

1. 支援先

業 種: 建設業

従業員数: 10名

業務内容: 高所構造物を主体とする塗装業者

経営状況: 売上200M程度で、直近3期連続で当期損失計上

2. 金融機関からNW事業への面談要請までの経緯

- ① 現代取(2代目)が2020年に社長就任以降、業績不振で債務超過に転落している
- ② 金融機関は、工事受注明細はあるものの、社内での台帳の有効活用や情報共有が不十分で赤字工事が多いのでは、また固定費等の削減しなければ利益計上できないのでは、との認識

※以上の観点から当ネットワーク推進事業での改善への支援を依頼

3. 面談で聞取りしたこと(抜粋)

- ① 主販売先とは信頼関係構築されており、安定した受注がある
- ② 常用外注先が3社6名あるが、いずれも九州の業者で、現場の天候により当社の交通費、宿泊費等の負担が大きくなる
- ③ 人材は現状の売上程度なら不足感ないが、従業員が増えれば更に工事を受注できる
- ④ 見積は社長が行い、工期中の各種管理は事務員がするが、社長は期中の採算管理をしておらず、工期途中の修正が出来ない

4. 金融機関とコーディネーター(以後CNと表記)での改善策の検討

- ① コロナ禍の影響が殆どないにもかかわらず、赤字体質脱却できずにおり、中長期的な展望がみえず、事業計画の策定を要す
- ② 特殊な高所作業業務で技術力は十分にあり、受注には懸念なく、固定費にムリ、ムダ、ムラが無いかが精査し利益率向上が急務
- ③ 工事受注明細の活用、従業員との工事進捗や採算管理面での情報共有のやり方への指導が必要
- ④ 人材確保においては、産業雇用安定センターの紹介、小職が面談した他支店の同業者で販路拡大を課題とする企業とのマッチングを行う

以上の協議から、下記内容にて専門家派遣を申し込むこととなったもの

- ・業務改善のためのアドバイス、及び事業計画策定
- ・社内での情報共有に関する仕組み作り

5. 人材確保支援

①産業雇用安定センターの紹介

→ 組織の意義、内容に好感し登録

②過去に小職が面談した僚店取引先(A社)を紹介

A社は永年の主販売先であったB社の社長が交代し、経営方針変更により受注が激減し、販路拡大が喫緊の課題であったことから、人材確保に悩む当社を紹介し、マッチング成立となった

→ 当社の外注先は遠方企業が多く、地元の企業であるA社を外注先として確保することは、人材不足に加えて、経費削減効果も大きいものであった

→ 金融機関の業績表彰制度上の加点ポイント(ビジネスマッチング)となった

6. 専門家派遣を終えての企業の声

<社長>

- ① 職人上がりの自分は、現場が完全であればいいとの意識が強かったが、経営者として、会社全体、特に採算面に目が向くようになった
- ② 見積りは先代からのやり方でいいとの考えがあったが、時代の変化と共に、利益が出ない構造になっていたことが解り、手遅れにならずに良かった
- ③ 金融機関との付き合い方は、資金面だけでなく、人材紹介や販路拡大など、様々な事に対応してくれることが解ったので、今後、いろいろな相談をしていきたい

<経理担当者>

- ① 以前は社長に資金面の問題を指摘しにくかったが、診断士、CNからの的確な指導をしてもらい、その後の社長への進言がしやすくなった

7.伴走支援者の声

- ①採算管理するにあたり、曖昧に済ませていた点がクリアになり、事細かく実態把握できるようになった
- ②当初認識していた問題と別のところに本質的な課題がある事が分かり、早めの指導ができて良かった
- ③金融機関が深くタッチしにくい組織、人事面まで入り込んでもらい、より企業への理解が深まり、関係強化ができた