株式会社 細川商会

26年度〈事業計画名〉
顧客のニーズの先を見据えた カーライフサポートの充実

Data
［代表者名］代表取締役社長　細川 賢裕　［設　　立］1986年5月
［実施場所］〒024-0004　岩手県北上市村崎野19-118-16
TEL.0197-71-1166　FAX.0197-68-4545
E-mail . info@kitakamijihan.jp
［ＵＲＬ］http://kitakamijihan.jp
［資 本 金］9,500 万円　［従業員数］47 名
［事業内容］軽自動車販売、車検・整備、自動車板金塗装、自動車保険

板金塗装の強化を図り 真の「ワンストップサービス」を実現

自動車販売、車検・整備、自動車保険、自動車板金塗装の４本柱によるワンストップサービス。自動車登録後等の未使用軽自動車販売専門店として地域一番の地位を保持するため板金塗装の設備を充実し、顧客満足度を高め業績拡大につなげる体制を構築。

板金塗装を充実させる必要性

当社は自動車販売、自動車燃料の小売を営む法人として昭和61年に設立され、平成元年、「きたかみ自販」の店名で新車、中古車の販売を本格的に開始し、車検・整備、自動車保険、自動車板金塗装も合わせて行っており、その中で自動車販売が根幹をなしている。

自動車販売台数の伸長とともに、板金塗装の需要も増えてきているが、当社の板金塗装工場は自動車整備工場と同じ建屋内にあったため、狭い場所での塗装作業を余儀なくされていた。また、塗装設備は簡易的に設置したもので、良好な塗装環境が維持されているとは言えない状況にあったため、板金塗装専用工場の新築と新たな板金塗装設備の導入に迫られていた。

損傷した車のボディを修正するタワー。引き出し力が大きいうえに、２機の導入により様々な角度に引き出せる。

3種の設備導入により、作業時間を短縮

新築した板金塗装工場に、車両塗装と乾燥を行う「塗装用スプレーブース」、車両の骨格修正に使う「フレーム修正機」、及び「コンプレッサー」の3種の設備を本事業により導入した。

導入した塗装用スプレーブースには乾燥装置も組み込まれており、仕上がり乾燥時間は車両ドア１枚あたり、これまでの約1/2に短縮されている。また、従来の塗装ブースは、簡易的な設備だったこともあり埃が付着し、塗装面の仕上げ磨きに多くの時間を要していたが、導入した塗装ブースは、埃が舞い上がらない仕様となっており、塗装後の車両ドア１枚の仕上げ磨き時間は従来に比べ約半分になっている。

塗装用スプレーブース。ゆとりある空間であらゆる車に対応可能。

新規のフレーム修正機は、車両のつぶれたフレームを引っ張り出す強さが従来機より大幅に増強されており、「へこみ」の大きい車両のフレームを修正する場合、1.7時間必要とされた作業時間が1時間程度に短縮されている。

従来のコンプレッサーは容量が小さかったため、塗料を吹き付けるときの圧縮空気が不足気味で、塗装斑(むら)ができることがあった。また、吹き付け塗装時の圧縮空気にコンプレッサーの油分が混入し、塗料がはじかれることがあり、作業のやり直しや手直しが必要となり1～2台/月、約3時間程度の時間ロスが発生していたがこれらの解消につながっている。

お客様の利便性を向上させる、ワンストップサービスの提供

照明の光量が豊かになり、塗装の仕上がり具合の確認がしやすくなった。

当社には、KCS（きたかみ自販カーライフサポート）という愛称があり、車に関することは全て引き受け、お客様を囲い込む「ワンストップサービス」の提供を事業コンセプトに掲げている。ワンストップサービスの大きな柱は、車両販売、自動車検査、自動車保険、板金塗装の4つの事業である。この中で手薄となっていた板金塗装事業が強化され、 お客様の利便性はさらに高まっている。これまではお客様を待たせ過ぎ、入庫に至らなかったこともあった。また、完成納期や修理の大きさ等から当社では対応できず、外注していた事故車両もあったがこれらが解消されたことにより、入庫台数は月あたり2～3倍に伸びている。

人材育成に努め、業績アップにつなげたい

当社は自動車登録後の未使用軽自動車販売に特化した専門店として、 岩手県内での販売台数はトップとなっている。本事業による設備の導入は、販売台数をさらに増加させる環境が整ったといえる。次の目標は接客の質的な向上であり現在、次世代のリーダー育成を目的として様々な活動を行うグループを設け、それぞれ運営を任せている。人材教育に力を入れ、社員の人間性、専門性、マネジメントスキルを磨くことによりお客様の満足度が高まり、それが業績拡大につながるものと確信している。現在、売上高は約21億円あり将来的には50億円突破を目指していきたい。

広々した展示場。展示台数も岩手県一を誇る。