

# 貴社はどのタイプですか？

## FC車検モデル

1名当たり生産性 = 1名当たり保有車両 × 1台当たり取引粗利

$$\frac{680 \text{ 万円}}{\text{車検 170 台}} = \frac{510 \text{ 台}}{\text{車検 170 台}} \times \frac{13,300 \text{ 円}}{\text{取引回数 0.45 回}} \quad (\text{取引} 0.45 \text{ 回})$$

- 社員10名、車検1,700台、一般整備・オイル600台

保有車両 5,100台 (=車検1,700台×3)  
 1台当たり取引粗利 13,300円 (=売上総利益8,600万円÷保有車両5,100台)  
 取引回数 0.45回 (=総整備回数(1,700台÷600台)÷保有車両5,100台)

- 新規車検台数200台、広告宣伝費340万円

1台当たり新規開発コスト17,000円 (=広告宣伝340万円÷新規車検200台)  
 マーケティングコスト率49% (=新規コスト17,000円÷車検単価35,000円)

※問題点は取引回数！？

※マーケティングコストに注意。50%以上は危険！？

<目指すべきモデル>

1名当たり生産性 = 1名当たり保有車両 × 1台当たり取引粗利

$$\frac{1,000 \text{ 万円}}{\text{車検 150 台}} = \frac{450 \text{ 台}}{\text{車検 150 台}} \times \frac{22,000 \text{ 円}}{\text{取引回数 0.75 回}}$$

決算書分析

(BS・PL)

売上分析

(整備系・手数料系)

生産性分析

(1名当たり・1台当たり)

機会損失分析

(ニーズ・ストック)

⇒ 診断

⇒ 活動

⇒ 継続管理

⇒ 評価・労働分配率

(インセンティブ)

# 上記を自社に組み込んでいく必要があります！

# 自社の問題は明らかですか？

## 整備工場モデル

1名当たり生産性 = 1名当たり保有車両 × 1台当たり取引粗利

$$\frac{680 \text{ 万円}}{\text{車検 75 台}} = \frac{225 \text{ 台}}{\text{車検 75 台}} \times \frac{30,000 \text{ 円}}{\text{取引回数 1.05 回}}$$

- 社員10名、車検750台、一般整備・オイル1,600台

保有車両 2,250台 (=車検750台×3)  
 1台当たり取引粗利 30,000円 (=売上総利益6,750万円÷保有車両2,250台)  
 取引回数 1.05回 (=総整備回数(750台÷1,600台)÷保有車両2,250台)

- 取引回数を1.05回⇒1.50回で、取引粗利は30,000円⇒35,000円となる。合わせて車検を1名当り75台から83台(10%up)にする。

※問題点は取引回数！？

※ポイントは信頼親密性を活かすこと！？

<目指すべきモデル>

1名当たり生産性 = 1名当たり保有車両 × 1台当たり取引粗利

$$\frac{1,000 \text{ 万円}}{\text{車検 83 台}} = \frac{250 \text{ 台}}{\text{車検 83 台}} \times \frac{40,000 \text{ 円}}{\text{取引回数 1.50 回}}$$

## 「生涯取引」企業診断研修のご案内

【開催日時】 第1回：2019年2月26日（火曜日）13：30～16：30（3.0H）  
 ※第2回にきましては4月開催です。1回目終了時に日時を設定させていただきます。

### 【実施内容】

第1回（2月26日開催）	
事前課題	決算数値、年間取引台数・粗利益の入力
テーマ① 自社現状の把握および問題・課題の明確化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・決算書の見方（金融機関対策）</li> <li>・売上分析（生産性分析）、休日改善</li> <li>・診断のポイントおよび診断シートの解説</li> </ul>
第2回（4月開催予定）	
事前課題	機会損失の集計
テーマ② 取組活動の明確化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・機会損失分析および年間推計</li> <li>・取り組むべき活動の明確化、診断シートの解説</li> </ul>
テーマ③ 活動計画の策定	<ul style="list-style-type: none"> <li>・診断結果をもとにした事業計画の立案</li> </ul>

【会場】 株式会社AOS総合研究所 会議室  
 〒460-0022 名古屋市中区金山一丁目14番18号A-PLACE金山7階

【対象】 AOS会員及び研究会会員 経営者様及び経営者候補者様

【費用】 30,000円（消費税別） ※1社2名様までのご参加が可能となります。

【担当コンサル担当】 澤田 浩之（株式会社AOS総合研究所 研究員）

※ご参加希望会社様は2月16日（土）までに FAX でお申し込みください。FAX：052-228-7772

会社名	
所在地	
TEL	
アドレス	@
参加者名①	
参加者名②	

事前課題をお送りしますので、Eメールアドレスをご記載下さい。