

現在の「自社位置」とこれから進むべき方向を決定しましょう。社員数(6名)が同じでも、陣容によって以下のタイプに分けられます。

社長 年俸 800万 		専務 年俸 550万 		営業 年収 400万 		監督 年収 400万 		職人 年収 400万 		事務員 年収 250万 	
一般管理費に算入		一般管理費に算入		一般管理費に算入		一般管理費に算入		工事原価に算入		一般管理費に算入	
ゼネコン型：総合建設業者				サブコン型：下請施工業者				リフォーム專業型			
主たる受注先：公共工事・法人ルート営業				主たる受注先：ゼネコン・デベロッパー・工務店				主たる受注先：エンドユーザー（EU）			
大型工事				大型・中小工事				中小工事			
外注依存型				内製型				外注依存・一気通貫型			
人件費総額：2800万円				人件費総額：1600+1200万円				人件費総額：2800万円			
営業 3人				営業 2人				営業 5人			
監督 2名				職人 3名				事務 1名			
事務 1名				事務 1名				事務 1名			
労働分配率 50%目標、必要粗利額 = 5600万円				労働分配率 50%目標、必要粗利額 = 3200万円				労働分配率 50%目標、必要粗利額 = 5600万円			
監督 2名の人件費は「粗利」から支払う				職人 3名の人件費は「工事原価」から支払う				全 6名の人件費は「粗利」から支払う			
平均粗利率による、必要売上額は？				平均粗利率による、必要売上額は？				平均粗利率による、必要売上額は？			
粗利率 15%の場合				粗利率 16%の場合				粗利率 20%の場合			
粗利率 18%の場合				粗利率 20%の場合				粗利率 25%の場合			
粗利率 20%の場合				粗利率 25%の場合				粗利率 32%の場合			
営業 3名の「粗利・売上」設定を行なう 各人詳細設定は【CD01】を利用のこと				営業 2名の「粗利・売上」設定を行なう 各人詳細設定は【CD01】を利用のこと				営業 5名の「粗利・売上」設定を行なう 各人詳細設定は【CD01】を利用のこと			
営業担当	全社平均粗利率	必要売上高		営業担当	全社平均粗利率	必要売上高		営業担当	全社平均粗利率	必要売上高	
社長	%	万円		社長	%	万円		社長	%	万円	
専務		万円		専務		万円		専務		万円	
営業		万円						営業A		万円	
						営業B	万円				
						営業C	万円				
各タイプについて強み&弱みを考えて、採点・集計してみましょう。進むべき方向が見えてきます。				優る： 3点 中位： 2点 劣る： 1点							
1	月次受注のバラツキが少ない(安定的)			1	月次受注のバラツキが少ない(安定的)			1	月次受注のバラツキが少ない(安定的)		
2	工事品質が全般に確保されている			2	工事品質が全般に確保されている			2	工事品質が全般に確保されている		
3	原価管理が容易・シンプルである			3	原価管理が容易・シンプルである			3	原価管理が容易・シンプルである		
4	会社の意向が伝わりやすい組織体か			4	会社の意向が伝わりやすい組織体か			4	会社の意向が伝わりやすい組織体か		
5	各人の役割・責務を明確化し易いか			5	各人の役割・責務を明確化し易いか			5	各人の役割・責務を明確化し易いか		
6	相応の職務権限を与えられる組織体か			6	相応の職務権限を与えられる組織体か			6	相応の職務権限を与えられる組織体か		
7	公正な評価が出来る陣容配置であるか			7	公正な評価が出来る陣容配置であるか			7	公正な評価が出来る陣容配置であるか		
8	人材(男・女)の確保・育成について			8	人材(男・女)の確保・育成について			8	人材(男・女)の確保・育成について		
9	EUと直接会話出来る頻度は			9	EUと直接会話出来る頻度は			9	EUと直接会話出来る頻度は		
10	店舗・広告費・自社HPの拡充度意識は			10	店舗・広告費・自社HPの拡充度意識は			10	店舗・広告費・自社HPの拡充度意識は		
11	新規開拓やOB顧客管理意識について			11	新規開拓やOB顧客管理意識について			11	新規開拓やOB顧客管理意識について		
12	アフターサービスの対応意識について			12	アフターサービスの対応意識について			12	アフターサービスの対応意識について		
合計点				合計点				合計点			
経営アドバイス・ポイント				経営アドバイス・ポイント				経営アドバイス・ポイント			
<ul style="list-style-type: none"> 消化能力で受注にブレーキがかからないように。 営業と監督の「チーム編成」で意識の共有化を。 採算点を超える「品質」に自己満足しないこと。 「現場営業」による営業支援策を確立しましょう。 				<ul style="list-style-type: none"> 「職人社員」の正しい算入法で原価を明確に。 工事予算に応じて職人の効率化を図りましょう。 発注元頼みの経営になっています。受注リスクを回避するためには、「営業力」をつけましょう。 				<ul style="list-style-type: none"> 「分離発注」で仕事を覚えましょう。 安定発注で、高品質の外注先を確保しましょう。 受注優先でなく、常に粗利額を意識しましょう。 施工全般の自己研鑽が受注増に繋がります。 			