

平成27年度専門家派遣事例

支援課題：事業再生及び再チャレンジ

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	
山形県	やまがた中小企業支援プラットフォーム / 山形第一信用組合		1
	有限会社南陽家具センターやまみず	家具販売の収益改善による事業再生支援	

支援体制

専門家

田牧 大祐 氏

支援

企業

有限会社南陽家具センターやまみず

業種：卸売業、小売業
 従業員：3人
 資本金：1,000万円
 創業：1967年12月01日
 住所：山形県南陽市宮内3181
 企業概要：家具の販売

地域

やまがた中小企業支援プラットフォーム

支援依頼

機関

山形第一信用組合

相談

支援概要

支援の経緯

本企業は近年、顧客数減少、取引数減少が原因で売上が低迷し、業績も悪化していた。経営者は業務内容を見直すことによって、現状を打開し事業再生の道筋をつけたいとの考えがあった。しかし、具体的にどこをどの様に改善したらよいか分からない状態であったため、取引金融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

本企業の経営状況は、営業損失、営業キャッシュフローのマイナス、借入金が売上高以上という、返済困難な状況となっていた。現状を改善するためには、利益確保を阻害している原因をより深く探り出し、改善策を打ち立てることが課題であった。そこで、専門家の選定について、プラットフォーム代表機関であるあさひ会計へ相談したところ、事業再生や利益管理を得意とし、経営改善計画の作成や再生支援協議会での支援経験がある本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

本企業は、本社、ネット販売、石巻の3部門を持っているが、部門別の粗利が不明であったため、部門別に損益会計を分け、各部門の改善策を洗い出すことからアドバイスした。ネット販売はある程度の利益が確保されていたが、ネット上では競合が多数あり、将来的に一定の利益を確保し続けるのは困難であると考えた。一方で、石巻部門は現在赤字であるが、被災者への住宅販売、住宅建築が進んでおり、潜在的需要が顕在化している状況がある。今後は石巻部門の営業を強化し、ネット部門縮小と廃止等の検討をアドバイスした。また石巻部門は、販売戦略として安易な値引販売の中止徹底と、チラシ配布をアドバイスした。

成果

石巻部門の粗利益は、主力商品強化での売上増加と、値引販売中止を徹底したことで、上半期の粗利が296千円1,464千円となった。安易な値引に応じないことの効果が出ている。

また、石巻の営業に注力するため、石巻の社員を一名増員し、継続販売先への営業や被災者住宅へのチラシの配布等、今まで実施していなかった取組みを実施した。

専門家プロフィール

氏名：田牧 大祐
 保有資格：公認会計士 / 税理士
 専門分野：事業再生及び再チャレンジ / 事業承継 / 創業 / 海外展開 / 経営革新 / 資金繰り / 農工商等連携
 キャッチコピー：社長様の「参謀」を目指しています。



事業者の声

アドバイスを受け、業績改善のために部門別に事業損益を管理する重要性や、商品1点ごとの価格の重要性がよくわかりました。以前と比べ、粗利へのこだわりをもって販売する意識がとて高まりました。何度も親身に相談に乗っていただき、大変たすかりました。また会社の方向性も見えてきたので、引き続きがんばりたいと思います。

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/0031000000RxiiiAAB>