中根剛氏、メカニックに小野寺孝太郎氏と植川正人氏の3人。中根氏、実感がないです。後悔しないようにベストを尽くしたのが功を奏しました「小野寺氏」まさかの優勝でした。チームで勉強会を繰り返した甲斐がありました「植川氏」ただ嬉しい、の一言です! 早速家族に優勝を連絡しました。特にトラブルシューティングでチームワークを発揮できたのが勝因です。

優勝はSC北日本
東北・北関東(1)チーム

10月10日 喜連川研究所において

「サービス技術コンテスト」が開催され、36チーム、108名が競技に挑みました。

FUSO PUZZLE



ヒント 東京モーターショーで発表。「働くクルマ」をイメージしたコンセプトモデルは?

解答欄

A	B	C	D	E
---	---	---	---	---

- ヨコの力**
- 2 お客様満足度向上を目指して毎年行われる「サービス技術コンテスト」(P15)
- 5 横長の円のこと
- 6 1位のメダルの色は?
- 7 円周率を表す記号
- 9 トラックの車体の色で最も多いのは?
- 11 許可が下りないこと
- 13 この魚の定番料理は、「たたき」
- 14 量での座り方
- 16 ○○○○では、4WDが求められる(P9)
- 18 車に乗る時に履くのは?
- 19 FUSOが生産しているのは、トラックと○○
- タテの力**
- 1 道路を曲がるときは、「右見て、○○見て」
- 2 モーターショーのブースに華を添える○○○○○○(P6)
- 3 勝負は○○と味方に分かれる
- 4 ちよとした謝礼金
- 8 ↑アウト
- 10 発売60年、FUSOの小型バスといえは○○○○(P8)
- 11 国内唯一の4DWBバスが○○○○した(P8)
- 12 太陽から4番目に近い惑星
- 15 青果○○○
- 17 ○○○年に比べ、お客様に対する傾聴力と説明力が求められた(P15)

これであなともFUSOマニア
抽選で他では手に入らないオリジナルグッズをプレゼント。
これが解けないうち、FUSOは語れない?
二重枠に入った文字をA~E順に並べてできる
言葉は何でしょう? ()に、関連する記事が掲載されています。

from EDITORS

応募方法

クロスワードの答えと、今月号でおもしろかった記事、三菱ふそうへのご意見、氏名、郵便番号、住所、電話番号、メールアドレス、職業を記入し、下記までご応募ください。

応募締切と
正解発表

締切は12月30日(水)消印有効。解答は、次号にて発表いたします。正解者の中から抽選で5名様に東京モーターショー2015オリジナルグッズを差し上げます。当選者の発表は賞品の発送をもってかえさせていただきます。(発送は1月中旬頃を予定)

※ご応募いただいた個人情報は、「FUSO magazine」誌面充実にのみ利用させていただきます。個人情報に関するお取り扱いにつきましては、三菱ふそうトラック・バスのホームページをご覧ください。
http://www.mitsubishi-fuso.com/jp/pi_protection

〈11月号の解答〉
チュウコシャ

シ	ツ	チ	シ	ト
ヤ	ウ	ソ	ク	シ
ウ	ン	セ	ケ	ン
コ	ウ	ス	イ	ニ
ゾ	ウ	リ	シ	ヨ
ウ	バ	シ	ヤ	ズ



「第44回東京モーターショー2015」オリジナルグッズ&三菱ふそうリーフレット。商品は写真と異なる場合がございます。ご了承ください。

【応募先】 FUSO magazine編集部 Email: fuso.magazine@sohjusha.jp または FAX:03-3555-1911

【お問い合わせ先】 TEL:03-3555-3114 (FUSO magazine編集部)

12月、今年も「師走」がやってきた。
この時期は皆が忙しく、ドライバーもそうだ。
お歳暮、クリスマスプレゼント、帰省の荷物…。
これらを確実に運ばないと、皆が年末年始を迎えられない。
師走には「走」という字も入っているし、
実は「一番ドライバーに合う言葉かもしれない」。
だからこそ、いつもにも増して安全運転。
日本中が笑顔で新年を迎えられるように。

今年も一年間、運転有り難うございました。
二〇一六年も三菱ふそうは、ドライバーの皆様を応援します。
三菱ふそうトラック・バス株式会社

トラック・バスのお問い合わせは、三菱ふそう販売店へ



三菱ふそう / FUSO Japan

<https://www.facebook.com/FusoOfficial>



三菱ふそう
公式チャンネル

<http://www.youtube.com/user/Fusooofficial>



三菱ふそうトラック・バス株式会社

www.mitsubishi-fuso.com