

1. 支援先

業種： 自動車販売業

従業員数： 2人

経緯：コロナの影響等による販売不振からの回復が見込めない中、経営改善に向け専門家派遣を利用することを金融機関が提案。

返済開始： 令和6年1月・8月

2. 経営課題の洗い出し

支援先からの要望：今までは既存顧客や知人に向けた営業に頼っていたため、新規顧客を獲得するのに苦慮している。新規顧客獲得・販路拡大に向けたビジネスモデルの構築と、併せて財務管理の理解を深めるためのアドバイスを希望。

財務状況：繰越損失を抱え、業務の立て直しを図る中、赤字体質を改善できず、債務超過が拡大。2022年決算は、売上総利益率は改善したものの、販管費を削減できず営業利益は赤字を計上。

課題：①新規顧客獲得のための情報発信力・顧客開拓能力が弱い
②経営状況の深刻度を把握できていない
③中古車価格の高騰、修理減少による利益率の低下

⇒ 課題解決に向け、専門家派遣（新規顧客獲得、コスト削減、高利益率サービス事業の強化）を実施

3. 専門家派遣

1回目：経営診断と課題の抽出

- ・新規顧客獲得のツールとしてタイヤ保管事業の拡大
- ・HPやSNSを通じて企業アピールを図る
- ・オイル交換・タイヤ交換等のサービス料金をHPに公開
- ・メンテナンスカード導入を提案(メンテナンスパック用)

2回目：売上目標・行動計画の設定

- ・無料サービスの有料化、タイヤ保管顧客獲得件数の設定、メンテナンスカードの作成、地域情報誌への掲載

3回目：今後の活動計画の確認

- ・チラシポスティングについて、地域情報誌へのチラシ掲載、HP作成、改善シナリオ作成

4回目：現況報告

- ・診断士所見、SWOT分析、経営課題と対策、今後の取組

4. 支援方針の策定①

専門家からの提案:

- ①ホームページ、SNSの整備による情報発信力強化
⇒ 定期的に情報発信し、安心感を与えることで新規顧客を獲得
- ②資金繰り表による財務状況の把握とコスト削減策の実施
⇒ 粗利増加計画を策定するための財務資料の整備とコスト分析
- ③利益率の高いサービス事業の強化
⇒ 有料サービスを拡大し、重点強化サービスを柱としたメンテナンスパックのセット販売を提案

伴走支援者: 金融機関支店担当者

(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ホームページ関連：

サービス情報の充実、アクセス分析、GoogleMapへの掲載

②資金繰り表の作成と財務状況の把握：

毎月の財務状況の把握、実態に応じたコスト削減計画を策定

③粗利の確保に向けた事業計画の策定：

重点強化サービスを柱に、赤字解消に必要な粗利を達成に向け始動

④タイヤ預かりサービスの強化：

有料サービスを重点強化事業と位置付け、販促を展開

5. 取組経過

事業内容:

- ・HPを新たに作成し、引き続き支援を受けた専門家の指導を受け、新規顧客獲得に向けたSEO対策や改修を継続している。
- ・タイヤ預りサービスチラシを作成し、社長がポスティングを実施。新規顧客の獲得に繋がった。
- ・メイン行が協力して資金繰り表の作成に取り組んでいる。

財務内容:

- ・収益アップやコスト削減に向けた具体的な取り組みを行っている。
- ・取り組みの結果は今期の決算から現れてくると見込んでいる。

代表者の声

- ・既存顧客中心のビジネスモデルが当たり前と思い込み、新規顧客を獲得するという発想がなかった。
- ・専門家の指導を受け、HP作成や有料サービスの開発に取り組んだ結果、新規顧客を獲得することが出来、成果が現れている。また、HP作成のスキル向上にも役立っており、依頼して良かったと感じた。

伴走支援者の声

- ・本支援によって、財務面だけでなく、あらゆる課題を見付けだしお客様にとって行動転換する機会となった。引き続き伴走支援をしていきたい。