

# 平成27年度専門家派遣事例

支援課題：資金繰り

平成28年1月

# 目次

都道府県	支援元機関名		ページ
	企業名	支援テーマ	
秋田県	秋田県よろず支援拠点		1
	ツルガヤ農機商会	農機販売店の売掛金回収に向けた事業計画書作成を支援	
沖縄県	おきなわ中小企業支援プラットフォーム / 久米島商工会		2
	湖城写真館	管理会計の導入～継続支援	

## 支援体制

専門家

稲葉 順一 氏

支援

企業

ツルガヤ農機商会

業種：卸売業、小売業

従業員：1人

資本金：

創業：平成7年

住所：秋田県秋田市四ツ小屋末戸松本字坂の上55

企業概要：農機具販売及び修理

支援依頼

よるず  
支援  
拠点

秋田県よるず支援拠点

相談

## 支援概要

## 支援の経緯

本企業は従前より農業機械の販売や修理を行っていた。その代金回収は年2回で、仕入債務と売掛債権の決済期間にギャップがあり過ぎ、それが資金繰りを悪化させる大きな要因となって赤字経営が続いていた。このため、事務補助をしていた代表の妻が、赤字からの脱却と資金の流れを可視化したいと相談先を探していたところ、インターネットでよるず支援拠点の存在を知り当拠点に相談があった。

## 派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業は、売上高の大半を入金日が定まらない掛売りで行っていたため、資金繰りに支障をきたし、メーカー販売社への仕入代金を計画通りに支払えない状況であった。更にヒアリングを行った結果、下記の6つの課題が判明し、具体的な資金管理表の作成が必須と考えたため、経営改善を支援課題とし小規模事業者の経営改善の指導実績が豊富な本専門家に依頼した。借入金の返済が滞っているにも関わらず、中長期的な損益計画書が作成されていない。

売掛金の回収日が特定されていないため、正確な資金の流れが見えない。買掛金(延滞先)の一覧表がなく、支払状況が見えない。月別損益計画表がない。月別資金繰り表がない。現金売りと計画的な資金回収への移行。

## 専門家による具体的な支援内容

売上高と仕入高の把握は、単に金額を明確にするだけでなく、現金売りを増やし売掛金を如何に計画的に回収するかが重要な点であるため、原価を含んだ移行状況が読み取れる下記の5つの表を作成するようにアドバイスするとともに、中期的な収支計画 売上と仕入状況の明確化のため売上高と仕入高に分けた月別一覧表 未納分を含めた仕入先別買掛金一覧表 月別損益計画表及び資金計画表 月別資金繰り表及び計画表、これらの管理表作成方法、および各管理表のデータの意味についてアドバイスした。

## 成果

損益や資金繰り計画が数値で管理出来るようになった。また、目標数値を掲げることで夫婦での情報共有ができるようになった。農機具等の修理や保守メンテナンスの需要は、田植えの始まる4月と稲刈りシーズンの10月に集中しているため、特に計画的な資金計画を実施する必要がある事が分かった。

## 専門家プロフィール

氏名：稲葉 順一  
保有資格：経営コンサルタント  
専門分野：事業再生及び再チャレンジ/販路拡大・販促支援/資金繰り/キャッシュフロー：中小企業の要望に応え、全力でサポートします。あらゆる業種、従業員20人未満の企業を中心に支援しております。



## 事業者の声

これまで、経理的な事務処理や管理は会社勤めで行ってきましたが、企業経営に生かすための管理ができていなかったことに気づかされました。赤字経営を脱却するために、適正な技術料や売掛債権の管理、過大な仕入債務の蓄積で事業を継続できるのか疑問を感じておりました。今回の支援で、収支計画から月別損益計画表と実績表、月別資金繰り表(実績)と計画表を作成することで、当社の年間資金の流れであるキャッシュフローがハッキリと見えました。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000RxlLpAAJ>

支援体制

専門家

波平 常雄 氏

支援

企業

湖城写真館

支援依頼

地域

おきなわ中小企業支援プラットフォーム

相談

機関

久米島商工会

業種:サービス業(他に分類されないもの)  
従業員:1人  
資本金:なし  
創業:昭和51年4月  
住所:沖縄県島尻郡久米島町字真我里158  
企業概要:写真スタジオ撮影、現像 等

支援概要

支援の経緯

写真スタジオを営む本企業は、低価格高サービスを求めるお客様のニーズやデジタル機器への対応遅れにより、売上げ・利益を伸ばすことが困難な状況となり、経営状況が悪化していた。そこで、本企業担当者は経営改善を行うことで事業を立て直したいと考えていたが、どうして良いかわからず悩んでおり、近隣支援機関である当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングの中で、本企業者の問題の一端である顧客ニーズの高度化やデジタル機器対応以外にも、これまでの経営に対する取組、経営者の考え、今後のビジョンといったことを明確にさせ「経営者のやる気を出させる」ことが必要と判断した。まずは当機関として、メニュー・サービスの改善・開発、また、経費削減を図るために、プリント機器の買い替えや店舗内のレイアウト変更などのアドバイスを行った。その上で、現状を把握し、改善しなければならない課題をひとつひとつクリアさせて売上増を図っていくこととした。そこで、現状分析と経営改善の実績が豊富な本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

まず、本企業の財務諸表を分析し、売上げ、経費どちらを改善していくかを確認した。今回の場合は、単純に売上げを伸ばしていく必要があるということで、月の売上目標を設定した。その目標売上を達成するための戦略を立て、その計画に沿って取り組んでいくことをはじめた。具体的な戦略としては、キャンペーンや情報提供など既存顧客へのアフターサービスの強化、購入金額に応じたポイントサービス、古い写真のリニューアルサービス、写真を用いたタペストリーの作成販売等をアドバイスした。戦略の計画進捗度のチェック体制として、経営指導員も直接確認し事業者と相談することで適時、計画の見直しを行った。

成果

毎月の売上額をチェックし、目標売上高を達成できたのかを確認することができるようになった。毎月目標売上額を達成した場合、達成できなかった場合の理由を確認し今月やるべきことを計画するという、PDCAを徹底し売上増加を図っていった。その結果、前年比131%の売上増加に繋がった。タペストリー作成に関しても、現在業者に発注しており、まもなく店頭販売できる運びとなった。今後の売上増加を期待している。

専門家プロフィール

氏名:波平 常雄  
保有資格:

専門分野:資金繰り、管理会計

キャッチコピー:「管理会計を導入し、目指せ! 所得1000万円!」



事業者の声

これまで、売上げを伸ばしたいがどうしたらいいのかわからなかったが、毎月毎月の財務チェックをすることで、数字の見方、その意味が理解でき、そして売上げを伸ばすために行った取組とその売上結果が把握できるようになった。そうすることで、経営をすることの楽しみ、そして自ら経営の勉強をする意欲がわいた。今後も引き続き自社の経営状況を把握し、経営改善を図っていきたい。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000RxiIXAAR>