

『DXで生産性最大化、少数精鋭で高収益!』

地域No.1工務店の「圧倒的に実践する」経営』

(株)あいホーム代表取締役
伊藤 謙(著)
日本実業出版社
(2021/4)
1,650円

コロナ禍で新規受注が前年比130%の実績を残した社員70名の地域No.1の地方工務店のノウハウ大公開。



【感想】

地域 No.1 の工務店「あいホーム」の若い 3 代目社長による、工務店を変える実践的ノウハウや DX 化により低コスト・少数精鋭で“高収益”を実現した会社の経営手法が惜しみなく紹介されています。

「DX」という言葉を見る機会は圧倒的に増えましたが、実際に導入が進んでいる中小企業は少ないのではないのでしょうか。著書では、下記のような具体的な取り組みと低コストでできるツールを紹介してくれているので、DX 化のイメージが湧いてきます。

『オンライン面談、電子契約、バーチャル展示場、ZOOM ロープレ、稟議の電子化、チャット、勤怠 WEB 管理、電子給与明細、デジタルカタログ、現場をスマホで見える化、名刺のデータ管理
オンライン相談会、WEB ロープレ』など

実践例も非常に参考になりますが、何よりも、著者の「変化に対する姿勢、圧倒的な行動力」に触れることができることが、この本の価値だと思います。

【以下引用】

・この本では終始一貫して IT やネットなどのデジタル活用、DX 化を書くが、「人間によるアナログサービスこそ最強だ」と信じてやまない自分がある。IT やネットが人間の仕事をするのではなく、「人がやらなくてもいいことを、IT に任せよう!」という発想だ。

・お客様とのコミュニケーションで最も大事なことは何なのだろうか？ 本当に大事な要素の一つ挙げるとするならば、「スピード感のあるコミュニケーション」に集約される。何か質問されたら、すぐに解消してあげる姿勢とそれを実現する具体的な方法が必要だ。

・オンラインだからこそ実現できるお客様サービスも生まれた。社長業をしながらでもお客様と直接話をする機会をつくれるのだ。(ZOOM 同席)

・「経営の自然現象」

本当は減らしたい！でも、何もしなければ増えてしまうもの。具体的には、経費、在庫、クレーム、工期遅延、データ未入力、手直し工事などがある。これは徹底的に減らしたい。努力しなければ自然に増えていく自然増の項目については、「徹底管理」で立ち向かう。

逆に、増やしたい！しかし、何もしなければ減っていくもの。それが、売上、利益、利益率、生産性、品質、クチコミ、スキルなどだ。減らしたいことは「徹底管理」、増やしたいことは「努力創造」で戦い続ける。

DX 化を進めていく上で「標準化（誰がやっても一番いい方法で、同じ品質のものができる）」
「平準化」の重要性についても触れており、その点も生産性におけるヒントになります。