

経営支援事例集

～ウィズコロナ編～

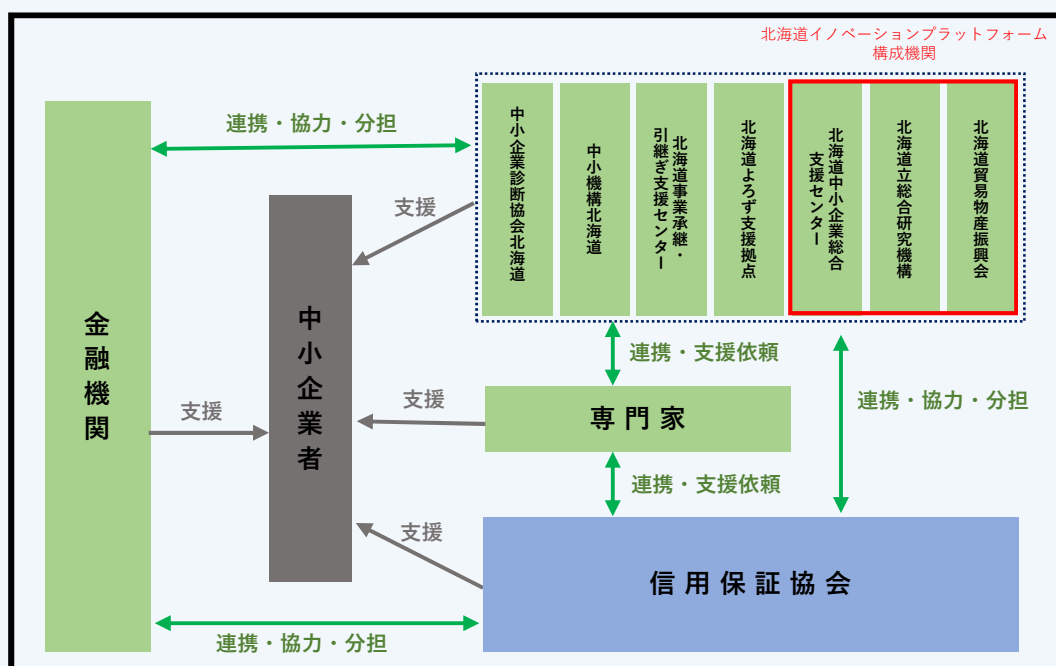
2023.3 発行

経営支援事例集の作成にあたり

新型コロナウイルス(以下、新型コロナ)の感染確認から3年が経過した現在、ワクチン接種者の増加やライフスタイルの変化などによって、感染者数は徐々に減少傾向にあります。依然として新型コロナの影響を受けている事業者は多く、ウィズコロナ・アフターコロナに向けての経営支援がますます必要となっています。

当協会では、そのような事業者に対し、金融機関や各支援機関と連携・協力・分担したうえで、事業者の「世話焼き隊」として、経営相談や専門家派遣等の経営支援を行う「プッシュ型経営支援」に取り組んでおります。

* H27～R5.2 までの支援実績1,600件超



上記の「プッシュ型経営支援」を広く周知し、多くの事業者にご利用いただくため、令和3年2月に「プッシュ型経営支援に向けた経営支援事例集」、令和4年3月に「経営支援事例集～IT利活用編～」を発行しておりますが、新型コロナにより甚大な影響を受けた事業者が現状の打開に向けた新しい多様な取り組みが求められていることを踏まえ、今般、コロナ禍以降に経営支援を実施した事業者にスポットを当てた「経営支援事例集～ウィズコロナ編～」を作成しました。

コロナ禍における様々な取り組み内容や成果を参考にいただき、事業者の経営課題を確認するためのきっかけや経営支援をご利用いただくためのツールとしてご活用いただけますと幸いです。

今後においても、引き続き経営支援を必要としている事業者への幅広い情報発信に努め、多様なニーズに対応した実効性の高い経営支援を展開して参ります。

※専門家派遣については、中小企業診断士をはじめとして、税理士や社会保険労務士、弁護士といった士業従事者や販売士、ITコーディネーター、キャリアコンサルタント等の実務に特化したスペシャリストなど、数多くの専門家のご紹介が可能ですので、お気軽にご相談ください。



- 経営支援事例集の作成にあたり
- 支援事例

財務改善

CASE 01	財務の基礎知識の補完 財務の知識と決算分析方法のアドバイスを受け、資金繰りが円滑になった事例	……P04
CASE 02	部門別損益状況の分析 事業構造を分析し、増収・利益確保につながった事例	……P05

マーケティング

CASE 03	新規営業による新事業展開 マーケットリサーチに基づいた営業を行ったことで新規取引先の確保につながった事例	……P06
CASE 04	課題の整理・今後の事業展開 課題の整理後にやるべきことを優先順位付けしたことで今後の方向性が明確となった事例	……P07

生産性向上

CASE 05	リブランディングの実施 主力商品のリブランディングを実施し、売上が増加した事例	……P08
CASE 06	新商品の研究開発 商品化に成功し、販路が拡大した事例	……P09
CASE 07	HACCPの取得・新製品開発 HACCP取得後に取引先と連携し、新製品を開発した事例	……P10

IT利活用

CASE 08	HPリニューアル・SEO対策 SEO対策などのHPを改善し、HP経由の問い合わせが増加した事例	……P11
CASE 09	SNSを活用した広報戦略 SNSマーケティングを実施し、新規顧客が増加した事例	……P12

組織活性化

- CASE 10 **顧客対応アドバイス**P13
顧客対応アドバイスを実施し、従業員の接客スキルが向上した事例
-
- CASE 11 **現場主導型の経営改善を促す仕組み作り**P14
従業員主導で考える仕組みを構築した結果、現場従業員の生産意識が改善された事例
-
- CASE 12 **求人ツールおよびSNS活用**P15
効果的な求人ツールを活用し、採用すべき人物像が明確となった事例

事業承継

- CASE 13 **円滑な事業承継**P16
外部機関との連携による事業承継を実施し、後継者の経営意識を高めることができた事例

補助金助成金

- CASE 14 **補助金申請**P17
補助金申請に向けた伴走支援を実施し、補助金が採択された事例

その他

- CASE 15 **意識改革・部門別収支の見える化**P18
意識改革により古い体質を変革し、部門別収支を見える化させ、財務改善につながった事例
-
- CASE 16 **BCP計画策定**P19
有事の行動に向けたBCP計画を策定し、対外的信用力が向上した事例

CASE
01財務の知識と決算書の分析方法をアドバイス
資金繰りが円滑になり、財務改善につながった

事業者DATA \ 運送業(一般貨物)




幅広い種類の荷物を運ぶ一般貨物自動車運送業者。
かねてからどんぶり勘定で財務管理していたが、コロナ禍で売上減少・大幅赤字を計上。
従前からの財務管理方法を改善すべく、財務知識と決算分析の習得が課題。

ご依頼内容

- 今まで決算書の見方や科目がわからないまま経営をしてきたので決算書の見方を教えてほしい
- 財務管理方法について、現状の確認と是正ポイントをアドバイスしてほしい
- 資金繰りがうまくいっておらず、資金管理方法を具体的に教えてほしい



支援成果

-  BS・PLの基本的見方と減価償却の役割などの理解により財務実態を把握できるようになった
-  現状では、期中損益を正しく把握できるような会計処理になっていないことが判明した
-  会計処理の見直しや原価管理の改善により管理会計の精度が向上し、資金繰りを把握できるようになった

 専門家のアドバイス  税理士

代表者は計数管理を不得手としていましたので、決算書の基本的な見方と計数管理の重要性を説明しました。支援を重ねるごとに、現状の財務状況や利益構造を把握できるようになり、改善意識が芽生えたことは大きな成果だと感じています。

 お客さまの声 

今までは計数面を気にせずとも経営はできていましたが、新型コロナで状況が一変し、計数管理の必要性を感じて専門家派遣を依頼しました。私のような知識に不安がある者にも丁寧に説明していただき、大変勉強になりました。

CASE
02

利益が確保出来ない原因を分析 事業構造分析により、増収・利益確保を達成

事業者DATA \ その他の娯楽業(スポーツ施設運営)




運動施設運営およびスポーツ用品小売業者。
コロナ禍でも施設利用会員者数が増えて売上増加しているが、営業赤字から脱却できない状態が続いており、利益確保が課題。

ご依頼内容

- 売上増加しているのに、営業赤字から脱却できない原因を分析してほしい
- 黒字転換するためにどのような施策が有効なのか一緒に考えてほしい
- コロナ禍で注目されているEC事業の売上を伸ばして事業の柱にしたい



支援成果

-  事業別損益計算書の作成を支援し、EC事業が想定以上の経費を計上していることが判明した
-  販促活動の中止と出荷作業の見直しにより、費用負担が軽減して利益確保に成功した
-  売筋・死筋商品を分別し、選択と集中を行うと共に、SEO対策を実施したことで前年同月比増収を達成した

※SEO対策

…検索サイト上で検索結果が上位に表示されるようにする対策

専門家のアドバイス



中小企業診断士

事業別の計数管理を行っておらず、どの事業が赤字を生み出しているのか不明であったため、事業別損益計算書の作成を支援しました。その結果、赤字原因が判明し、改善策を講じたことで、黒字転換を達成することができました。

お客様の声



今まではなんとなく商品を買っていましたが、商品販売において数字の把握と分析が大事であるということ気付かせてもらいました。専門家から受けた多くのアドバイスを実行することによって効果が目に見えて表れると経営意欲も向上することを実感しました。

CASE
03

入念なマーケットリサーチに基づき営業を実施 新事業展開に向けた新規取引先を獲得できた

事業者DATA \ 食料・飲料卸売業(仏事用ギフト)

仏事用ギフトの卸売業者。




近年、家族葬の広がりや新型コロナの影響に伴う仏事の小規模化により、受注減少。歯止めをかけるべく、新事業展開を考えているが、進め方がわからないことが課題。

ご依頼内容

- 新事業開始にあたり、実施すべきことを整理し、スムーズに展開できるようにしたい
- 新事業展開と並行して既存商品の新たな販売チャネルを開拓したい
- 新事業展開に向けた資金調達として補助金・助成金を活用したい



支援成果

-  考えていることを見える化することで頭の中が整理でき、今後の方向性とアクションプランが明確になった
-  入念なマーケットリサーチによる営業活動の結果、新規取引先を獲得できた
-  補助金申請書をブラッシュアップし、内容を充実させたことで補助金が採択された

専門家のアドバイス



営業コンサルタント

代表者は意欲と行動力があり、行動に具体性を持たせるためのリサーチと裏付け方法をアドバイスしました。一度の成功体験によって、その再現性をパターン化することができたので、どんなときであってもやるべきことを明確にすることができます。

お客様の声



専門家のアドバイスを受けて、自分の持っているビジョンをアクションプランにまで落とし込むことができたおかげで新事業が軌道に乗りました。ご指導いただいたマーケットリサーチの手法を用いて、さらなる事業拡大につなげたいと思います。

CASE
04課題を整理し優先付けを実施
今後の目指すべき方向性が明確となった

事業者DATA \ 製造小売業(菓子)




スーパー内に複数店舗を展開する菓子製造小売業者。
コロナ禍で店頭売上が減少したため卸売に注力したいが、代表者に業務が集中しており、課題整理や今後の戦略の優先順位付けがされていないことが課題。

ご依頼内容

- 卸売部門に注力することを検討しているが、代表者に時間的余裕がなく、改善を図りたい
- 今後の事業拡大に備え、現状の課題整理と今後の戦略の優先順位付けを行いたい
- 新規取引先から引き合いは多くあるが、何をポイントに選定すれば良いか教えてほしい



支援成果

-  代表者の業務内容を明確化し、権限委譲により負担軽減させ、営業とマネジメントに注力可能となった
-  課題整理と戦略の優先順位付けを行い、併せてPDCAマネジメントを定着させた
-  利幅やシナジー効果の重視などポイントの説明を受け、新規取引先を選定したことで販路拡大した

専門家のアドバイス



中小企業診断士

課題整理をしたうえで、代表者の業務が見える化し、権限委譲を図ることにより、代表者の負担が軽減されました。目指すべき方向性を明確にして、行動計画の立案、実行、確認などPDCAサイクルを念頭に置いてもらいながら支援を行いました。

お客様の声



毎月アドバイスを受け、専門家と方向性の目線合わせができたことにより、経営の安定と安心につながりました。販路拡大に向けたアイデアは比較的多く生まれますが、それを専門家が整理してくれるなど伴走した支援を受けることができて良かったです。

CASE
05

主力商品のリブランディングを実施 物産展に採り上げられ売上が増加した

事業者DATA \ 食料品製造業(和菓子)

ご当地菓子のOEM製造を主体に温泉街で飲食店と小売を行う老舗業者。
和菓子の需要低迷に加え、新型コロナに伴い土産店からの需要も減少が続いており、売
上が低迷。観光需要の回復が不透明であり、収益性の改善が課題。

ご依頼内容

- ☑ 自社商品のパッケージとデザインを
変更して、認知度を向上させたい
- ☑ 多くの顧客に商品を受け入れてもら
えるように、既存商品の形態を改良
したい
- ☑ 新たな販路開拓によって、温泉街に
観光客が戻ってくるきっかけをつくり
たい



支援成果

- ▶ ターゲットとする顧客層を見直し、ブ
ランドロゴとパッケージを刷新した
- ▶ 商品を広く流通させるため、冷凍の
みであった商品形態を常温販売で
きるものに改良した
- ▶ 物産展での実演販売で好評価を得る
ことができ、新たなファンを獲得したこ
とで温泉街に興味をもってもらえた

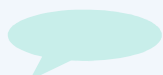
専門家のアドバイス



販売戦略コンサルタント

商品にポテンシャルの高さを感じたことから、リブランディングが成功すれば販路拡大につ
ながると考え、ターゲット層やパッケージデザインの変更、知名度向上の提案をしました。
観光客が回復した際には勢いよく再スタートできると思います。

お客様の声



当初は本当にデザインを変えるだけで手に取ってもらえるのかという不安がありました
が、専門家と何度も面談し、商品の味や品質に自信を持たせてもらったおかげで、刷新を決断
することができました。物産展での販売も好調で、全体的に売上が増加しました。

CASE
06

食の専門家と共同で商品開発 商品化に成功し販路が拡大した

事業者DATA \ 食料品製造業(大豆製品)

添加物・化合物を一切使わない豆腐がウリの事業者。
コロナ禍における内食需要や健康志向の高まりを受け、大豆製品の開発・商品化を進めている。豆腐以外の大豆製品の専門知識がなく、商品開発がなかなか進まないことが課題。

ご依頼内容

- 新商品開発に必要な専門知識を一から学びたい
- 商品開発の試作実験で、専門家の視点からフィードバックを受けたい
- 新たな販路によって、市場拡大を目指したい



支援成果

- 類似品の製造方法や原料特性などのレクチャーを受け、基本的知識を習得した
- 様々な材料や製造方法の提案および結果分析により、タイムリーな商品改良につながった
- HPリニューアルによるEC販売の強化とともに、新規営業により新たに大手スーパーへの販路を獲得した

専門家のアドバイス



工学博士

保証協会の専門家派遣事業は最大10回まで支援できるので、時間をかけて様々な配合や調理方法を実験し、改善ポイントのアドバイスを行うことができました。味だけでなく、触感も一般の肉に近いものが完成し、今後の市場展開が期待できます。

お客様の声



毎回3~4時間ほど付きっきりでアドバイスをいただき、非常にありがたかったです。私たちが持ち合わせていない専門知識について、ここまで丁寧に説明を受けることができ、しかも費用が無料であることは、中小企業にとって大変良い制度だと思いました。

CASE
07

対外的信用力の向上を目的にHACCPを取得 バイヤーのアドバイスにより新製品を開発した

事業者DATA \ 食料品製造業(めん類)

地場ブランドの小麦を使用している老舗の製麺業者。
HACCP導入の義務化および対外信用力の向上を目的にHACCPの取得を検討。
また、新たな販路開拓に向けた取り組みや柱となる製品開発が課題。

ご依頼内容

- ☑ 工場内のムダ・ムリ・ムラを取り除くために、5Sの徹底とレイアウト変更を行い、現場改善を図りたい
- ☑ HACCP導入の義務化に対応することで、お客さまに安心・安全な商品を届けたい
- ☑ コロナ禍による売上減少を踏まえ、新たな販路開拓に向けた取り組みや柱となる製品開発を行いたい

※5S…整理、整頓、清掃、清潔、躰



支援成果

- ▶ 5S徹底とレイアウトの変更により現場改善がなされ、業務が効率化し、生産性が向上した
- ▶ 専門家のアドバイスによって、HACCPを取得することができ、対外的信用力が向上した
- ▶ 専門家とつながりのあるバイヤーからもアドバイスを受けることができ、新製品が完成した

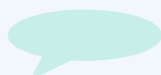
専門家のアドバイス



食品製造コンサルタント/6次産業化プランナー

取り組み意欲が高く、スムーズにHACCPを取得することができました。製品開発はバイヤーの意見を聞きながら開発した結果、満足のいくものとなりました。

お客様の声



HACCP取得によって、取得前まではハードルが高かった販売先への展開が可能となり、今後の進むべき方向性の選択肢が広がりました。今後は開発した製品の販促活動に注力します。

CASE
08

SEO対策などHP改善を主体にアドバイス HPからの問い合わせが増加した

事業者DATA \ 児童福祉事業(認可外保育)




外国語による保育カリキュラム行う認可外保育施設を運営する事業者。
コロナ禍で体験入園が減少したためHPの訴求力を強化したいが、改善が不十分で、検索エンジンの上位表示がされないことから、認知度と訴求力向上が課題。

ご依頼内容

- HPをターゲット層に沿ったものにリニューアルしてアクセス数を増加させたい
- 認知度を高めるためにSEO対策を行い、検索エンジンに上位表示させたい
- HP・SNSによるWEBマーケティングを行い、提供サービス内容などの訴求力を向上させたい



支援成果

-  ターゲットに合わせたページ構成や各コンテンツを拡充させた結果、HPのアクセス数が増加した
-  アクセス解析のデータを確認し、HPの質を向上させた結果、検索エンジンの上位に表示されるようになった
-  HPからの問い合わせが増加し、目標としていた入園者数を達成することができた

専門家のアドバイス



情報処理技術者/WEB解析士

アドバイス内容をすぐ行動に移してくれました。結果、HPを見た方からの問い合わせが増加しており、入園につながっておりますが、今後HPのアクセス上昇だけで入園者が増えない場合は、コンテンツの拡充や構成・デザイン変更などもアドバイスが可能です。

お客様の声



以前までは検索エンジンでヒットされませんでしたでしたが、アドバイスによってコンテンツの見直しなどのグレードアップを図った結果、複数のワードで上位検索されるようになりました。問い合わせ数、入園者数ともに増加しており、専門家派遣を利用して良かったです。

CASE
09

ターゲットを絞ったSNSマーケティングを実施 閲覧数、フォロワー数、購入件数が増加した

事業者DATA \ 卸売業(化粧品)

すべての原材料が道産品で製造されている、こだわりの化粧品販売業者。百貨店やホテル、観光案内所など観光客向けに販売していたが、コロナ禍により販売が激減。ネット販売等の強化を図るため、SNSを活用した広報戦略が課題。

ご依頼内容

- 閲覧数やフォロワー数を増加させるためにSNSのプロフィール欄とハッシュタグを改善したい
- ネット販売を強化するためにSNSを連動させ、一般個人向けの販売を拡大したい
- インバウンド客が戻ってきており、コロナ禍前に取引していた先への営業を再開するための体制を整えたい



支援成果

- 検索されやすいワードをプロフィール欄に加え、タグをバランスよく組み合わせさせた結果、閲覧数が増加した
- ファンを作るためのキャンペーン企画とサイトに誘導する取り組みを行った結果、新規顧客が増加した
- SNSなどの広報部門は従業員に委譲することで代表者の業務を軽減させ、営業に注力する体制に整備した

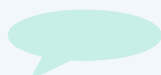
専門家のアドバイス



SNSコンサルタント

SNSは発信頻度と投稿内容、ターゲットに合わせた使い分けが重要です。運用担当者は優秀で改善が早く、今後も継続して発信してほしいと思います。また、取扱製品のポテンシャルが高く、今後はブランディングを強化し、販路拡大につなげてほしいです。

お客様の声



専門家から指摘のあったプロフィール欄とハッシュタグを見直し、インスタは20代～30代、Facebookは40代以上とターゲットを分けた結果、各フォロワー数が大幅に増え、商品の認知度を高めることができました。今後も定期的な更新を心掛けます。

CASE
10

コロナ禍における顧客対応アドバイスを実施 従業員の接客スキル向上につながった

事業者DATA \ 総合不動産業

売買を主体とし、賃貸・リフォームなどを複数店舗で展開する総合不動産業者。新型コロナの感染リスクを懸念して内見数が減少。営業力向上の接客対応や非言語コミュニケーションのスキル向上による顧客確保が課題。

ご依頼内容

- コロナ禍における接客対応について、専門家の視点から改善点を指摘してほしい
- お客様へのホスピタリティを高める接客術を従業員に身に付けさせたい
- コロナ禍で懇親会などができない状況下での社内コミュニケーションを活性化させたい



支援成果

- ホスピタリティを高める接客ロールプレイングの実施により、お客様アンケートの顧客満足度が向上した
- 従業員を巻き込んだ課題解決型グループワークの実施により、問題意識が醸成された
- グループワークを実施し議論することで、社内コミュニケーションが活性化した

※従業員研修や講習を目的とする課題は専門家派遣の対象外となっておりますが、本ケースは、従業員の実務実践の場で従業員によるロープレとグループワークを実施したものです。

専門家のアドバイス



マナー講師

コロナ禍における顧客対応は、マスク着用など本来の接客の強みが活かさないことが多くあるため、表情や目線、立ち姿勢などの非言語コミュニケーション力を高めるアドバイスをしました。また、実践の場として、従業員によるロープレとグループワークを実施しました。

お客様の声



ロープレとグループワークによって従業員の接客意識が高まり、普段の会議でも積極的に意見が出るようになりました。直近の顧客アンケートでは高い顧客満足度を獲得し、口コミによる紹介やリピーターのお客が増えました。

CASE
11従業員主導で考える仕組みを構築
現場従業員の生産意識が改善された

事業者DATA \ 木製品製造業(家具)

小物から大物まで幅広い家具を得意とする木製品製造業者。
新型コロナの影響を受けながらも、営業展開・ブランドロイヤリティ強化など、全社的成長に向けて取り組んでおり、生産性向上に向けた製造現場の改善が課題。

ご依頼内容

- ☑ 製造現場の生産性改善のため、従業員の意見と考えを聞くことができる体制をつくりたい
- ☑ 現場の生産目標などに対する意識付けを強化するための仕組みを構築したい
- ☑ 自立的で創造的な人材を育成し、高い生産性を維持するための仕組みを構築したい



支援成果

- ▶ ボトムアップ型グループワークの実施により、現場の生の声が見える化され、効果的な改善につながった
- ▶ 現場主導で設定した課題について、小グループで改善活動を実施することで、改善意識が強化された
- ▶ 上記の改善活動により、従業員一人一人が高い意識を持って業務に取り組むようになった

専門家のアドバイス



中小企業診断士・司法書士

トップダウンの企業風土を払拭するため、現場のメンバーが自ら課題を考え、行動案を実行できる仕組みづくりを支援しました。従業員それぞれに高い改善意識が芽生えたことは、事業拡大の推進力になります。

お客様の声



専門家から提案された現場主導型の経営改善を促す仕組みが有効に働き、従業員が主体的に行動するようになりました。また、職場全体でのコミュニケーションも以前より活発になり、よい職場環境が醸成されていると感じています。

CASE
12

効果的な求人ツールの活用を実施 採用すべき人材像が明確になった

事業者DATA \ 菓子・パン小売業(パン)

複数店舗を展開するパン製造小売業者。




コロナ禍で売上減少しているため、PR力を高めて新規顧客を獲得したいと考えているが、従業員の高齢化が進んでおり、トレンドに合わせた販促活動が出来ていないことが課題。

ご依頼内容

- トrendに合わせた販促ができる人材を採用したいが、どのような求人ツールが効果的なのか学びたい
- 過去に求人を出した際に反応が全くなかったことから、求職者に響く求人票を作成したい
- 新規顧客獲得や人材採用にあたり、自社に興味をもってもらうようにPRしたい



支援成果

-  様々な求人ツールのメリット・デメリットの説明を受け、最適なものを見つけたことができた
-  求人票の内容から求職者が実際に働いている姿をイメージできるようになった
-  SNSにより自社の商品PRを実施した結果、雑誌やテレビなどのメディアから取材依頼があった

専門家のアドバイス



社会保険労務士/SNSコンサルタント

過去に出した求人票では、ターゲットが明確になっておらず、採用したい人材に対して響く求人票にするために、重要な箇所の書き方をアドバイスしました。SNSの魅せ方を工夫したことで、メディアからも注目されたことは大きな成果だと思います。

お客様の声



求人票をブラッシュアップするうちに、採用したい人材像が明確になり、問い合わせがくるようになりました。SNSについても各所から反応があり、新規顧客が増えてきています。専門家の先生にはとても感謝しています。

CASE
13

外部機関との連携により事業承継を実施 経営意識を高めることに成功した

事業者DATA \ 倉庫業

農水産物などの保管を行う老舗の倉庫業者。
主要株主と役員は地域の水産加工業者の代表で構成されているため、株式が分散されていることとコロナ禍により先行き不透明であることも影響し、後継者候補がいないことが課題。

ご依頼内容

- 複数株主の存在により経営判断が遅くなるため、株式集約に向け動き出したい
- 現代表者の退任時期までに後継者候補を確定させ、事業承継の方向性を決めたい
- 具体的な事業承継の流れの把握と円滑な事業承継を行うために、資金調達を検討したい



支援成果

- 株式を段階的に集約するなどのアドバイスを受け、株式集約が大きく進展した
- 後継者が決定後、事業承継・引継ぎ支援センターと連携を図り、承継に向け計画的に準備することができた
- 後継者が実施すべきことを把握した後、「事業承継特別保証」を利用し、新代表者に就任した

専門家のアドバイス



中小企業診断士

退任時期が決まっていたため、事業承継まで逆算して計画的に取り組みました。従業員が後継者候補になる場合は、新代表者になることのリスクを正しく認識したうえで決断をすることが重要です。

お客様の声



事業承継に向けて計画的に取り組みすることができたため、前代表者や取締役会、従業員にしっかり内容を理解してもらったうえで新代表者に就任することができました。私自身、経営意識が高まり、業績拡大と安定した事業継続に向け邁進します。

CASE
14

事業再構築補助金申請に向けた伴走支援 新事業の内容が評価され採択された

事業者DATA \ 広告業(広告代理店)




企画力とデザイン力に定評がある広告代理店。
コロナ禍において、取引先の広報活動の制限とイベント自粛などによる影響は甚大であり、
コロナ禍の影響を受けにくい新しい販売チャネルの構築が課題。

ご依頼内容

- 専門家による客観的な視点から自社を取り巻く環境を分析したい
- 新事業開始に向けて、事業再構築補助金に応募するため、専門家のアドバイスを受けたい
- 補助金採択後の手続きが煩雑であるため、スムーズに進めるためのアドバイスがほしい



支援成果

-  改めて企業を取り巻く環境を分析することができ、弱みの克服など今後の改善点が明確となった
-  事業再構築補助金の申請指導や申請書類作成の伴走支援を受けることができ、結果補助金が採択された
-  採択後に提出する各種書類や報告事項などスムーズに進めることができた

専門家のアドバイス



中小企業診断士

補助金申請書作成前に環境分析を行い、現状を再認識してもらいました。結果、既存事業と新事業のシナジー効果が見込めることを前提に社会貢献や地域貢献などの要素を申請書に盛り込むことでスムーズな補助金採択につながりました。

お客様の声



補助金申請は初めての経験であったため、何から始めていいか不安でしたが、専門家が丁寧にアドバイスしてくれたことから、結果補助金が採択され良かったです。採択後の手続きもスムーズにできており、新たな売上の柱となるよう事業開始に向けて頑張ります。

CASE
15

古い体質からの意識改革 財務改善に向け部門別収支が見える化された

事業者DATA \ 印刷業

商業印刷物と出版印刷物など多岐にわたる印刷物を手掛ける老舗の印刷業者。内製化に取り組むなど対策は行っているが、コロナ禍や原材料高騰など取り巻く環境は厳しく、早期の赤字脱却が課題。

ご依頼内容

- 改善意識を持っているのは一部の経営陣のみのため、全社的に意識の改善を図りたい
- 感覚的に把握している部門別の利益構造を分解し、部門別で見える化を図りたい
- 赤字脱却に向けた取り組み事項の優先順位付けを行い、全社員で共有し、実行したい



支援成果

- アドバイスを重ねていくうちに全経営陣の意識が受動的から能動的へ変化し、危機感と改革意識が高まった
- 部門別収支を数値で裏付けできたことで現状を把握することができ、改善スピードを速めることができた
- 今後の展開として、赤字部門の克服、伸ばすべき分野の強化などの方向性が明確になった

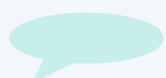
専門家のアドバイス



中小企業診断士

アドバイスを重ねていくうちに全経営陣の事業継続に対する危機感が強くなり、改革への取り組み意識や利益に対する意識が高くなっていったことが印象的でした。専門家としての使命は支援先に気づきを与えることですが、今回はとても良い結果になったと思います。

お客様の声



当初は何が原因で業績が低迷しているのか不明な状況でしたが、部門別収支を見える化したことで原因が明らかになりました。今後は早期黒字転換に向け、赤字部門の改善、伸ばすべき部門の強化を図ります。改善への気づきを与えていただきありがとうございました。

CASE
16

有事の行動に向けてBCP計画を策定 資金調達や対外的信用力向上につながった

事業者DATA \ 老人福祉・介護事業(通所介護)




リハビリ特化型通所介護事業を主体に、複数の介護事業所を運営している事業者。BCP計画を策定したが、内容に不安を感じているため、BCP計画のブラッシュアップを行い、計画の精度を上げることが課題。

ご依頼内容

- 令和6年から介護事業者のBCP策定が義務化となるが、自身で策定したBCPに漠然と不安を感じている
- 停電時対応として発電機の導入を検討しているが、他に良い設備があれば教えてほしい
- 停電時に緊急対応(発電や移動)が可能な車両を購入するため、資金調達を検討したい



支援成果

-  これまでのBCP計画に専門家のアドバイスを融合し、精度が高いBCP計画を策定することができた
-  コスト面とメンテナンス面を吟味した結果、発電可能な車両を導入することにした
-  修正したBCP計画を基に「BCP策定サポート保証」を利用して、車両を導入した

専門家のアドバイス



社会福祉士

BCP策定意義と災害対策などを説明し、計画書をブラッシュアップしましたが、元々策定されていた内容はガイドラインを丸写しした計画書ではなく、実務に沿った内容で策定されており、有事の際に実効性の高いBCP計画となっております。

お客様の声



専門家からアドバイスを受けたことにより、自社にとって効果的な車両を導入することができました。また、災害時の送迎対応をBCP計画にて明確にし、利用者に説明したところ、信用力と安心感をさらに高めることができました。