

平成29年度専門家派遣事例

近畿

平成30年3月

目次

都道府県	支援元機関名		ページ
	企業名	支援テーマ	
福井県	公益財団法人ふくい産業支援センター		1
	株式会社 ノーステック	モラルキーパーの設置販路拡大による社会貢献	
滋賀県	大津商工会議所		2
	ケーキハウス・トップス	商品パッケージと一体化した店舗外装によるブランド強化支援	
京都府	福知山市商工会		3
	アジア雑貨&CAFE Casa Oriente	20%の売上拡大目標の販売戦略にEC・アプリを活用した支援	
大阪府	豊中商工会議所		4
	有限会社 美純	事業承継に伴う事業戦略策定と実施への意思疎通の支援	
兵庫県	南あわじ市商工会		5
	株式会社 オキフーズ	プレスリリースによるメディアを活用した新商品の販売促進を支援	
奈良県	奈良県商工会連合会 / 天川村商工会		6
	大峰山陀羅尼助製薬 有限会社	漢方薬「陀羅尼助丸」の効果的な情報発信による販路拡大支援	
和歌山県	和歌山県よろず支援拠点		7
	SCRUMきのくに 株式会社	事業計画書作成支援による経費削減策と売上向上策の実行	

支援体制

専門家

清水 克彦 氏

支援

企業

株式会社 ノーステック

業種：製造業
従業員：12人
資本金：6,400万円
創業：平成13年
住所：福井県福井市和田2-904
企業概要：総合コインパーク事業

支援依頼

地域
PF

ふくい中小企業支援プラットフォーム

構成
機関

公益財団法人ふくい産業支援センター

相談

支援概要

支援の経緯

本企業は、福井県並びに東京・大阪を中心に、駐車場・駐輪場向けシステム開発・設備機器の開発・製造・設置事業を展開している。今回新商品であるモラルキーパー（障がい者の駐車スペースへの無断・不正駐車を防止するための機器・システム）を開発したが、商品特性の分析や従来と異なる販路での市場性、見込み顧客の絞込みに苦慮しており、当機関に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

本企業にヒアリングしたところ、コインパーキング関連機器の「ものづくり」の技術力は高いが営業力が弱く、昨年から販売強化・市場認知度強化に取り組んでいるが、さらなる販路拡大が必要であることがわかった。そこで、全国的なネットワークを持っており、販路拡大支援についても経験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

まず初めに、今回の商品（モラルキーパー）は本企業の従来商品とは「利用者」「設置者」「設置場所」「運営者」が大きく異なり、単に「顧客の土地の有効活用や資金化」という目的以上に「社会貢献・弱者支援」の要素が強い商品であるということを説明し、その観点からの普及展開を提言した。その上で、まずは地元福井県の障がい者の実態およびニーズを把握するために、福井県身体障がい者福祉連合会の協力を得て各種実態調査を実施。また、福井県内の医療機関や大型ショッピングセンター等を視察し、障がい者にとって使いやすい駐車場に向けて改善が必要な駐車場が多い現状を把握。身障者が安心して利用できる専用駐車場の必要性を強く訴える資料の作成を指導した。



ロックプレート部

成果

今回の支援にて、障がい者から「生活に直結する場所や施設への設置」を希望しているという生の声も聴くことができ、医療機関やショッピングセンターが「モラルキーパー」のターゲットとすべき市場だということが明確になった。見込み顧客との今後の商談にあたっては、「モラルキーパー」の価値や設置の必要性を伝え、賛同を得ていく見込みである。



ショッピングセンター設置例

専門家の声

氏名：清水 克彦
保有資格：日本経営品質賞セルフアセッサー
認定資格

専門分野：販路拡大・販促支援

専門家の声：：本企業様が事業展開上、大切にされている『利他の精神』を販路拡大に結び付けるべく、『障がい者の方の生の意見を市場ニーズとして理解頂く為、医療機関、大型量販店等の購入者へ利用者の希望、商品特性等を説明し販売促進支援を実施させて頂きました。

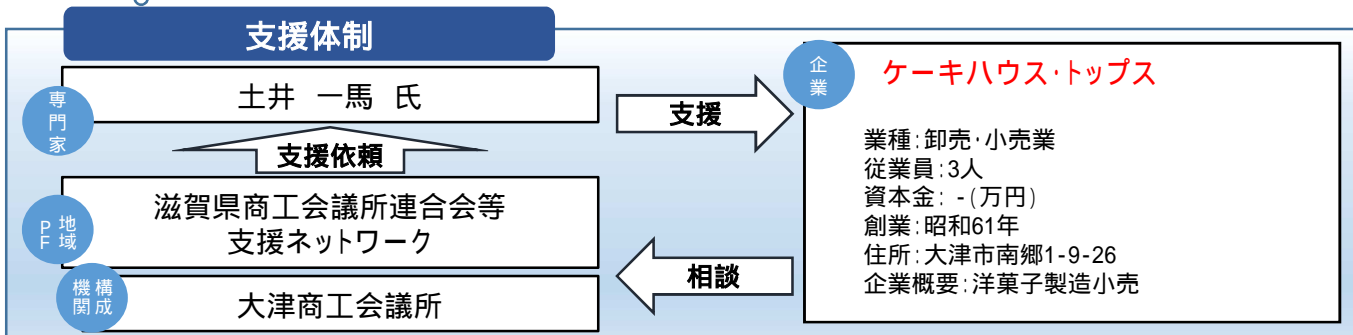


事業者の声

絞り込んだ販売促進先への事前アポイント取りから、現地でのアドバイス等もいただき、ありがとうございました。特に『車椅子の会』メンバー様と直接意見交換が出来たことは今後の機器開発の参考になりました。また、誰のために『ものづくり』をしているかを再認識できる良い機会となりました。見込み客へ当社の商品の価値を伝えていき、社会貢献にもつなげていきたいと思っております。今後ともよろしく願います。

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/0035F0000t3VYUQAM>



支援概要

支援の経緯

本企業は、昭和61年に先代が創業、平成11年に現代表が事業承継し、現在は妻と長男の3名で営む洋菓子店である。滋賀県産素材を使った焼き菓子の開発で経営革新の認定を受け、新たな売上の柱として定着している。本年2回目の小規模事業者持続化補助金の採択を受け、老朽化した店舗の外・内装を一新することを計画。具体的な進め方について当機関に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関は、これまでにブランドイメージの構築等、継続的に本企業に対して支援を実施してきたが、今回改めてヒアリングすると、長男を中心に商品開発を進めているが、以前より店舗の老朽化についても懸念していた。今回、持続化補助金が採択されたことで、他の経営課題を優先していたため取り組みなかった店舗改装を行い、店舗イメージの向上をはかり、若い世代の新規顧客の獲得を目指したいと考えていた。そこで、店舗デザインに定評があり、かつ省エネ診断で本企業の設備導入にも関わっておられた本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

老朽化した店舗においてすべての改修を行うことは簡単だが、費用が大幅にアップするため、限られた予算内で可能な範囲でのイメージアップ戦略を希望されていた。まずは、本企業の要望を汲み取り 課題解決に改修ポイントを絞っていった。具体的には、若い世代へのアピールのために、現状の外装の塗装色変更に伴う塗料と、固定テントの交換に伴う機器の選定、及び外観のデザイン提案の有効性の検証、顧客の本企業へのアプローチ方法の検証と計画策定、店舗内、外装工事の実効性についての検証を実施し、加えて施工業者の選定方法及び工事金額比較用の積算明細書の作成支援を行った。

改装後の店舗



成果

平成26年度に採択を受けた小規模事業者持続化補助金において開発した「近江ケーキ彩」は本企業の看板商品として定着しつつある。しかしながら、新規顧客の取り込みには至らず店舗イメージ、ブランド力の向上が喫緊の課題であった。本専門家による、きめ細かなヒアリングと常に計画を可視化いただいたことでイメージの共有が容易となり、新規顧客の来店行動へとつながる店舗改装が可能となった。

『近江ケーキ彩』



専門家の声

氏名:土井 一馬
保有資格:一級建築士・第一種電気工事士
専門分野:販路開拓・販促支援・省エネ診断
専門家の声:旧来の顧客層の維持することはもとより、新しい若い世代が来店しやすく、持続的なブランドイメージを確立するための施策を中心に検討を行いました。地域に根ざした魅力的な店舗となる支援となりました。



事業者の声

今回の事業プランは、マーケットの高齢化に伴う主力商品の移行に始まり、店舗のイメージを次の主力商品のイメージにすることで、新たな顧客の導入を目論見ました。土井先生のご提案は、専門家の意見を押し付けるものではなく、私共の意向をよくご理解いただいた上で、最新のPCをフルに活用し、常に可視化され、同意を得ながら進めてゆく手法でした。その中でも土井先生のセンスや経験が盛り込まれていました。従って、出来上がったプランは納得のゆくものであり、想像以上のものとなりました。このような素晴らしいアドバイスをいただいたことに大変感謝いたします。有難うございました。

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/003100000WDuVsAAL>

支援体制

多田 優之 氏

支援依頼

京都府商工会地域中小企業支援
プラットフォーム

福知山市商工会

支援

相談

企業

アジア雑貨 & CAFE Casa Oriente

業種: 小売業
従業員: 3人
資本金: - (万円)
創業: 平成15年
住所: 京都府福知山市大江町三河141
企業概要: アジアン雑貨の販売とカフェ

支援概要

支援の経緯

本企業は、アジア雑貨の販売とタイ料理を営んでいる事業者である。昨今、売上が減少傾向にあり、特に、平日の来店客数の減少が目立っていた。外部への委託販売、電力会社の変更などによる経費削減等にも取り組んでいたが、店舗の売上減少を賄うには到底ならず、今後、経営を維持継続するためにも、店舗への誘客と売上増が急務だと、当機関に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関の担当職員がヒアリングしたところ、店舗売上だけでなく自社サイトによるネット販売にも取り組んでいたが、成果には繋がっていなかった。そこで、ショッピングモールサイトへ出品したいと考え、出品に適したサイトや、サイト内での商品の見せ方、自社HPとショッピングモールサイトの最適な連携方法等の指導を受けたいと考えていた。また、これらのネット販売施策により認知度と信頼度向上させ、実店舗への誘客効果につなげ、タイ料理店との相乗効果により、アジア雑貨部門と飲食部門を合わせた事業全体の売上20%アップを目指していた。しかし、当機関には専門的な指導ができる職員がおらず、ECサイトやスマホアプリのマーケティングの支援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

若年層向けの日本最大級のオークションサイトのIDを個人取得、スマートフォンサービス上のフリーマーケットアプリにおいてマーケットリサーチするなど、抱えている在庫商品の売れ筋把握と新たな販売チャネル構築の支援をした。また、ビジネス販売用のオークションサイトでは、アクセス数や問い合わせを購買層と同年代の若手スタッフが確認しながら運用するようアドバイス。また、従来から活用しているSNSサイトの運用も改善し、訪問者データの確認ページで閲覧者の年齢、性別、住所などを把握し、狙うべき層を明確にし「喜んで買っていただく」ための内容を投稿するよう提案した。売り込み一辺倒ではなく、視聴者を巻き込むような、事例を共有することで、売上につなげるようアドバイスした。



フリーマーケットアプリ上で出品された商品

成果

テスト販売により市場ニーズをつかむことが鍵となるネット販売において、若手スタッフがSNS投稿を随時おこなうことで、同年代の顧客との接点は増えてきている。また、スマートフォンアプリやSNSでは、店頭で売れている商品と同価格で販売できる商品もでてきており、これにより常に消費者ニーズを確認できる体制を構築できた。今後、ITアプリやECサイトの運用にてPDCAサイクルを確立させることで恒常的に売上が上がる仕組みを構築し、売上20%を目指してゆく。

若手スタッフによるSNS上での投稿画像



専門家の声

氏名: 多田優之
保有資格: 販売士2級, ITパスポート
専門分野: 国内・越境EC, WEB活用
専門家の声: WEB上ではCtoCマーケットが盛況なので、ニーズ把握のために個人で登録し別の販売サイトに生かしていただいた。また情報発信は、各種データを元に検証しながら行っていただいたことが成果に繋がったと思う。



事業者の声

支援を受けるまでは、売上につなげるために何をどのように生かしていけばと考えるだけで行動に移せず、打開策もないままに苦慮していた。しかし、専門家との対面での支援において、自身の考え方と違う視点からアイデアを出していたなど気づきも多く、しっかりと納得いくまで聞くことにより、やるべきことが明らかになった。今後は、支援いただいたことを着実に実行することが販路開拓に必ずつながるものと確信し、積極的に売上向上を目指した事業展開を図ることができる。

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/0031000000U5701AAB>

支援体制

専門家

中川 雅之 氏

支援

地域

北摂地域中小企業支援プラットフォーム

機関

豊中商工会議所

相談

企業

有限会社 美純

業種：卸売・小売業
従業員：15人
資本金：300万円
創業：平成15年
住所：大阪府豊中市西緑丘2-6-28
企業概要：ベルギーチョコレート専門店

支援概要

支援の経緯

本企業は、社長ご夫妻とご子息2名による家族経営でのベルギーチョコレート専門店を3店舗展開しているが、高齢になってきた社長の後継体制が課題となっていた。社長としては家族一丸となってこの会社を運営していくことを強く希望しているが、現状、「事業拡大すべき」という意見と、「堅実に運営すべき」という意見に分かれ、社内で会社の方向性をめぐり話がまとまっていなかった。事業承継を議題に含んだ経営会議を開催することが現時点では難しく、事業承継の課題に熟知した経営専門家にコーディネートしてもらい、今後の経営方針を固めたいと、当機関に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関担当者がヒアリングしたところ、社長が高齢になってきたこともあり、事業承継を含め今後の経営方針を策定していく必要があることを確認したいとのことだった。また、事業課題に対し第三者の専門家の意見を取り入れて、適切な方針を策定できるような支援をうけたいと要望を受けた。社内役員である家族だけで経営計画を策定すると、意見が偏ってしまう可能性があることから、かつて本企業の経営支援を行ったことがあり、経営内容についても把握し、組織開発から事業承継などの支援実績が豊富な本専門家に支援を依頼した。

専門家による具体的な支援内容

社長に対して、本企業の経営状態、今後のビジョンや理想、事業承継をどのように考えておられるか、またご自身の健康、モチベーション、そして家族の関係性についても詳細なヒアリングを行った。また、家族4人それぞれからみた本企業の今後の在り方など含め、奥様、ご子息からの個別ヒアリングも実施した。その上で、関係者全員で対話する場を開催し、会社の現状認識の共有に向け、決算資料から作成した総括表や売上高推移のグラフなどの客観情報による現状認識をもとに、今後の方向性や事業承継について意見交換した。それらの客観的な事実とヒアリングした内容を踏まえ、意思と考えの共有と、方向性の共有を促す支援をした。

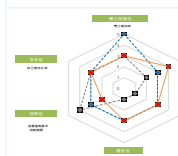
社長の天野 登 氏



成果

今回の支援により、現在の本企業の成長度合いでは、規模を縮小した堅実経営に必要とする利益規模に達しておらず、売上の増加を図りつつ、コスト削減による増益を図っていく認識を共有した。そのために、中期的には家族は経営に専念し、家族以外の人材育成により経営者人材を育て、長期的な売上拡大へつなげることを共有した。また、全員の対話の場にて、現社長としては2～3年後には引退したい意向を示し、息子同士で今後の本企業のあり方についての意見交換機会も増え、事業譲渡への意識向上と土壌は醸成できた。今後は人材育成を行いつつ、売上増加に向けて、長期的に拡大していくことで円滑な事業承継に繋げていく。

財務分析結果



提供した参考資料

専門家の声

氏名：中川 雅之
保有資格：中小企業診断士
専門分野：経営革新、事業承継

専門家の声：事業承継の本質的な課題は関係者の意思疎通にあります。関係者の願いや考え方が明らかになれば、議論は収束し、会社の将来像も明らかになるので、そこに焦点を当て、家族も会社も豊かな関係性を維持継続できるように支援させていただきました。



事業者の声

中川雅之先生と相談させていただき、今後当社をどのように経営していくかと悩んでいた中で、明確な道筋をご提案していただくことができて感謝しています。

今後の経営方針を立てるにあたって、身内だけで議論していたは意見の集約が難しかったところですが、第三者の専門家の立場で4名それぞれの意見をまとめ上げていただき、家族一丸となった経営体制に繋げることが出来たと思います。事業承継について具体的なアドバイスをいただき、非常に勉強になりました。素晴らしい支援をありがとうございました。

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/0031000000bRZEDAA4>

支援体制

専門家

大谷 芳弘 氏

支援

地域
PF

中小企業支援ネットひょうごPF

機
構
関
連

南あわじ市商工会

相談

企業

株式会社 オキフーズ

業種：製造業
従業員：4人
資本金：1,000万円
創業：明治40年
住所：兵庫県南あわじ福良乙1158
企業概要：蒲鉾、天ぷら製造・販売

支援概要

支援の経緯

本企業は、兵庫県南あわじ市で蒲鉾を中心とした練物を製造する、「淡路島の大地の恵みを感じられる商品をお届けすること」を理念としている企業である。今回、淡路島の“最高級”の海の幸を蒲鉾の上に乗せた「淡路島のっけかまぼこ」の開発を開始する予定である。淡路島の“最高級”の海の幸を活用目玉商品として今後大々的に売り出すためにも、メディアを活用した販売促進を行いたい。そのためにプレスリリースを行い、効果的な販売促進に取り組んでいきたいということで当機関への相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関の職員がヒアリングしたところ、現在開発中である新商品は淡路島の水産物の中でも最も高級品として取り扱われている「淡路島3年とらふぐ」、「べっぴん鱧」、「雲丹」、「淡路島サクラマス」のすり身を蒲鉾の上に贅沢に乗せ、従来商品よりも価格帯の高い商品として、近年増加傾向にある観光客向けの土産品として展開していきたいとのことであった。そのため、メディア活用に精通する本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

メディアを効果的に活用するにあたり、プレスリリースの実施についてアドバイスした。その上で、独自でマニュアル化したプレスリリースのひな形に沿ってヒアリングを行い、商品のコンセプト、他の代替商品との比較表作成による今回のプレスリリースのポイントの整理、地域における同業他社との比較による自社の特徴の洗い出し、強みや企業概要などを整理していった。最後に、商品の特徴を考慮した上で、プレスリリース配信先の新聞社、ラジオ・テレビ局と番組名についてのアドバイスをした。最終的にプレスリリースを清書し、配信するという段階までの支援を実施した。

のっけ かまぼこ



作成したプレスリリース

成果

新商品の販売促進におけるメディア活用について、プレスリリースをご提案いただき、ターゲットの目線や地域の事情をうまくヒアリングで引き出しながら、具体的にアドバイスをいただき、プレスリリース作成の支援をいただいた。また、ラジオ・テレビについて、具体的な番組名とコーナーまでご紹介いただき、メディアで取り上げられたときのイメージが沸いた。

プレスリリース実施後、新聞の地域版やニュース番組でも取り上げられ、新商品の販売促進に繋がった。



専門家の声

氏名：大谷 芳弘
保有資格：販売士、色彩検定2級
専門分野：販路拡大・販促支援
BCP、ものづくり、創業、地域資源活用
専門家の声：

プレスリリースによる新聞・TV・雑誌などでの掲載率(成果実績)は約30%です。広報手法をマニュアル化し、効率的、効果的なプレスリリース作成の支援を行います。



事業者の声

大谷先生はプレスリリースの作成について、マニュアル化されており、ポイントがわかりやすい上に、ヒアリング時の問い掛けもうまく、こちらのペースに合わせてアドバイスをいただきました。おかげさまでプレスリリース実施により、新聞だけでなく、念願のテレビでも取り上げていただくこともできました。

今後も販売促進・販路開拓に取り組み、当社の商品として育てていきたいと考えています。

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/0031000000Rxim6AAB>

平成29年度専門家派遣事例

支援体制

専門家

加藤 永俊 氏

支援

企業

大峯山陀羅尼助製薬 株式会社

地域
PF奈良県中小企業・小規模事業者
支援センター

相談

機関
構成

奈良県商工会連合会 / 天川村商工会

業種: 製造業

従業員: 5人

資本金: 2,990万円

創業: 昭和56年

住所: 奈良県天川村洞川485-1

企業概要: 和漢胃腸薬 陀羅尼助丸の製造

支援概要

支援の経緯

本企業は、1300年続く伝統薬「和漢胃腸薬 陀羅尼助丸」を製造している事業所である。製薬技法が継承され、陀羅尼助丸は各店舗にて製造販売されていた。しかし、薬事法の改正により、基準に沿った設備が必要となり、各店舗が資金を出し合い本企業が昭和56年に設立された。本企業は地域経済活性化や地域創生の理念に基づくさきがけの企業でもある。そういった経緯から、主な販卸先は13件ある天川村洞川の陀羅尼助丸の小売店で、そこから全国へ販売されている。近年、大手競合商品が多くなり競争が激化し、また主な顧客であるリピーターの高齢化と共に、年々売上が減少している。売上を確保するためにも販路拡大にもしっかりと力を入れていきたいという考えから、その手段について当機関に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当機関の職員が実際に店舗にて、現状の課題をヒアリングしたところ、新たな販路開拓をするには、漢方薬という商品の特性上、販売に際しては薬事法による広告表現の制限などに留意する必要があり、これまで、積極的な販路開拓を行っていない現状があった。しかし今後、売上確保のためにインターネットでの販売も積極的に展開したいとのことだった。当機関には薬事法やインターネット販売の専門家がおらず、地域産品の販売・販路・流通に精通しており、実績が豊富な本専門家を派遣することに至った。

専門家による具体的な支援内容

まず、医薬品市場において、漢方薬の自然由来で安心・穏やかな効き目が認められ、漢方薬の需要は年々増えていることを説明した。その流れの中で、本企業の大峯山陀羅尼助丸も、知名度向上・販路拡大に取り組むため、中長期的視点に基づく販売戦略を実施する支援を行った。具体的にはメディア広告には多額の費用が掛かるため、新聞・雑誌などへの広告媒体への掲載ではなく、インターネットを活用した情報発信を中心にアピールしていくようにし、パブリシティを活用した継続的な広報の取り組みについてアドバイスした。



成果

広報対象は、近畿圏(大阪、京都)の大都市圏を中心とした。薬事法の制限がある中、過大な広告表現とならないような文言にてインターネットを活用した情報発信をしている。今後は観光客へのチラシ配布や、メディアなどを招聘することで、パブリシティ効果を高める取り組みに着手していく。また、年に一度「陀羅尼助」の日として制定することで、イベント開催なども企画し、お客様が大峯山陀羅尼助丸の効用を体験できるような仕掛けを継続していけるような事業計画を策定した。



大峯山陀羅尼助丸

専門家の声

氏名: マネジメントプロデュース
加藤 永俊
保有資格: 中小企業診断士
専門分野: 経営計画作成及び販路
拡大支援等

専門家の声: 単に販売先を考えるだけでなく、事業所にとって最も費用対効果の高い販売促進の方法を提案した。



事業者の声

加藤先生は、単に販売先を考えるだけでなく、事業計画を作りながら、どの戦略が最も費用対効果が高いのかご指導いただきました。現在、ターゲットを明確化し、ネット販売・近畿圏に絞った広報戦略をうっています。的確なアドバイスをしていただき、弊社の経営計画を見直すきっかけにもなりました。ご丁寧な指導有難うございました。



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/0031000000joDt7AAE>

支援体制

専門家

阿部 和也 氏

支援

企業

SCRUMきのくに 株式会社

支援依頼

支援
拠点

和歌山県よろず支援拠点

相談

業種: サービス業
従業員: 7人
資本金: 100万円
創業: 平成24年3月3日
住所: 和歌山県橋本市北宿5
企業概要: 温泉宿泊施設運営管理

支援概要

支援の経緯

本企業は、和歌山県橋本市が所有する温泉宿泊施設「やどり温泉いやしの湯」の運営管理を目的に、平成24年3月に設立され、平成27年4月より同施設の指定管理者として事業を営んでいる。山間部に立地しており、平日と週末や、季節間の繁閑差が大きく、人材確保も困難である。そのため、繁忙期には代表者が現場スタッフとして働く場合もあり、経営者としての業務に専念できず、経営状況の把握や今後の計画策定が十分できていなかった。経営状況と経営課題を明確にし、注力すべき対策の優先順位を考えることで、実効性の高い事業計画策定による資金繰り健全化、売上向上に取り組むべく、中期経営企画書の作成について当拠点に相談があった。

派遣元機関による実施内容と専門家選定理由

当拠点では、閑散期の集客のための地域食材を使ったメニューの提供や、従業員確保のための求人方法等のアドバイス、当拠点で実施する事業計画策定勉強会への参加案内や、経営知識のアドバイス等を実施した。しかし、代表者の年齢が若く、マネジメント経験も浅いため、更に具体的な事業計画策定と、また、それを実行するための社員・スタッフ全員の意識改革が必要と考えたが、当拠点には精通したCoがおらず、サービス業の社員教育、資金繰り支援に実績があり、地元の地域事情にも詳しい本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

それぞれの売上別に今期の経営方針を再確認してもらい、これまで年度毎に立てていたものの優先順位が不明確で行動計画に落とし込みができていなかった事業計画書の作成支援を行うことで、売上計画・利益計画・行動計画を明確にした。具体的には、売上拡大のための手段として宿泊部門における宿泊プランの設定を検討、また、宿泊プラン策定に伴う顧客満足度向上のため、一部設備の不具合や庭周り等整備不十分な箇所について予算を確保、加えて昨年度採択されなかった小規模事業者持続化補助金への再チャレンジを提案することで、設備整備の経費削減も提案をし、顧客満足度向上と黒字化達成計画の作成支援を行った。

部門別売上計画

平成29年度	3月	4月
営業日数	17	17
収入の部		
① 日帰り浴場売上	463	2035
② 宿泊施設売上	750	3095
③ 飲食売上	1,000	4511
④ 温泉施設売上	60	2,461
⑤ その他売上	27	1,111
売上合計	2,403	10,000
支出の部		
売上原価	92	441
雇用者数		
正社社員		
アルバイト		
人件費	1,100	1,130
外注費	198	225
広告宣伝費	26	235
その他経費	898	1,142
経費合計	2,313	2,785
支出合計	2,405	3,226
営業利益	18	-777

成果

売上・利益目標を達成するための具体策として、利用客のニーズに応えられるような新しい宿泊プランを5つ追加設定した。また、外国人にも訴求できるよう、自然環境やプライベートバーベキューなどが楽しめる商品も企画し、売上拡大を狙った。一方、経費削減のため提案していた設備投資のための「小規模事業者持続化補助金」に採択されたことで、インバウンド客のための集客サイト及び宿泊管理システムの選定や、庭周りの不具合やメンテナンスや付随する人件費などに対応できる予算を確保でき、経費も削減できた。優先順位をつけた経営計画により、注力すべき行動計画が実行しており、社員全体で売上向上に向けた機運も醸成できている。今後、黒字化達成が十分に期待できる。



インバウンド客向け集客サイト

専門家の声

氏名: 阿部 和也

保有資格: 経営革新等支援機関

専門分野: 経営革新

専門家の声: “誰に、何を”が明確になり、分野ごとでの現状分析と年度計画決まり、行動から結果につながっている。また、若い経営者でありながらも、素直、勉強好き、プラス発想を持っているのでインバウンド対応も成果をあげつつあり、今後に期待が持てる。



事業者の声

起業当時は、経営に対する知識がないまま経営者になり、経営とは何かもわからず、人員不足もあり、がむしゃらに日々の運営に没頭する毎日でした。しかし、専門家の方に経営の根本からご指導いただき、明確な理念を持ち、収支計画も作成できたことで、自分の進む道が見えるようになりました。そうすることで、従業員へも自らの思いを伝え、組織として目標を持つことができました。また、今まで踏み出せなかったインバウンド集客のチャレンジや、補助金を使った設備投資など、集客増への新たなステップへ踏み出すことができました。

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/0031000000TEsNjAAL>

平成29年度専門家派遣事例