

平成 28 年 9 月 13 日

広島県自動車車体整備協同組合御中

会社名： (有)山尾自動車
報告者名： 三原 成雄

賛助会研修会報告書

- 1、研修名 直需マーケット販路拡大に挑む！経営者編
～本当に強い収益アップのお店を作るには～
- 2、開催日時 平成28年9月11日（日）9:00～12:00
- 3、開催場所 福山市北部市民センター
- 4、対象支部 福山支部・備三支部・府中支部
- 5、参加者数 10 社 10 名
- 6、スタッフ・協力会社 ㈱EBE 矢野マネージャー・Office Bell 森平講師

【研修・講習内容】

- * 収益アップの近道
- * 価格・技術力はどうお客様にアピールするの！？
- * 適切な顧客分類をした情報発信
- * 自己チェックシートによる自社店舗診断

森平講師のパワーポイントによる資料に基づき詳細説明。

研修参加者に質問を交えながら、また、参加者の工場の現状を確認しながらの研修であった。

さらに、自己チェックシートに参加者全員が記入し工場診断を行った。



森平講師による説明。
名簿順に質問も行われました。

金尾副理事長の研修会参加への
謝辞、閉会の挨拶。

㈱EBE矢野マネージャーから取り扱っている商品説明。 また、商品構成の中で作業者の実績については新しく個人の作業実績等が集計できるようなシステムができたことも詳細に説明された。

研修参加者アンケート

【Q1】

【Q2】

【Q3】

【Q4】

今回の研修を受け、利益率向上へ繋がると感じましたか？	貴社での直需顧客比率はどれくらいですか？	貴社では現在、どのように钣金塗装作業工程を管理されていますか？	『钣金塗装作業工程管理システム』について必要と感じますか？
普通	殆ど無い	特に管理はしていない	全く感じない
普通	2～3割程度	特に管理はしていない	全く感じない
強く感じる	半分程度	ホワイトボード等	強く感じる
普通	2～3割程度	ホワイトボード等	普通
強く感じる	ほぼ9割方	システム	強く感じる
普通	2～3割程度	ホワイトボード等	普通
普通	2～3割程度	特に管理はしていない	普通
強く感じる	半分程度	特に管理はしていない	普通
普通	半分程度	特に管理はしていない	普通
普通	ほぼ9割方	特に管理はしていない	普通

【Q5】 現在、ご使用のソフトについてお聞かせ下さ

【Q5-1】	【Q5-2】	【Q6】
《钣金見積りソフト》 - メーカー名 - 導入時期	《顧客・売掛管理ソフト》 - メーカー名 - 導入時期	今後、実施を希望される研修はございますか？
アウダセブン - H28.10	なし	実車での見積研修
BL - 無回答	なし	無回答
アウダセブン - H12	ネットワークシステム - H28.7	売上に繋がる見積の工夫等
アウダセブン - 無回答	EBE - H28.1	自動車の進化していく新技術への対応策
タジマ - 無回答	タジマ - 無回答	無回答
BL - 無回答	BL - 無回答	無回答
タジマ - H25.6	タジマ - H25.6	直需対応セミナー
アウダセブン - 無回答	その他 - 無回答	新しい車の修理方法
なし	なし	無回答(?)
その他 - 無回答	その他 - 無回答	無回答

【Q7】

その他ご意見・ご感想・ご要望等はございますか？
無回答
今まで下請けがほとんどで、これからは直需を増やさないと生き残れない。今こそできることからやるつもりです。
色々と問題点に気付かされた。今後活かしていきたい。
無回答
無回答
無回答
専門の講師からの意見聞けて良い刺激になった。勉強になりました。
無回答(?)
工場の整理・整頓はやはり大事だと思いました。事故診断をすることで、出来ていないこと、課題が浮き彫りになったと感じた。