



現在は、大手保険会社フッカーコーブルクの指定工場となっており、2009年は100万ユーロ（1億4,000万円）の売上保証を条件に、レーバールートは57ユーロ（7,980円）で契約を交わした。ちなみに、2008年は60万ユーロ（8,400万円）の売り上げを保証されて

いたが、8月末の時点で売上高は70万ユーロ（9,800万円）を超えたという。

■システムであらゆる業務を管理

さまざまな業務をITで管理する同社は、システム内に各車両のカルテを作成。現場スタッフが、工程別に作業

の開始と終了の時間をパソコンに入力することで、工場内のどこからでも作業の進捗状況を確認できる。併せて、入庫ごとに車種や補修箇所、塗色などの車両情報と作業時間などの情報をデータベース化しており、見積り段階で各工程の作業時間が算出できるシステムを構築している。これにより、スタッフはシステムが計算した作業時間内に仕事が終わるよう効率アップを目指し、経営者は各工程の作業効率や収益率などをスタッフごとに細かく把握し、経営改善に役立てることができる。

生産性だけでなく「品質、環境、安全」も追求

する同社は、2003年に水性塗料を導入。加えて、近年はアルミを採用する車の入庫が増えたため、専用のスペースや機器も用意し、万全の体制で対応している。

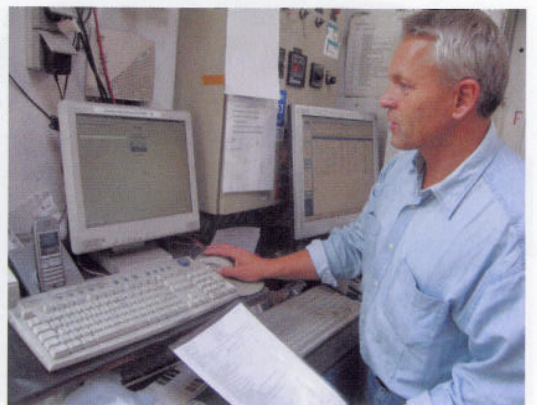
■年に1回はスタッフみんなでコンサートへ

設備面を充実させる一方、経営や技術、人材育成などソフト面の向上を図るため、社長や従業員が月に平均2回のペースでセミナーに参加している。加えて、社長とマイスター5人で月1回の経営会議を開くほか、年に2回は社員全員によるミーティングも行なう。ここで、定期的に保険会社から送付される同社を利用したお客の声を集めたレポートなどを参考に、CS向上や現場の改善点などを話し合う。

また、従業員満足度（ES）向上やスタッフ同士の親密化を図る目的で、年に1回は全員でコンサートやスキーに出かけるなどのイベントも用意して



プロジェクターなどを完備したセミナールーム



現場のパソコンに作業記録が入力される