

お客さまのニーズに合わせて、 さまざまなメーカーのAEDから最適な製品を

ZOLL AED Plus

Real CPR Help機能を搭載。胸骨圧迫(CPR)を効果的にサポートし、より高いレベルの一次救命処置の実現を目指したモデル。

販売名：ZOLL AED Plus 半自動除細動器
医療機器承認番号：22200BZ100015000
型番：ZOLL AED Plus
高度管理医療機器 / 特定保守管理医療機器



製造販売元：
旭化成ゾールメディカル株式会社

ZOLL AED3

加速度センサーにより、胸骨圧迫の深さをモニタリングすることで、適切なCPRをサポート。未就学児/小学生～大人モード、カラー液晶ディスプレイ搭載。

販売名：ZOLL AED 3 自動体外式除細動器
医療機器承認番号：30100BZ100003000
型番：ZOLL AED 3
高度管理医療機器 / 特定保守管理医療機器



製造販売元：
旭化成ゾールメディカル株式会社

レスキューハート HDF-3500

防塵防水性能IP56の小型軽量モデル。5年間の消耗品提供サービス「安心パック」が標準で付属しています。

販売名：レスキューハート HDF-3500
医療機器承認番号：22700BZ100047000
型番：HDF-3500SETC1
高度管理医療機器 / 特定保守管理医療機器



製造販売元：
オムロンヘルスケア株式会社

AED-3150 カルジオライフ

音声ガイドに加え、3.5型高機能フルカラーディスプレイを搭載した高機能AED。IP66準拠で高い防塵性および防水性を備えており、過酷な状況下でも使用できます。

販売名：自動体外式除細動器 AED-3100シリーズ カルジオライフ AED-3150
医療機器承認番号：22700BZ1000187000
型番：AED-3150CSET
高度管理医療機器 / 特定保守管理医療機器



製造販売元：
日本光電工業株式会社

AED-3100 カルジオライフ

AED-2100/AED-2150シリーズより軽量コンパクトなAED。AED-2100の基本性能に加えて-5℃でも操作可能なモデル。

販売名：自動体外式除細動器 AED-3100 カルジオライフ
医療機器承認番号：22700BZ1000187000
型番：AED-3100CSET
高度管理医療機器 / 特定保守管理医療機器



製造販売元：
日本光電工業株式会社

ハートスタート HS1+e

緑のハンドルを引くと、電源が入り、音声メッセージが流れる。直観的操作が可能なデザインを目指したモデル。

販売名：ハートスタートHS1
医療機器承認番号：21700BZ100426000
型番：M506Ae
高度管理医療機器 / 特定保守管理医療機器



製造販売元：
株式会社フィリップス・ジャパン

AED安全使用のためのお願い

AEDは救命処置のための医療機器です。AEDを設置したら、いつでも使用できるように、AEDのインジケータや消耗品の有効期限などを日頃から点検することが重要です。製造販売業者または販売業者が、設置者の保守管理の手間を軽減する独自のサービスをご用意しております。お客様のご都合に合わせて、これらを利用し、いつでもAEDが使える状態にしておいてください。

- AEDを設置した際には、AED管理者が、製造販売業者の推奨する保守点検を実施するとともに、AEDの常時使用可能な状態の確認をしてください。電極パッド、バッテリーの使用期限の確認、および期間内の交換の実施を確実に行ってください。(電極パッドは使い捨てのため、再使用は禁止されております)
- 製品に同梱された表示ラベルは、電極パッド、バッテリー等の消耗品の使用期限がわかるように本体またはキャリングケース、キャビネット等のわかりやすい位置に設置してください。表示ラベル等が添付されていない場合は、販売業者へ連絡してください。
- 以下の場合には管理者が製造販売業者へ連絡してください。◇不測の事態が発生したとき ◇譲渡するとき(医療販売許可を有する業者に限る) ◇廃棄するとき
- 未就学児に対する成人用(標準)モードでのAEDの使用は、小児用パッドあるいは小児モードを備えたAEDが近くにないなど、やむを得ない場合に限り使用してください。また、未就学児に使用する場合には、2枚のパッドが触れ合わないよう特に注意してください。 ■添付文書を必ずお読みください。

AED講習サービス



AEDがそばにあっても、使い方がわからない、使える人がいない。そのような課題を解決するため、キャンノンマーケティングジャパンでは、AEDを使ったCPR(心肺蘇生法)講習サービスを行っています。

1 豊富な講習実績

2010年から講習会を実施し、現在までに延べ21万人以上の方々に受講いただいております

2 約500名のインストラクターが全国対応

キャンノンMJグループで約500名のインストラクター養成、日本各地での講習に取り組んでいます

3 実習中心の講習カリキュラム

講習時間の大半を実習に充てており、時間の許す限り繰り返し体験することができます

- Canon、Canonロゴはキャンノン株式会社の登録商標です。●本紙に記載されている会社名、商品名は、一般に各社の登録商標または商標です。●記載の内容は2022年11月現在のものです。
- 弊社の都合により予告なく変更させていただく場合がありますのでご了承ください。

製品に関する情報はこちらでご確認いただけます。



キャンノン 法人のお客さまページ

[canon.jp/business](https://www.canon.jp/business)

キャンノン 導入事例

[canon.jp/business/case](https://www.canon.jp/business/case)

Canon キャンノンマーケティングジャパン株式会社

〒108-8011 東京都港区港南2-16-6 CANON STOWER

●お求めは信用のある当社で

2022年11月現在

Canon

Solution
REPORT

ソリューションレポート

導入事例
東日本三菱自動車販売
株式会社様

100店舗を超える全拠点に
AEDを一斉配備し
約2,000人の従業員と
地域社会の安全に貢献



1都8県にネットワークを持つカーディーラーとして 地域社会への貢献にも積極的な東日本三菱自動車販売株式会社

三菱自動車工業100%出資、日本最大規模のカーディーラーとして、1都8県にネットワークを持つ東日本三菱自動車販売株式会社。車や自動車保険などの販売を通じてお客様の幸せなカーライフをサポートする一方で、地域社会への貢献を目指し、SDGsにも積極的に取り組む当社では、一部の店舗で以前より導入していたAEDを100店舗を超える全拠点に一斉配備。さらには、導入から短期間のうちに全店舗でAED講習会を完了し、いつ不測の事態が起きても対応できるよう、

スピーディーに準備を整えました。今回の導入を指揮した総務部長の飯島氏と同部の坂本氏2名に、詳しい背景や選定理由、導入後の効果などについて伺いました。



Client Profile

東日本三菱自動車販売株式会社

自動車販売業

従業員数:2,040名

所在地：東京都目黒区鷹番1-4-7

設立：2019年4月1日

資本金：100,000,000円

2022年1月現在

mitsubishi
MITSUBISHI
MOTORS

「講習会は一回やって終わりではなく 何度も繰り返し実施していくことが大切」



総務部 部長 飯島 邦彦氏



総務部 総務課 エキスパート 坂本 充弘氏

01 導入背景

一部店舗に設置していたAEDの保証期間満了と 従業員の安全を見つめ直す出来事が重なった

メーカー直営のディーラーとして日本最大規模を誇る東日本三菱自動車販売株式会社では、日頃からお世話になっている地域住民の皆さんに少しでも貢献できればと、2015年、主要店舗にAEDを設置しました。「その時導入した機器の保証期間がそろそろ満了ということ、入れ替えを考えていたちょうどその頃、時を同じくして従業員が業務中に倒れるというアクシデントがありました。当社は健康経営を標榜し、従業員の健康にも非常に気を使ってきた会社です。それならこのタイミングで全店舗にAEDを一斉導入すれば従業員の健康も守ることができるし、地域社会へのより一層の貢献にもつながるのではと経営陣は考えたのです」と語るのは、担当の坂本氏。

▶AEDの設置もSDGsの取り組みの一つと位置づけ

続けて、部長の飯島氏が語ります。「電気自動車の販売により二酸化炭素の削減を推進するなど、いわば事業そのものがSDGsに直結している当社では、リサイクル部門を通じて産業廃棄物と言われる鉄ゴミを回収したりと、他にもさまざまな形でSDGsを推進。全店舗へのAED設置も、SDGsのゴール3“すべての人に健康と福祉を”を達成するための取り組みと位置づけました」。

02 選定理由

パートナー選定の決め手は 講習会もまとめて請け負っていただけること

「導入にあたっての業者選定ですが・・・普段、複合機の保守でお世話になっているキヤノンマーケティングジャパンの販売パートナー・有隣堂に相談したところ、すぐに動いていただき、こちらの要望に沿う形でいいご提案をいただいたため、導入いたしました」と飯島氏。

▶短期間のうちに全拠点で講習会も 実施してもらえることが決め手に

「特に決め手となったのが、機器の導入のみならず、講習会もまとめて請け負っていただけることでした。こういうものは設置するだけでは意味がありませんので、どうやったらすぐ使い方を習得できるかもワンセットで考えなければならぬと考えていました。特に当社の場合、全部で100店舗以上の拠点があるので、全店舗を期日中に回ろうとすれば、相当な労力がかかるはずですが、それでも、問題ありません、任せてくださいと言っていただき、非常に心強く感じました。これまでのお付き合いの中でも常に信頼のおける対応をいただいていたし、ぜひお願いしようという流れになったのです」。



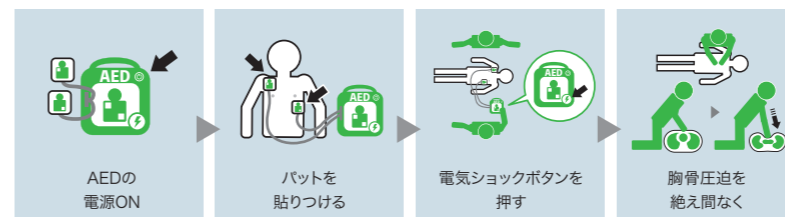
03 導入後の成果

全店舗で講習会を実施し 救助に迅速に対応できるスタッフを養成

坂本氏が語ります。「導入前の予定どおり、わずか一ヶ月半という短期間の間に全店舗で講習会を完了。店舗での顧客対応もあるので全員参加というわけにはいきませんでした、手の空いているスタッフには必ず参加してもらいました。社内(社内イントラ)にも使い方の動画は載せていますが、どんなに頭にマニュアルを叩き込んでも、いざという時に迅速に行動に移せるとは限りません。それにはやはり実物を見たり、触れたりした経験の有無が大きいですし、講習会で実際に体験してもらった意義は計り知れないと思っています」。

▶講習会は2回、3回と繰り返し開催を予定

「参加したスタッフからは、定期的で開催してほしいという声も。一回体験しただけですぐ忘れてしまいそうというのがその理由ですが、会社の上層部からも絶えることなく続けてほしいと言われており、継続的に講習会を実施できるよう、現在調整を図っているところです。また、前述のとおり、業務中に従業員が倒れるというアクシデントに見舞われた営業部からは、こういうものがあると助かる、心強いなというコメントをもらっています」。



04 今後の展開

AEDの存在を周知して 救える命を確実に救いたい

▶地域住民の皆さんにいかにも周知していけるか

最後に、今後のビジョンについて飯島氏に伺いました。「急性心筋梗塞など、病院外で心肺停止に至る方が年間数万人。それに対し、実際にAEDが使われたのは一割にも満たないと言われていました。こうした状況を変えるには、機器の導入を進めるのはもちろん、地域社会の人々にいかにも知らしめていくことも重要です。当社でもAEDのマップに登録したり、ショールームのウィンドウにステッカーを貼ったりしてきましたが、今後はポスターを作るなど、従業員一人一人がAEDの存在をしっかりと認識、理解し、ことあるごとに発信していく努力が必要だと思っています」。

▶今後も強固なパートナーシップを継続

そして、キヤノンマーケティングジャパンや販売パートナーへの要望は？という質問に対し「AEDの周知など、次のアクションを進めていく上でもきつとご協力いただく時が来ると思いますが、無理難題を言うかもしれませんが、WIN WINになるような仕事ができればうれしいです」と締め括られました。今後の同社の取り組みに注目です。

