

企業概要

- 地元で長くタイヤ専門道を営んでおり、タイヤ脱着・メンテナンスにおける丁寧なサービスには定評がある。
- 商圏エリアに新興住宅地があり住民は増加傾向だが、情報発信不足や価格競争により顧客が減少していた。ピーク時と比べ売上が半減しているため、経営改善方法を模索していた。
- 借入れは資金繰りの悪化により少額返済を余儀なくされていたため、収益の改善を行い事業基盤の建て直しを図り、返済の正常化に取り組むことが課題であった。

派遣内容

【専門家派遣の内容】

- 派遣先企業：自動車部品販売業
- 派遣期間：約7ヵ月
- 経営課題：事業基盤の建て直しおよび返済の正常化

【派遣後の状況】

- 商圏分析を行い、潜在的な顧客ニーズに即した情報発信のためホームページの開設を提案した。ホームページ開設資金は「小規模事業者持続化補助金」の活用を提案し、専門家より助言を受けて手続きを行った結果、採択となった。
- 改善の方向性を盛り込んだ数値計画、アクションプランの計画書を策定した。
- 金融機関の担当者は専門家派遣中、全ての面談に同席し、お客さま・専門家・当協会を交え情報共有・意見交換を実施した。
- 専門家派遣終了後に、改めて金融機関と当協会で協議し、保証付融資の借換を行い、返済の正常化を行うことができた。また同時に、不動産担保の余力を活用し、保証付で新規融資を実施した。

お客さまの声

- 小規模事業者持続化補助金などの提案をしてもらい、交付決定に尽力してもらった。
- 今回、専門家のアドバイスを受け、とても実になったと感じたので、今後もっと多くの企業に周知されたら良いと思った。