

業種 (番号 記入)	6	1製造業 2建設業 3卸売業 4小売業 5飲食業 6サービス業 7その他	主な取扱 商品・製品等	学校、事業所社員食堂などの運営管理及びケータリングサービ ス				
資本金	×××万円	年間 売上高	×××万円	従業 員数	常時雇用 ××人 パート×××人 役員(法人)×人 専従者 人	創業 年月 (西暦)	1968年11月	
指導日		主な指導項目						
10月26日(月)		コロナ非常事態宣言とその後の売り上げへの影響と課題の把握						
10月28日(水)		大学内食堂事業の撤退と社内体制の諸課題の解決策のアドバイス						
11月4日(水)		今後の経営計画、当面の資金計画及び事業承継などの諸課題に対するアドバイス						
指導 分類 (番号 記入)	1 16	4 8	5 3	1経営全般 2創業 3事業承継 4事業計画 5資金 6法律・特許等 7税務 8労務 9販路・取引 10開発・技術 11 IT・情報化 12生産・品質管理 13店舗・不動産 14記帳 15倒産防止 16その他(雇用調整助成金 コロナ対策)				
相談 内容	コロナ禍で、3月には学校給食の中止があった。さらに非常事態宣言後には事業所の在宅勤務推進などによる社員食堂などの利用減、さらには会合自粛によるケータリング需要の低減など、売り上げが大きく落ち込んでいる。今後も不透明な環境が続くと思われる中で、社内体制(食堂受託先)の見直しとこれに伴う資金計画などについてアドバイスを希望している。							
相談時 における 課題・ 問題点 等	<ul style="list-style-type: none"> ・コロナ禍の中で、3月の学校の休校要請により学校給食の提供が中止となり、3月の提供予定分約500万円が減収となった。さらに4月、5月の非常事態宣言を受け、大学、企業の食堂についても、リモートによる在宅授業、勤務が増加し、これら食堂の売上も減少した。中でも大学の学食についてはほぼ開店休業状態となり、本年9月をもって大学と協議の上閉店(契約の解除)とした。 ・またホテル、集会場などへのケータリングサービスについても、社会的な自粛ムードのため、レセプションなどの中止が相次いだため一時中断した。 ・これにより、今期(令和元年12月以降)の売り上げは前期(令和元年11月期)月平均売上3,865万円であったのに対し、今期7月までの月平均売上は3,097万円(対前年比80%)となり、営業利益も前期は約2,000万円であったが、今期予想は約500万円程度の見通しである。 ・当面はコロナの影響がどこまで続くか見通せず、現状の顧客の中で、社内体制(主に人員、特に閉鎖した事業に係る契約社員、パートの有効活用)と資金(特に運転資金)の運用を計画的に見直す必要がある。 ・また、将来課題として、代表者が高齢であることから、事業承継(場合によってはM&A)に備えた準備を進める必要もある。 							

指導概要(指導日毎)

10月26日(月)

- ・特に3月から7月の売り上げ減少が大きかったが、これに対応する社内体制(パートなどの活用、雇用)対策が遅れたこともあって資金繰りに影響が出た。そこで当面2千万円程度の借入が必要となり、公的資金(コロナ対策融資、保証制度)の活用とその手続きなどについてアドバイスを行った。
- ・閉店した大学学食に従事していた人員の有効活用や雇用調整助成金などの公的支援策の活用についての情報提供とともに関係窓口を紹介した。

10月28日(水)

- ・中断しているケータリング事業については、ホテル等のレセプションや葬儀、法事などのケータリング需要が低迷しており、事業再開については関係事業者(ホテル、葬儀社など)との情報交換を密にすること、特に当面年末年始での需要の見極めが重要で、ここで十分な需要が見通せなければ、コロナ問題が落ち着くまで中断もやむを得ないのではないかと認識を示し社内で十分検討するようアドバイスした。
- ・人件費などの固定費削減については、従業員(特にパート)の意向も十分勘案しながら、時短、シフト調整により極力雇用を守る努力をし、委託の各食堂の運営を効率化するとともにコロナ収束後の需要拡大にも対応できる体制を考慮することをアドバイスした。

11月4日(水)

- ・代表者が高齢であり、事業承継(またはM&A)に向けての検討を進めているところであり、事業承継に関する国などの税制等支援策やM&Aの進め方などについて、該当資料を提供するとともにその概要を説明した。
- ・事業承継(M&A)については、今後検討を進めるとともに適切な時期に(財)県産業振興センターに支援を依頼することも考慮し、センターの事業紹介を行った。

今後の課題・専門家の意見、総括等

- ・コロナ禍で、2~5月の売上は対前年比で約2割ほど落ち込んだが、6月半ばから徐々に回復傾向に向かい、9月、10月は対前年で90%ほどに売り上げが回復してきた。
- ・このままの状態推移すれば、今期決算予想は営業利益ベースで2百万円程度の黒字と予想できるが、前期とくらべれば営業利益は1/10と大幅減益となる。しかし当面のコロナの情勢は不透明であり、冬場に向かって今年春のようなことになれば赤字になることも想定される。
- ・感染防止対策については、一層の充実が求められる可能性があり(特に学校給食)、このための設備の検討をすすめる必要がある。
- ・事業所の食堂運営などに対し、それぞれの事業所の事業活動(在宅勤務や来客などの動向)を把握し、パートの効率的な配置に心がけるなど、きめ細かい管理が求められる。
- ・2~5月の売上減少の後、売上が徐々に回復する中で、仕入れなどの運転資金も増加し、当座の資金繰りに当たって一時的な借入が必要となりそうで、公的制度の活用などの資金調達を検討する必要がある。
- ・ケータリング事業の再開にむけては、当面は需要回復見通しが不透明であるが、ホテル、イベント、葬祭事業者などの動向に関する情報収集に努めるなど、ケータリング市場の動向を注視していく必要がある。
- ・近い将来の課題として事業承継(M&Aを含む)があり、今からでも具体的な検討に入る必要がある。