

～数値管理の徹底と既存顧客とのつながり強化で 利益構造改革、地域密着へのシフト～

第十三回 “草津の頑張る企業！”

株式会社ダイワ住研

(草津市上寺町609-2、TEL:077-568-8090)



代表取締役 和田 隆之 氏



▲(株)ダイワ住研さんの社屋外観。

太陽光照明、全館空調システム、こだわり木材等を導入し、同社の技術やこだわりが反映されている。モデルハウスの様な出で立ちです。

今回紹介する「株式会社ダイワ住研」さんは創業19年、草津市上寺町に事業拠点を構え、個人住宅の新築・リフォーム工事が主な業務です。

「住まい造り・物造りを通じてお客様・地域社会に貢献します」、「思いやりの心を以って事業に臨み、社員よし、お客様よし、業者さんよしの経営を実践します」を経営理念とし、地域、お客様と誠実に向き合う事業を目指しておられます。

～強みを活かした販売促進の取り組み～

開業当初より、大手住宅メーカーより受注を請けて施工工事を行い、順調に業績を伸ばしてこられました。その際に培った技術力と生産ノウハウが同社の強みです。しかし、昨今は住宅着工件数の減少等から業績不振が続いた同社。会社永続には利益率の向上と安定的な利益獲得の体制づくりが不可欠と考えた和田社長はメーカー受注のみに頼ることなく売上、利益が獲得できるよう、地域密着型で強みを活かした自社物件の販売強化に取り組むこととし、事業計画の見直し、立案に着手。計画策定のため、まずは赤字決算期の財務内容をもとに現状分析を実施。

圧縮可能な経費と事業存続に不可欠な固定費、将来への投資額等を算定し予算を決定、併せて販売促進戦略を反映させた事業計画を策定されました。策定した事業計画は補助金にも採択され、感謝祭イベントやバスツアーの実施、HP改修による顧客対応の充実に取り組まれます。

～地域から認められる企業を目指して～

「広告を行えば地域のお客様に認知されることは可能ですが、認知＝受注ではない。自己を開示し、お客様に会社を認めていただくことが何より重要です。」と語る和田社長。地域の方々に会社の価値観を認めていただくため、様々な企画を検討されています。また、現在は週次決算により事業計画の進捗を管理し、以後の営業方針決定と経営改善の材料とされています。「計画にもとづく数値管理がどれほど重要であるか、身をもって経験しました。業績改善は道半ばですが、計画にもとづき事業に取り組むことで会社を維持し、地域のお役に立ち、従業員を幸せにすることが最大の目標です。」と今後の抱負を語って下さいました。地域に必要とされる企業を目指し、日々取り組んでおられます。



▲感謝祭イベント時の様子。

毎月10日に開催する「10日市」や「餅つき大会」、「バスツアー」などを開催し、地域のお客様に会社の魅力を知っていただく取り組みをされています。

当所が取り組む
経営発達支援
計画とは？

地域の経済動向や需要動向調査、経営分析、事業計画策定、展示会出展支援、経営力強化セミナーなど小規模事業者の販路開拓につながる支援を実施しています。詳しくは、業務指導課へお問合せ下さい。当所経営発達支援計画HP(<http://www.kstcci-keieihattatsu.jp/>)へも各種情報を掲載しています。