

業種 (番号 記入)	1	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	造作家具、建具、雑貨の製作請負			
資本金	200万円	年間 売上高	1000万円	従業員数	常時雇用 1人 パート 人 役員(法人) 1人 専従者 人	創業 年月 (西暦)	2012年12月
指導日		主な指導項目					
9月2日(水)		個人向け造作家具事業進出への現状分析					
9月11日(金)		個人向け造作家具事業進出への課題検討					
9月18日(金)		会社の強みを生かした新規事業の提案					
指導 分類 (番号 記入)	1	4	5	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()			
相談 内容	<ul style="list-style-type: none"> ・新型コロナウイルスの影響で、建築業者からの住宅備付の家具製作の仕事(BtoB)が急減した。 ・これを受けて、個人向けの造作家具製作の受託(BtoC)に業態転換を図るために、県の助成金を申請したが採択されなかった。 ・今後の事業展開が厳しい中、事業の方向性を相談したい。 						
相談時 における課題・ 問題点等	<ul style="list-style-type: none"> ・相談時の支援先の大きな問題点は、次の2点に集約される。 <p>【資金調達力の不足】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・支援先が目指そうとしている個人向けの造作家具製作については、一定の機能を有するNCルーターと製造作業を行うための加工場を必要としている。 ・支援先は、創業以来、建設業を営む義父の支援を受けていたが、今年に入って義父の会社が経営不振に陥り倒産の可能性が高い状況になり、今まで借りていたNCルーターと加工場を手放さなければならず、さらに資金援助も受けられない状態に陥ってしまった。 ・このため、新たなNCルーターと新たな作業場を確保する必要が出てきたため、その資金として7月に県の補助金(1,000万円)を申請するも、採択されなかった。 ・現時点において、〇〇市郊外に新たに加工場を確保しているものの、自己資金もなく、金融機関からの借入も数百万円が限度との回答があり、資金調達の目処が全く立っていない状況にある。 <p>【顧客獲得努力の欠如】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・支援先の目指す個人向けの造作家具製作について、顧客獲得の具体的取組みを確認すると、ホームページ作成以外に特段のイメージがないことが分かった。 ・営業活動以上に、NCルーターの確保などの初期投資の資金確保に意識が偏っているため、仮に補助金が採択されてNCルーターを確保できたとしても、投資に見合う売上げを確保できない可能性が高い。 <ul style="list-style-type: none"> ・以上のことから、初期投資が難しいことを前提とした経営戦略の立案が必要と考えられる。 						

指導概要(指導日毎)

【9月2日(水)】

- ・最初に、現状の業務内容「建築業者からの住宅備付の家具製作」の現況を確認した。
- ・それによると、新型コロナ禍の影響により今年3月以降に途絶えた仕事の依頼が、徐々に回復傾向にあることが確認され、最低限の売上が確保されていることを確認した。
- ・続いて、今回支援先が事業転換を図りたい「個人向けの造作家具製作」に対する現状のイメージと補助金が採択されなかった経緯について確認した。
- ・その上で、SWOT分析を行い、資金力の不足と営業力の欠如について、支援者の理解を促した。
- ・1日目は、支援先にとって「個人向けの造作家具製作」への事業転換が厳しいことを共有することができたので、2日目と3日目では、「個人向けの造作家具製作」以外の可能性について検討することとした。

【9月11日(金)】

- ・1日目は、◇◇商工会議所の会議室をお借りしての指導であったが、2回目は〇〇市郊外に確保した新しい加工場を訪問し、指導を行った。
- ・まずは、加工場内の設備について説明を受けたあと、過去に製作した家具のサンプルなどの説明を受けた。
- ・説明の中で、自分の趣味の一環として、木材を使ったレコードを飾るフレーム(額)を知人からの依頼を受けて製作していることが分かり、さらに詳細に話を聞くと、年間に100万円程度の売上げがあること、過去にイベント・展示会などに出品し反響があったこと、音楽、レコード、DJなどの経験・造詣が深いことなどが判明した。
- ・これを受けて、その分野に限って再度SWOT分析を行ったところ、初期投資が不要なこと、ターゲットが明確なこと、知識が豊富なことなどの強み、機会を確認できたため、「手作りレコードフレーム」を主な事業として、事業戦略を見直すことを提案し、支援先とコンセンサスを得ることができた。
- ・2日目は時間まで「手作りレコードフレーム」に関する情報収集を行い、3日目にコーディネーターより事業戦略の提案を報告することとした。

【9月18日(金)】

- ・3日目は、再び◇◇商工会議所の会議室をお借りして、コーディネーターより事業戦略の提案(下記抜粋)を行った。
- <現状分析>
- ①資金力がないことから加工設備の投資を要する「個人向けの造作家具製作」は難しいと判断する。
 - ②趣味と業歴を活かせかつ設備投資が要らない「手作りレコードフレーム」製造業に可能性がある。
 - ③「レコードフレーム」製造業を創業すると同時に、軌道に乗るまでは下請け仕事を継続する。
- <事業コンセプト>
- [事業領域]木製手作りフレーム製造・販売業(レコードおよびグラフィックアートの木製フレーム・スタンド・ボックスの製造・販売業)
- [ターゲット]レコード・写真・ポスター・イラスト・絵画・書籍・色紙・カード・ミラーなどを大切に・おしゃれに飾りたい人
- [特長]湘南発のオリジナリティ・ユニーク・お洒落・カッコ良い・高い質感を感じる手作り商品を提供する。
- ※その他については、添付資料参照
- ・事業戦略の提案シートを説明したあと、今後5年間の売上目標を設定するように求め、目標達成に向けて、現業を継続しながら、「レコードフレーム」製造業の準備を進めることを推奨し、今回の指導を完了した。

今後の課題・専門家の意見、総括等

- ・今後の課題・リスクとしては、次の2点が考えられる。

①現業の今後の見通し

- ・今回の提案では、今後の現業が安定していることを前提にしているため、現業が安定していれば、新事業が軌道に乗るまでの間の収益確保が可能となるが、現業が厳しくなれば、早期に新事業を軌道に乗せる必要が出てくると考えられる。

②新事業の告知活動

- ・新事業の特殊性から判断して、WEBによる告知効果が高いと思われるため、当面はSNSの積極活用が望まれるが、将来的には、事業者の信用度を上げるためにもホームページの開設が必要になると判断される。
- ・その際、ホームページの作成資金の調達が課題となる可能性があるが、自己資金が不足している場合は、持続化補助金の申請などを検討しなければならない。