

愛知県一宮市

# オートサービス中北



顧客が来店しやすい店舗づくりを重視する

車体整備事業を営むオートサービス中北(中北義之社長、愛知県一宮市)は、板金塗装(BP)、整備、新車販売と顧客のカーライフ全般を幅広くサポートする。顧客が来店しやすい店舗作りを重視し、愛想がよい対応と清潔感あふれる工場運営を心がけている。

## ミーティングで作業内容を共有 水性塗料への移行も生きる

売上高の80%以上を占めるBPについては、月間平均入庫台数が65台で、乗用車から大型車までカバーする。このうちDRP

からの入庫比率が40%、ディーラーからの委託入庫が40%、一般入庫が20%で、近年はDRPをはじめとする直需の入庫比率が高まりつつある。

同社の大きな特徴は、入庫車両に水性塗料を100%使用している点だ。通常、溶剤型塗料から水性塗料への完全移行は簡単ではないとされるが、同社は板金部門と塗装部門の連携を強化したことで水性への完全移行を成功させた。

具体的な取り組みとして、毎日朝、昼、晩の3回にわたり、板金、塗装両部門のスタッフがミーティングを行い、それぞれのスタッフの作業内容を全員で共有している。ミーティングを通じて作業のムダをなくすことで残業を減らしている。この取り組みが水性塗料への完全移行にも生きた。

## 水性カラーベースは1千枚以上 調色作業の効率アップにも注力

## 異業種出身者が大半を占める 効率的な教育で人材育成

同社のスタッフは異業種出身者が大半を占める。「職人気質」偏重からの脱却を目的に同業者からの採用を控える同社は、新人教育でデータに基づいた塗装研修の採用や実車を重視した研修を通じて、効率的な人材育成を行っている。

学校の近くに位置する同社は、水性塗料の導入により環境面で配慮するのに加え、工場全体が見渡せるオープンな作りになっている。同業他社からの見学者に加えて、地元の中学生が洗車やタイヤ交換などを行う職場体験学習で毎年工場を訪問する。

効率的かつ地域密着型の経営で開かれた工場運営を目指す中北社長は「新車販売を始め、直需入庫を増やしていきたい」と力を込める。

(長谷部 万人)



1000枚以上にのぼる自慢のカラーベース



BPの設備は最新の機器を導入



調色スペースは整頓されている



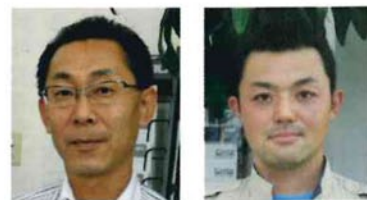
商談コーナーもすっきりとしている



1日3回行うミーティング



工場内も清潔に保っている



中北義之社長



熊沢崇氏

会社名:株式会社オートサービス中北  
代表者:中北義之社長  
所在地:愛知県一宮市三条字郷西20-2  
TEL.0586-62-9881  
URL.http://www.as-nakakita.co.jp/

中北社長は「水性塗料導入にあたっては、塗装スタッフの取り組みだけではうまくいかない。板金スタッフの理解を得て初めて成功する。加えて、塗料メーカーによる研修をスタッフに積極的に受講してもらおう体制を整えるなど、経営者の理解も必要だろう。塗料販売店と塗装メーカーのサポート体制がしっかりしているか否かも重要だ」と話す。

また、同社の塗装部門の責任者を務める熊沢崇氏は「水性塗料は作業時間が溶剤型に比べて長いとされるが、板金部門のスタッフも塗装を手伝える連携体制を整えておけば、工程全体での効率を下げずに済む。慣れれば水性使用率100%でも問題はない」と話す。

板金、塗装両部門の連携で作業効率向上を図る同社は、調色作業の効率化にも余念がない。日々自前の水性カラーベース作りを進め、ストックは1000枚以上に達する。調色室をあえて設けずオープンスペースとすることで作業性も高めている。「大量の自前のカラーベースは当社の財産だ。これを増やすほど調色効率が高まり、浮いた時間を他に作業に回せる」と熊沢氏と話す。