

**【見える化】で事業者の経営判断をサポート
～適切な経営判断・意思決定を促すため
の「見える化」支援の取り組み～**



2017/2/13 福島県よろず支援拠点 支援事例報告会
コーディネーター 小堀 健太

はじめに

■支援の際に心がけていること

- 相談者自身が問題に気づき、課題を理解し、課題の解決に向けた行動に移すことができるように支援する。
- 相談者が受け容れて、理解し、実行できる説明・助言・提案でなければ意味がない。

Contents

支援事例① A社（飲食店）

支援事例② B社（グループホーム）

支援事例① A社（飲食店）

■事業者の概要

- 観光エリアの市街地に立地
- 5年前に個人起業、年商約20,000千円
- 夫婦中心、ランチ＋夜の営業、日祝定休

■問題意識・支援ニーズ

- 努力と工夫を重ね、売上は毎年伸びているが、手元に残るものが一向に増えない。
- 多様な客層を取り込むためにメニューを広げてきたが、思いとはズレてきた。

支援事例① A社（飲食店）

■サポートした経営判断・意思決定

「ランチの営業を続けるか、止めるか」

- 併せて設定した経営課題
 - 店のコンセプト、ターゲットとする客層、利用シーンの明確化（再確認）
 - コンセプトに基づくメニュー、メニューブック、看板、WEBなどの再設計

支援事例① A社（飲食店）

■判断を促すための「見える化」ポイント

① ランチ営業のプラス面・マイナス面

（効果、コスト・時間的な負担など）

② ランチ営業の利益貢献度

（どの位の利益を生み出しているのか）

③ ランチ営業を止めた場合の収支面

（ランチを止めても大丈夫か）

支援事例① A社（飲食店）

■経営判断「ランチ営業は予約限定にする」

- 準備を経て約1ヶ月試行し、効果や影響を確認した上で本格的に切り替えた。

■併せて実施した取り組み

- 店舗コンセプトの明確化（再定義）
- ターゲット客層の明確化（再定義）
- メニューの見直し
- メニューブックの見直し

支援事例① A社（飲食店）

■成果

- 売上：増加
- 利益：増加（利益率アップ）
- その他：時間的・精神的な余裕度アップ
 - 足元の改善に目を向ける時間
 - 今後の展開に考えを巡らせる時間
 - 同業者や異業種の視察といった研修や研鑽の時間
 - 家族の時間

支援事例② B社（グループホーム）

■相談者の概要

- 医療福祉・障害者福祉関係の業務経験が長く、社会福祉士の国家資格も持つ。
- 障害者福祉への思い、地域からの要請、相談者の福祉理念に思いを重ねる二人の若い人材の存在などを背景に、地域密着型のグループホームの新規創業を決意。

■ 問題意識・支援ニーズ

- 現場経験は長いが、数字面が不得手。

支援事例② B社（グループホーム）

■判断を促すための「見える化」ポイント

① 事業性

（思い描いていることが事業として成り立ち得るのか）

② 必要借入額

（いくら借りることが必要か）

（借入金返済も含めて資金は回るのか）

支援事例① B社（グループホーム）

■よろずで
通常利用
している
汎用様式

													単位:千円
													合計
売上高	●●/□	●●/□	●●/□	●●/□	●●/□	●●/□	●●/□	●●/□	●●/□	●●/□	●●/□	●●/□	0
売上原価													0
売上総利益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
販売費・一般管理費	役員報酬												0
	給与費												0
	法定福利費												0
	福利厚生費												0
	給食費												0
	介護用品費												0
	水道光熱費												0
	通信費												0
	消耗品費												0
	事務用品費												0
	賃借料												0
	リース料												0
	職員被服費												0
	旅費交通費												0
	研修費												0
	修繕費												0
	広告費												0
	車両費												0
	保険料												0
	減価償却費												0
その他												0	
販売費・一般管理費合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
営業利益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
営業外収支	営業外収益												0
	営業外費用												0
	うち支払利息												0
税引前利益	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

支援事例② B社（グループホーム）

■成果

- 事業計画書をベースに資金を調達。
- 平成27年4月にグループホームを開所。
- 約2年間の経営を通じて「利用者の区分および人数の構成と収支の関係性」、「定員が埋まるまでの必要運転資金額」などを掴み、今年、2施設目を開所する予定で準備中。
 - 相談者自身で事業計画書を作成。
 - 後継者教育：意識面・技術面+経営面