

# 1. 支援先

業種： 建設業

従業員数： 3人

経緯： 受注額が少なく、売上は減少。資金的にも厳しい状況であるが、将来の事業承継を見据え、従業員2名を新たに雇用。受注増に向け、営業活動を強化するとともに、採算管理をしっかりと行っていきたいとの意向があったため、商工会から提案。

返済開始： 令和3年1月

## 2. 経営課題の洗い出し

支援先からの要望：管理会計を導入し採算管理を行いたい。  
売上増加に向けた営業活動の方法を学びたい。

財務状況：令和2年は仕入、外注費の増加により大幅赤字を計上。  
令和3年は取引先の業況悪化、事務所の改装などで借入が約3倍に増加、2期連続の赤字決算となっている。

課題：①収益性の改善  
②売上増加  
③現場と事務の連結

⇒ 課題解決に向け、専門家派遣（財務管理、営業力強化）を実施

# 3. 専門家派遣

## 1回目：現状把握と課題の抽出

- 現在の営業方法（法人向け、個人向け）の把握
- 強みと弱みの自己分析、解決したい課題等の把握

## 2回目：代表者が作成した事業計画書に基づく確認等

- 直近3年の売上先別月次決算の確認
- 品質保証をしっかりと行いつつ、粗利率30%程度の仕事の継続的な獲得を目指す

## 3回目：決算の変更と指導

- 発生ベースによる支払の把握（収益は当期から実施済み）
- 予算実行表の作成と実績比較

## 4回目：総括、今後の課題

- 財務管理（原価管理、事業用口座の管理、売上目標の設定等）
- 営業活動（HPの改善、HPと連動した営業ツールの活用）

## 4. 支援方針の策定①

専門家からの提案:

### ①財務の変更

⇒ 発生主義への完全移行、管理会計の導入、費用・収益対応、個人と事業の分離

### ②営業力の強化

⇒ 顧客ニーズに合った営業活動の展開、HPを修正し、営業ツールとして活用

### ③情報の共有化

⇒ 財務・営業の実績を共有するための全体会議の開催

伴走支援者: 商工会経営指導員

( 進捗管理、資金繰りモニタリング )

## 4. 支援方針の策定②

### 行動計画：

- ①財務管理：発生基準の徹底、管理会計の導入と原価管理への活用（費用・収益の適切な計上方法、案件ごとの予算実績分析方法の習得）
- ②営業活動：業種や規模など支援先のニーズに応じた提案力の向上、営業活動におけるHPの活用
- ③経営全般：事業承継に向けた準備（経営と個人の分離、技術の継承）、経営知識（財務・労務）の習得

## 5. 取組経過

### 事業内容:

- ・管理会計の導入によって、原価管理が容易になり、粗利が把握できるようになった。新たに公共工事受注に向けて経営事項審査の受審準備をしている。
- ・事業承継に向けて、強みである人脈と営業活動のノウハウの引継ぎを行っている。取組の結果、新規事業開始の足掛かりとなる契約の締結に至った。

### 財務内容:

- ・発注時の見積方法の見直しにより、営業利益は期別比(R3→R4)で、68%の赤字削減。R5は黒字化見込み。

## 代表者の声

- ・目標としている法人化に向けて、自分が代表であるうちに体制整備を行う必要があった。
- ・今後の計画を策定する上で、後継者を交えながら専門家から経営に関する専門的なことを教えていただいたのは、事業承継という視点からも良かったと思うし、丁寧に教えてくださったので大変ありがたかった。

## 伴走支援者の声

- ・計画策定にあたり、代表者の方が専門家の的確なアドバイスに対して真摯に取り組まれていたのが良かった。この専門家派遣によって行動を変えるきっかけになったと思う。今後も継続して支援に取り組んでいく。