

高強度ポリウレタ樹脂系防水シートの拡販

(承認年月：令和元年7月、3年計画)

■ 既存事業の内容と計画策定のきっかけ

当社はシーリング 水工事業を主体として、大手ゼネコンから新築および改修の 水工事を請け負っていた。バブル崩壊後は塗装工事や躯体修理も手掛けて社員の多能化を進めてきた。10年ほど前には、ゼネコン依存の 水工事から脱却してリニューアル工事を主体とした事業へ転換するため、最初の経営 新計画を策定して新 水事業の確立を目指した。これにより、現在は新築よりもリニューアル工事が主体となり、客先も多様化している。また、5年ほど前からは二回目の経営 新計画として、 水シートを自社工場で生産して施工、販売までのシステム作りを行ってきた。

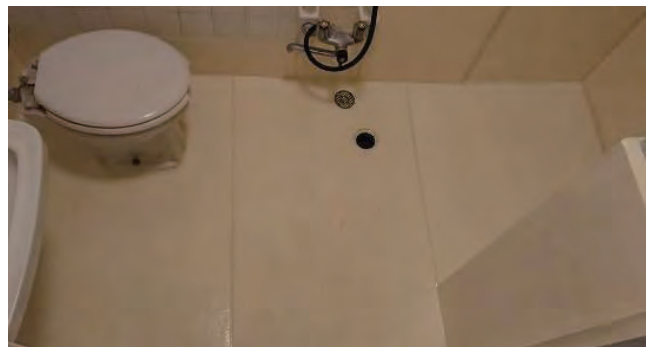
今回の経営 新計画は第三回目として、自社工場の 産体制を確立し、拡販体制を構築することを目的に策定した。当 水シートと当工法を使えば現場作業が約 割に軽減されることから、当社で施工するだけでなく代理店制度を活用して一層の普及を目指している。

■ 新事業の計画内容

この経営 新計画により、当社は資材 発メーカーの側を持つことになる。今まで自社現場に って使用していたものを、さらなる品質および機能の向上と安定化を求め、生産工程の改善を行うとともに大 生産によるコストダウンを図る。

その一方、品質を保証するためには施工方法の指導が欠かせない。すでに自社工場内に研修所を 設けており、当 は当社の 係 水業者に対して技術指導を行い、教育システムの充実と指導員の能力を めてから、一般の工務店や個人事業主に講習の枠を広げていく。ホームページなどで 次宣伝し、代理店制度は研修修了者にライセンスを付与することで構築していく。

当製品・当工法の特 として、経年劣化した 速道路等の剝落 止にも効果的だが、当 はマンションや団地の浴室、ベランダ等の 水補修工事に特化して営業を進める。右上の写真が工事前、右下が工事後の写真である。従来の工法と比べると、現場での工程数を大幅に減らすことが可能なため、全体の工事代 は約2/3となり、多くのニーズが期待できる。



■ 承認メリットや当初見込みと違うと感じていること(自由意見)

自社工場の取得が、計画から3年ほど遅れた。手ごろな工場の候補が見つからず、また自己資 の裏付けに弱かったこともある。それにともない経営 新のスケジュールが大幅に変更になった。経営 新計画はそれなりの先行投資が前提になる場合が多い。 期の計画の場合、 行の担当者が変わることもあり、同時に 行の判断が変わる場合がある。それなりの規模の企画の場合、複数の 行連携による計画策定が望ましいと感じる。

■ 今後、新たに経営革新計画の策定を検討している皆様へのメッセージ

計画を実行するにあたり、その内容や進捗はスケジュール通りに進みません。当社も最初の経営 新計画に盛り込んだ内容の達成度は半分くらいです。ただ、計画期 を終える には改めて全体を見直して、次の中 期計画を策定することが肝心だと思っています。既存事業と新規事業、 別予算や人事など、他のさまざまな要素を統合して、全社全体の経営の舵取りを行うにあたり、経営 新計画は有効なツールになります。