

平成23年度事業 「県央地域 経営診断事業」

診断事例 Part ②

平成23年度山口商工会議所では、小規模事業者を対象に個別経営診断事業を実施しました。

昨年経営診断した事業所の中で、掲載の承諾をいただいた事業所を平成24年6月号よりシリーズで紹介いたします。

株式会社 マイルーム

山口市平井152-5

TEL 083-928-3965

営業時間 8時～19時

店休日 日曜日

駐車場 2台

H P <http://www.myroom-co.jp/>



【事業所概要】

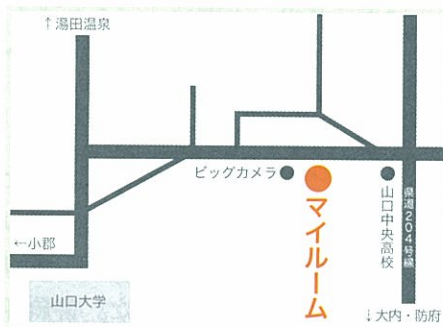
職人が、責任を持って直接工事！リフォームには、見えないとこそこぞ落とし穴があります。そこが見えるのは、職人だけです。

【工事前に仕上がりを

頭の中で描けるのが職人】

職人は、頭の中で組み立てた工程を、逆にたどりながら作業をすすめます。

マイルームでは、自社の職人が現場をしっかり見て見積・工事をいたします。



事業者の悩み・指導希望内容

- ①営業ツール等の改良について
- ②受注管理手法の改善について

改善指導について

- ①営業ツールの改良について

「会社案内」、「商品案内」、「ホームページ」など内容の見直しをしました。

自社施工のメリットを顧客にわかりやすく伝える表現を工夫し、また、シニア層が室内で危険と感じる、「段差」、「階段」、「手すり」、「風呂」について、表現を前面に押し出すよう営業ツールを修正する。顧客の声についても、若い顧客だけでなく、シニアの顧客の声も積極的に掲載する。

- ②受注管理手法の改善について

受注実績をABC分析し、重点管理する範囲を明確化する。Aランクの業務は、工事台帳を作成し、予算、実績、工期を個別に重点管理する。Bランクの業務は予算を重点管理する。Cランクは業務を類型化し、標準価格(定価)を設定する。電話での受注や現場での受注即工事を可能とすることで、見積作成などの業務の大幅な簡素化を図る。

改善として、グーグルカレンダーを活用し、行動計画、工事スケジュールの共有を行うことにした。管理職による工程会議を週2回実施するなど、情報共有の成果が今後期待される。また、営業面では、10万円以下の小工事をリストアップ、類型化し、電話でも受注できる体制に改善する。

受講を終えて(受講者の感想)

原先生、この度の経営診断・ご指導を頂き、大変ありがとうございました。経営課題のチェック、行うべき改善点を検討し、実施計画を立てるなど、今回指導頂いた私にとって大変よい道しるべとなりました。

経営者は、本当に悩み迷うことばかりだと思いますが、一つでも悩みが解消できるだけでも、随分と他のことに打ち込むことができます。

考えてみれば単純な小さなことに、時間をかけすぎ迷っていたような気がしました。やるべきことが分かっていたら、経営は本当に楽しくなると思います。

私のように、経営をわからないまま代表になってしまった人間には、大変参考になりました。経営革新塾受講の翌年でしたので、今回の受講に入りやすく感じました。

今後も、悩み、迷うことが止むことなく出てくると思いますが、その都度、ご相談させていただきたいと思います。

それから、参加料も私たち零細企業には大変ありがたい金額でした。ありがとうございました。

コーディネーターより

当社は、先代から事業継承した後、法人化し5期目となりますが、年々経営は改善しています。反面、企業規模が拡大しているため、個人商店から企業経営に転換していくことが、経営課題となっています。

企業の経営資源は、人、モノ(技術、ノウハウ、資産、設備等)、金といわれますが、これらを活かすためには、その事業に適した経営戦略と経営管理が必要となります。今回検討した内容を、自分なりに受け止め、工夫しながら取り組んでみてください。さらなる飛躍が期待できると思われます。