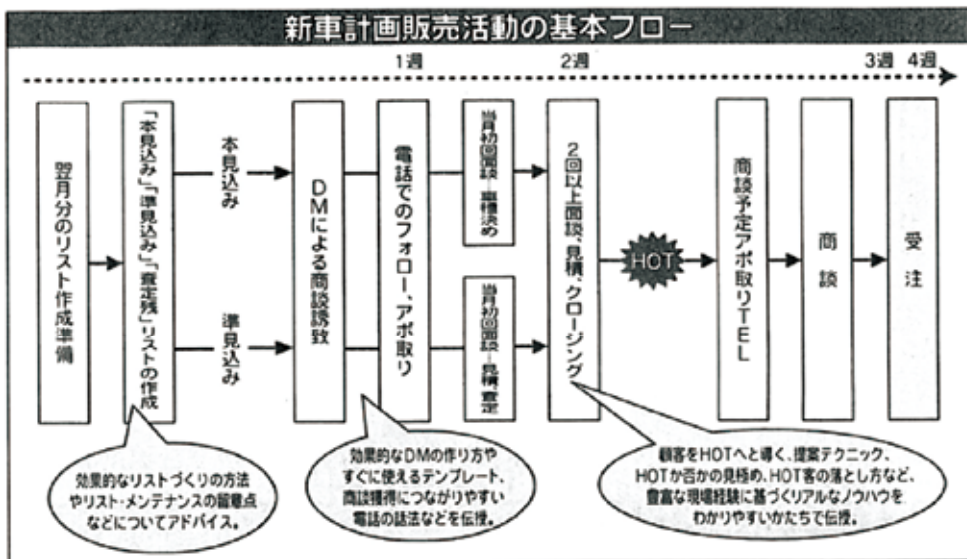


# 大日本印刷 〘儲け力、見える化で意識・収益改革

～ディーラー店長・役員経験者と共同開発～

大日本印刷（DNP）は「儲け力（ちから）」の見える化で店舗全体の“やりがい”を活性化するためのツールを提案します。店舗や個人ごとに収益を予測したうえで、最適な販売活動を立案し、実行することを目指した、ディーラー向けコンサルティングパッケージで、名称は「古川式儲け勘定トレーニング」としました。古川式という名称は、自動車ディーラーに在籍していた古川弘人氏（アウトソーシング代表）の独自ノウハウを活用して共同開発したことに由来します。古川氏が独自に実践してきた拡販に向けた活動を体系化するとともに、これに加えて、店舗ごとに固定費を算出してこれを新車販売やサービス入庫などの粗利益で消し込む作業を取り入れています。古川氏による研修部分と専用ソフト導入による実践で構成されています。予測から実績まで店舗の儲ける力を“見える化”することにより、意識面からも高収益店舗へと変革することを支援していきます。



古川 弘人氏

『準本見込み』に分けた。車検12カ月前からアタックを開始することで、1年点検をきっかけにして代替の提案を行う。車はお客さまの資産・財産であり、その額をそこで提示する。目的は信頼関係の構築だ」と語ります。

## 部下の能力を引き出すシステム

コンサルティング導入の肝は、営業担当者の意識を「台数」から「利益」へと意識改革することです。これについて古川氏は、「店舗や個人の収益を予測し、それに基づく最適な活動計画の立案、実践をする。その実現に向けてコンサルティング・研修と実際の数字を管理する専用ソフトを両輪としたのが、今回のパッケージ。月ごとの固定費を算出することにより、スタート時点では赤字。これを1台の新車を売ることに、もしくは車検などで1台の入庫を獲得するたびに消し込んでいき、早く黒字にするという考え方をベースとした。漠然とした仕事が、すべて店舗の儲ける力として“見える化”できることが特徴」としています。ただ、新車販売の環境が厳しい中においても、「これを部下を責めるための道具にしてほしくはない。あくまでも、各人の能力を引き出すため、生き残っていくためのツールとしてほしい」と話しています。

## 導入しやすく体系化

「古川式儲け勘定トレーニング」は、こうした古川氏の考え方を、販売現場での泥臭い経験をそのままに、販売会社が導入しやすいように体系化したものです。「体系化されたコンサルティングメニューとして、世の中にありそうでなかったもの」と自負しております。販売店単位で導入する際のパッケージ費用は1件あたり300万円～（専用ソフト利用料も含む）で、システムのサポート費用は月額1万5千円～となっています。（別途開発費用が掛かる場合があります）

## 台数管理から収益管理へ

古川氏はディーラーでの営業担当や店長、執行役員時代から、発想を「台数管理」から「収益管理」へと転換し、これを実践することにより、店舗や販社の収益向上を実現してきた実績があります。

まず月初の段階で、店舗や個人ごとに過去の実績や見込みをベースに予測販売台数を算出します。さらに人件費などを含めた固定費を算出して活動計画を策定します。新車の販売やサービス入庫などにより、営業担当者が売り上げを計上するたびに固定費からの消し込み作業を行い、日々、収益管理を行います。その進捗よく状況に応じて月中で活動の修正を行い、月末で成果を確認する仕組みとなっています。

## 専用ソフトで収益確認

こうした収益の確認は専用ソフトで行いますので、煩雑な作業は必要ありません。加えて、見込み客から購入意向が強いホット客へと導くためのノウハウやテクニック、さらにはリストとして持つ顧客を各種の商談へと導くためのノウハウやテクニックなども提供します。

古川氏は見込み客をホット客にするためのノウハウについて、「見込み客を『本見込み』と