

# 「顔の見える家のよろず相談会社」への変身

建設左官材料卸、リフォーム業 B社(岡山県)

<業種> 建設左官材料卸、リフォーム

<創業> 創業150年

<資本金> 3百万円

<社員> 4名(役員含む)

## 1. 相談のきっかけ

●「新聞記事」でよろず支援拠点の事を知る。

●課題

- ①販売減
- ②財務状況脆弱
- ③H25年12月採用新入社員の教育

## 2. 課題整理・分析

●業績

・ペイラインに約10百万円不足

●財務

・粗利減、長期借入過多

●事業(SWOT分析)

- ①歴史があり地域知名度大。
- ②左官職人とのネットワークが強い。
- ③リフォームは「顔の見える業者」に発注する。
- ④リフォームは奥様の口コミが強い。

## 3. 解決策の提案

●解決策

- ①強みを活かし、地域(半径5Km)の家をターゲットに「家のよろず相談会社」に変身する。
- ②財務状況の確認と借入れ減(社長との打合せ)
- ③新入社員の早期育成



## 4. 成果

「会社の売り」を明確にする……「地域密着」「知名度」「顔がみえる」

●財務状況良化

- ①社長とのヒヤリング(サブコーディネーター:税理士)⇒役員借入債務免除(H27/8月)

●販売戦略…専門家派遣

- ①過去3年間の販売分析「商品別販売、粗利推移」⇒完了⇒重点商品の検討
- ②半径5Kmのマーケット整理⇒マップ化⇒営業のパターン化⇒営業中
- ③重点商品別販売ツール(販促助成物)の整理⇒重点商品と連動、企画中
- ④メーカー企画の展示会(特にキッチン、トイレ、風呂)の活用⇒企画中
- ⑤家に関する簡単な役に立つセミナーの計画⇒企画中

●広報戦略…専門家派遣

- ①ホームページの活用……HPの見直し(カタログ替わり、お客さまの声)、facebookとの連携
- ②季節毎提案チラシ……作成中

●人材育成

- ①若手研修会(岡山県産業振興財団支援策)……2日研修受講済み

●成果

- ①まだ実績には現れていないが、社内の空気が明るくなりつつある。