

東京商工会議所 ビジネスサポートデスク（東京南） 相談事例のご紹介

相談事例のご紹介 … ①創業（創業計画と資金調達）

■ 洋菓子店の創業相談

・有名洋菓子店に勤務していたパティシエが、自店を創業・開店したいとのことでお越しになりました。海外勤務中に現地コンクールで表彰を受けるなど、経験・技術はともに十分お持ちです。自己資金をしっかりと準備したうえで創業計画を作ってみたものの、漠然とした不安が拭いきれなかったとのことで、ご相談のために来所されました。

■ 創業計画のブラッシュアップ

・経営・数値の両面について、中小企業診断士・税理士が助言・アドバイスを行い、創業計画のブラッシュアップを進めました。提供する商品には自信をお持ちでしたが、都心に近い立地で家賃や人件費などの固定費が高い計画であったため、収支を黒字にするための損益分岐点を把握していただき、それをどう実現するかのプロセスの検討を重ね、開店から月別の損益・収支計画の作成をサポートしました。

■ 資金調達の実現 → 開店

・根気強く検討を重ね、実現可能性の高い内容の創業計画が仕上がったところで、金融機関との資金調達の交渉に移りました。金額が1,600万円と比較的大きかったため、コーディネータから日本政策金融公庫と地元の信用組合との協調融資により調達することを提案したところ、相談者自身が交渉を進め、両者から資金を調達し、無事に開店することができました。開店時期が11月で、消費が拡大する年末商戦に間に合ったため、順調な立ち上がりとなり、地元での認知も進んでいます。

相談事例のご紹介 … ②事業承継（親族外の社内人材へ）

■ 「70歳までに引退を」

・大手企業や国立大学との強いパイプを持ち、業績が堅調に推移している旅行代理店で、創業者社長が70歳を迎える5年後を目途に引退・事業承継を済ませたいとのイメージをお持ちでした。しかし、経験のないことで不安があるということで、当デスクへご相談に来所されました。

■ 5年間の事業承継計画の立案

・既に社内人材に後継する意思を固めており、本人にはその旨も伝えて内諾を得てました。そのため、具体的にどんなポイントを押さえて進めればよいのか把握するため、中小企業診断士・税理士を専門家派遣し、経営と資産の両面から、事業承継のための計画立案に向け、支援を開始しました。

■ 4つのポイント

・派遣専門家により4つのポイントを指摘しました。①高い株価への対策 ②後継者の資金不足 ③社内・外の関係者への周知 ④後継者の経営者としてのトレーニング
・それぞれについて具体的な対策を提案し、支援の後半からは後継者も同席しました。派遣専門家から提供された事業承継計画書のひな形をベースに、現社長と後継者が一緒に計画を作り込み、何度も検討を重ねることで、意識共有・課題共有を図ることができました。
・相談開始の時点で現社長がある程度の計画をお持ちだったため、これらの助言・アドバイスにより、より精度の高い事業承継計画を策定することができました。現在、その1年目を進めているところです。

相談事例のご紹介 … ③販路拡大（ネットショップ再構築）

■ 来店客の減少、新たな販路の摸索

・観光地に立地する鮮魚・海産物の小売業です。観光地への来街者は増えているものの買物客は減っており、社長が危機感を持ち、新たな販路の開拓のために一年ほど前にネットショップを開設しました。しかし、アクセスは少なく月売上が数万～10万円程度と伸び悩んでいたため、ネットショップへの集客向上のご相談にお越しになりました。

■ Webショップの再構築

・担当コーディネータによる現状分析の後、小売店のインターネット販売支援の経験が豊富な中小企業診断士を専門家として派遣しました。ターゲット顧客の明確化を図った後、アクセス解析に基づくキーワード選定、商品ページ等の個別ページの改善の提案といった具体的な支援をスタートし、社長がページ更新・変更の作業を進めていきました。

■ 情報量アップとイベント時期の対応

・全体的に情報量が不足しており、検索エンジン対策上も不利であったため、社長の商品知識を掲載するなどして、サイト全体の充実化を図り、サイト訪問者の回遊性を高めるためにページ構成も見直しました。また、贈答需要のある中元・歳暮の直前には特設ページを開設しました。さらに専門家の指導のもと、定期的・継続的に情報発信を実施。これらの取り組みによる効果を検証し、サイトの改善を続けて行きました。併せて、予算を限定してクリック課金型広告も活用するなど、ネットを活用したプロモーションを実施した結果、お歳暮時期の1ヶ月で、100万円近い売上を達成できました。

相談事例のご紹介 … ④業務効率化（社内システム入替）

■ レガシー化した販管システム

・創業100年を超える老舗の書籍販売業です。社内の販売管理・在庫管理システムが旧態化し、使い勝手が悪く事務作業が煩雑となっていました。しかも社長以外は誰も触れない、いわゆる「レガシーシステム」となっていました。社員が皆で使える効率の良いシステムに入れ替えをしたいものの、社内にITに強い人材がいなかったため、社長が当デスクへご相談に来所されました。

■ 要件定義書の準備～ベンダーの選定、発注、進捗管理

・コーディネータによる初回ヒアリングの後、業務システムの検討・プロジェクト管理を得意とする中小企業診断士を選定して派遣しました。経営の効率化の観点から新システムの機能をまとめた「要件定義書」の作成をサポートし、ベンダーとの交渉のポイント等を定期的に訪問して助言・アドバイスしました。

■ 納品～テスト稼働、システム入替の実施

・専門家からの助言を参考にしつつ、社長の判断により、費用対効果の面からパッケージソフトのカスタムを選択しました。ベンダー選定・発注の後、半年かけて開発し、納品～テスト稼働を経てシステムの入れ替えが実現しました。

■ 社員が皆、使えるシステムに

・テスト稼働の際には社員全員で新システムの操作研修を実施しました。その際には、専門家からのアドバイスによりベンダー側に「社員全員が使える内容のマニュアルを」と要請しました。入替後の運用状況も、専門家の派遣を継続して経営の効率化が進んでいるか、フォローを実施しました。現在は、ストレスなく全員が運用できるようになっています。

相談事例のご紹介 … ⑤資金繰りの改善（資金繰り予測、売上・利益貢献度分析）

■ 「なぜ利益が残らないのだろう？」

・大手外食・ホテル業を顧客としている、売上規模は3億円ほどの食品卸売業です。そこそこの売上があり、こんなに忙しいのに、なんで利益が残らないのだろう？こんなに資金繰りで苦労していて、先々まで大丈夫だろうか？という不安から、社長夫妻がご相談に来所されました。

■ 月次の資金管理

・節税のために利益を出さないような決算書が作られており、計数的な実態が把握しづらく、また、月次の試算表も作成していませんでした。専門家からのアドバイスにより、計数把握の意識が醸成され、顧問税理士の協力を得ていずれも改善し、月々の実績や資金需要の把握・予測が可能になりました。

・これにより毎年の折り返し融資による資金調達をせずに、社外への現金流出を減らすことができました。

■ 取引先・商品別の売上・利益貢献度を分析

・並行して、当社として力を入れるべき営業先と商品を決定するために、取引先・商品別の売上貢献度と利益貢献度を調査しました。経理担当の奥様が請求伝票のデータを集計・分析してこれを進め、営業方針の決定に貢献しました。

・これらの社長夫妻の熱心な取り組みを、定期的に派遣専門家(中小企業診断士)が訪問・モニタリングすることで、社内での毎月の実績確認と計画修正をルーティン化することができました。これらにより、支援の前後で、年商はやや減少したものの最終利益は数百万円の単位で残すことができました。

相談のご予約・お問い合わせ先



●ご利用対象者

東京23区内で事業を営む中小企業・小規模事業者の方、23区内で創業を予定している方

●ご予約

ご相談は**事前予約制**です。下記にご連絡いただき、ご予約のうえお越し願います。

電話：03-6721-5491

E-mail：bsdsouth@tokyo-cci.or.jp

・相談受付時間：月曜日から金曜日の9:30～16:00
(祝日・年末年始は除く)

・所在地：〒105-6105港区浜松町2-4-1世界貿易センタービル5-E
(東京商工会議所 港支部内)

・アクセス：JR・東京モノレール 浜松町駅 直結
都営浅草線・都営大江戸線 大門駅B3出口 直結

