

1. 支援先

業種： 飲食店

従業員数： 6人

経緯：創業から年次が浅く、借入過多であるが、社長が
創意工夫し、食品ロスの削減等の経営努力を行っ
ていたため、金融機関から提案

返済開始： 令和5年7月

2. 経営課題の洗い出し

支援先からの要望:

アフターコロナ期の経営展開が見通せないため、どのように事業を進めればよいかアドバイスを希望

財務状況: 新型コロナウイルスの影響で初の営業赤字

課題: ①従業員のモラールアップ(ポテンシャルの引き出し)

②既存の経営資源を活用した新規顧客の開拓

③プロモーション強化によるリピート率向上

⇒ 課題解決に向け、専門家派遣(経営診断、解決策の提案)を実施

3. 専門家派遣

1回目：経営診断と課題の抽出

- ・集客のためにSNS、ECサイト等による発信力強化
- ・財務状況改善に向けた検討

2回目：課題克服のための方策

- ・Webマーケティング手法の検討
- ・データに基づく売上目標の設定

3回目：部門別の新たな施策

- ・キッチンカー事業の開始と広告
- ・従業員のコミュニケーション力向上、貢献意欲の醸成

4回目：総括、今後の課題

- ・新規顧客の開拓、リピート率の向上
- ・従業員のモラールアップ

4. 支援方針の策定①

専門家からの提案:

- ①賞与を決めるための評価制度の導入、業務の可視化、
従業員の経営参画意識を高めるための勉強会
- ②キッチンカーとECサイトを連携させたビジネスモデル構築、
管理会計の導入による新規顧客開拓
- ③ポイントカード導入による既存顧客の来店頻度向上、接客
強化のためのミーティングを定期的に開催

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モラルアップやスキル向上につながる評価制度の構築、業績評価に連動した賞与の支給、定期的な勉強会の実施、業務マニュアルの作成
- ②インスタグラム等によるキッチンカーや店舗情報の発信、ECサイトへ誘導するためのホームページ改修、月や時間帯による顧客分析
- ③ショッピングカード作成による来店回数に応じた顧客インセンティブ(裏メニュー等)、接客スキル向上のためのミーティング

5. 取組経過

事業内容:

- ・業績を可視化し、賞与を決めるための評価制度を導入
- ・インスタグラム等の発信を行ったことで空席が減少
- ・キッチンカーのオープンに向けてECサイトを改修
- ・定期的な勉強会、ミーティングを開催

財務内容:

営業赤字から回復し、今期は営業利益が過去最大となる見込み

代表者の声

- ・組織課題や数値目標について相談できて、勉強になった
- ・同業界の企業とのデータ比較で自社の目的と課題が明らかになった

伴走支援者の声

- ・SNSでの発信などの取組みが本支援によって効果的に実施できるようになり、メディアに取り上げられ来店者が増加した
- ・金融機関では相談に乗りにくい財務面以外の経営に関する相談ができた