

平成24年度事業

「県央地域 経営診断事業」

診断事例⑥

山口商工会議所では、平成24年度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25年5月号よりシリーズで紹介いたします。

（株）山口ジー・ワイ商会

【本社】山口市小郡下郷1561-2
TEL 083-973-2523

【周南営業所】周南市西松原1-3-8
TEL 0834-21-1980

店休日 日曜日・祝日

営業時間 8時30分～17時30分

<http://www.yamaguchi-gy.co.jp/>

※HPリニューアルしました！



【事業所概要】

グッドイヤー、ミシュランなどの販売特約店を永年にわたり営んでおります。

汎用タイヤ、高級タイヤ、スタッドレスタイヤなど、経験豊富な社員が、皆様のご要望に添える対応をいたします。

出張作業のご要望にも対応しております。

昨年、多くの方のご愛顧をいただき、創業50周年を迎えました。これからも、今まで以上に頑張っていきたいと思っておりますので、よろしくお願いたします。

小売も行っておりますので、お気軽にご相談ください。お待ちしております。



★事業者の悩み・指導希望内容

- ①営業力の強化
- ②IT活用の改善
- ③新規サービスの開発・提供

★改善指導について

①営業力の強化

高級タイヤ（大口径タイヤ）の取付けを得意としているので、営業ツールの中に、メニューを盛り込みPRを行なう。3月～4月から営業ツールとして使えるよう、2月末までの完成を目標として取り組む。

山口エリアにおける顧客の営業所が周南にあっても全く取引がないケースがあるため、営業ツールを整備した段階でトップセールスを行う。メーカーカタログは有料になっているので、使い方を考え、展示の幟、会社案内の作成も検討する。また、創業50周年を迎えたことを積極的に宣伝する。

②IT活用の改善

顧客カテゴリーを新たに設け、中間会議等で使用する管理資料に、担当者別・顧客カテゴリー別の販売実績資料を追加作成したことで、従来なかった視点で担当者の実績を確認できるようになった。売上・粗利目標を各営業担当者に持たせているので、販売実績管理に利用することとしている。

ホームページの内容を一新し、当社のサービスや扱っている商品、タイヤに関する豆知識等について、もっと情報発信できるコンテンツを盛り込むことを検討する。

③新規サービスの開発・提供

新山口駅南は転勤者も多く、エンドユーザーを取り込むきっかけとして、冬用タイヤ交換の際のタイヤ預かりサービスが可能か検討する。

★受講を終えて（受講者の感想）

これまで、販売という視点で外部より客観的な分析を受けたことがなかった弊社にとって、今回の診断事業は、非常に新鮮で有り難いものでした。

色々な話をしていく中で、1人の考えでは思いつかない事、決断できない事など様々な発見がありました。この経験を踏まえて、まずは、“自社の見せ方”をホームページを再活用して、考えていこうと思います。

また、営業マンに対しては、新規開拓の際に使用する自社案内（サービスメニューのようなもの）を併せて作成し、積極的な営業活動に取り組んで参りたいと思います。松永先生、長期にわたりご指導頂きまして本当にありがとうございました。

★コーディネーターより

当社は、昭和37年11月創業のタイヤ卸販売会社で、山口市と周南に拠点があり、創業50周年を迎えた地元の老舗企業です。

当面の対応としては、営業ツールを整備し、IT活用を進める中で、営業力の強化に取り組んでいただけたらと思います。様々なメーカーのタイヤを取り扱えること、高級タイヤも含め、取り扱う技術や知識を大半の社員が有していること、サービスカーを保有し迅速な対応ができることなど、同業他社にはない特長を是非活かしてください。また、顧客の今後の動向をカテゴリーごとに分析し、当社が取引を強化すべき方向性を明確にし、中長期的な観点から事業計画を作成することにも取り組まれてはと考えます。

次の50周年に向け、新たな一歩を踏み出されることを期待します。