

平成28年度専門家派遣事例

支援課題：事業承継

平成29年2月

目次

都道府県	支援元機関名		ページ
	企業名	支援テーマ	
大阪府	近畿中小企業専門家相談センター / 株式会社エフアンドエム		1
	株式会社 タカシマ	知的資産経営報告書作成による円滑な事業承継支援	
高知県	高知県地域プラットフォーム「チームよさこい」 / 高知商工会議所		2
	村井 衣料品店	老舗婦人服店の店舗レイアウト・商品ディスプレイ改善支援	

支援体制

専門
家

菊田 倶光 氏

支援

地
域
P
F

近畿中小企業専門家相談センター

機
構
関
連

株式会社エフアンドエム

相談

企
業

株式会社 タカシマ

業種：建設業
従業員：3人
資本金：1,000万円
創業：平成4年4月
住所：滋賀県大津市和邇北浜1048-10
企業概要：室内装飾事業、内装仕上工事業

支援概要

支援の経緯

本企業は25年以上、滋賀県にて内装工事業を営む企業である。現在は建設会社の下請け比率が高く、工事着工数の減少による価格競争の激化で低利益率になっているが、現社長は、創業前の内装関係企業勤務時代から築いてきた固定顧客との取引を息子である常務に引き継いだ上で、業績を維持したいと考えていた。そのため社長個人に付随する人脈や顧客との繋がりを人的資産として整理し可視化し、属人的になっている知識や経験、営業スキル、経営ノウハウを次世代にも引き継げるツールとして知的資産経営報告書を作成したいと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

当機関にてヒアリングを行ったところ、これまで営業と工事の2つの業務を完全に分離させることで、営業と工事の責任を明確化し、高品質・短納期を実現してきた。だが、この経営戦略は現社長の営業力と人脈があってこそ成り立つものであり、人脈のみならず、本企業のノウハウや強み弱みも知的資産経営報告書にまとめることで、今後の事業展開をより組織的に運営することが必要だと考えられた。しかし、当機関には適当な専門家がいなかったことから、知的資産経営報告書作成支援の実績がある本専門家を派遣することで課題の解決にあたった。

専門家による具体的な支援内容

本専門家は、まず知的資産経営報告書内のご挨拶文言の作成や、SWOT分析や外部環境分析から、直近の施工中写真の活用まで、最新の事業状況や事業環境がわかりやすく伝わるよう指導した。さらに会社の沿革において、平成29年中には常務が承継し、社長就任予定と明記するよう提案した。また、数値化した売上比率、事業別売上比率における達成、未達成項目についても明記し、要因と対策を報告書に記載し、経営状況を可視化、開示することとし、その分析内容も修正・助言を行った。加えて、有形資産や決算書に記載されている内容のみでなく、優秀な外注職人がいることや、顧客との長年の良好な関係といった、今後の経営の方向性を理解・共有してもらえよう、事業承継挨拶時のステークホルダーや、メインバンクへの説明資料、営業ツールとして当該知的資産経営報告書を活用するよう指導した。

成果

今回の支援により、社長就任予定の現常務の意向も反映させた知的資産経営報告書を作成することができた。さらに、当該報告書を、経営状況や指針を確認・共有できるツールとして活用できるようにしたことで、事業承継を見据えた取組を行えるようになった。具体的には、事業別売上比率の未達成要因を分析し、閑散期の自社物件でのテスト施工やセミナー受講等の自社内でノウハウや知見の向上に努めることができるようになった。また、情報発信不足による受注の伸び悩みへの対策として、自社HP開設や会社案内の作成など、培ってきた強みを見える化することとなった。これらの取組により現状顧客の維持はもちろん、今後の現状の1.5倍の売上拡大含めた経営の方向性を共有、確認でき、将来に向け計画的な事業承継を行える見通しがたった。

知的資産経営報告書



2018年7月版

株式会社 タカシマ

専門家の声

氏名：菊田 倶光
保有資格：中小企業診断士
専門分野：ものづくり、知的資産経営、
経営革新

専門家の声：
知的資産経営報告書で強みの活用法
や弱みの補強法等を明確にし、経営管理
に活用することは、非常に有意義で収益
向上に寄与すると確信している。



事業者の声

当社は従来、強み・弱み・将来計画等は頭の中でボンヤリと
考えていただけであった。支援を受けながらそれらを整理・可
視化することにより、生かすべき強み・補強すべき弱み・将来の
方向性等を明らかにすることができた。

今夏の事業承継においても、それらを常に念頭に置きながら
経営するよう引継ぎたい。
各ステークホルダーにも当知的資産経営報告書を開示するこ
とによる信頼関係の強化、新規顧客開拓等にも活用したい。

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/003100000RxjGXAAZ>

支援体制

専門家

藤原 美江 氏

支援

企業

村井 衣料品店

支援依頼

P
F
地域高知県地域プラットフォーム
「チームよさこい」

相談

機
構
関
連

高知商工会議所

業種：卸売業、小売業
従業員：2人
資本金：-（万円）
創業：昭和25年1月
住所：高知市帯屋町2丁目2-19
企業概要：婦人服小売店

支援概要

支援の経緯

本企業は、高知市内中心に位置する商店街に店舗を構える創業66年の老舗婦人服店である。特に、高知県では唯一久留米紻ファッションを扱っている店舗であるが、事業主が習慣的に商品を大量に仕入れていたことから、陳列に課題を感じていた。一方で、商店街近隣は現在再開発が進み、本企業を取り巻く環境が変化してきている。そこで、今後増加が見込まれる通行量をビジネスチャンスと捉え、店舗への誘導機能強化策等について、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

ヒアリングの結果、本企業は、商店街の入口近くに位置する縦長の店舗構造であり、店舗前にて誘導機能の強化を図ること及び店舗奥への回遊性を高めて購入機会を増加させることが目下の課題であると判断した。そこで、品揃えの最適化や商品レイアウト、手書き（フェルトペンや毛筆等での）POPの作成支援等、インスタマーチャンドライジングについて、多くの実績を有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

まず、事業主のほか、後継者に対しても目指す店舗作りについて改めてヒアリングし、イメージしている店舗レイアウトをまずは確認した。そのうえで、当該レイアウトをもとに顧客視線を意識した配色とすること及び小物を活用し店舗の訴求力を高めるためのディスプレイ方法についてアドバイスした。

また、店頭商品が多かったことから、来店客が入りづらく、店舗内を回遊しにくい店舗レイアウトになっていた。そこで、来店客の動線を確保したレイアウト案を作成した。さらに、店舗の訴求力を高めるため、POPを作成するよう提案し、POP作成の際は、「店頭表示」と「店内表示」のそれぞれでPOPを作成するよう助言した。

(店内写真)



成果

これまでは、配色を考慮しない商品ディスプレイとしてきたところ、カラーバリエーション豊かな店頭ディスプレイになったことで、店頭の訴求機能を高めることができた。また、商品を整理し、配色や小物を生かしたコーディネートを多数展示したことで、顧客への提案力が増した。また、POPの作成を通じ、季節の商品、売りたい商品、商品アイテムごとの区別ができてやすくなり、顧客ニーズに対応したレイアウトが実現した。さらに、店頭商品を整理したことで、顧客が入店するスペースが確保されたとともに、店内を回遊し、多くの商品が目にとまるようになった。店舗のレイアウトが改善されたことや訴求力が高まったことから、来店客が増加し、売上においても前年同月比3%程の伸びがあった。

専門家の声

氏名：藤原 美江
保有資格：
専門分野：販路拡大・販促支援
専門家の声：好立地を生かした店舗集客向上を期待できる。



事業者の声

当店が立地する商店街近隣は、再開発が進んでおり、年間100万人の利用者を見込む高知県と高知市合同で建設する図書館が平成29年度に完成予定である。今後、当立地を最大限に活用していくにあたり、お客様の目を引く陳列手法や、商品レイアウト等の支援を受けられたことは、大変有益であった。

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/003100000RxC3AAJ>