

経営者のみなさん テレビ相談で

無料!
相談

※よろず支援拠点に相談しませんか

※よろず支援拠点の詳細は裏面をご覧ください

このたび、当金庫本支店に設置しているテレビ会議システムを活用することで、もっと気軽によろず支援拠点と相談ができるようになりました。

「よろず支援拠点」とは、中小企業・小規模事業者、NPO法人・一般社団法人・社会福祉法人等の中小企業・小規模事業者に類する方、創業予定の皆様から、経営上のあらゆるご相談（「事業承継」「創業」「経営改善」「人手不足」などのさまざまな課題）にお応えするために、国が設置した無料の経営相談所です。和歌山県よろず支援拠点は和歌山市に拠点事務所があります。
（和歌山市本町2-17フォルワジ マ6階 公財わかやま産業振興財団内）



supported
by



with YOU!

どんな相談がありますか？
私も相談に行ってもいいですか？

【相談】

- ・もっとお店にお客さんが来てほしい
- ・自社の商品を知ってほしい

【よろず支援拠点では】

今まで気が付かなかった自社の魅力をお客さんに伝える方法を一緒に考えます

【実施後】 口コミが増えた・新聞に取り上げられた！社員も仕事になった、など
詳しく知りたい方は、テレビ相談にGO！

相談したい

支店に連絡

日程調整

テレビ相談

お申し込みは、最寄りの支店に

「テレビ相談の予約」

とご連絡下さい

テレビ相談のご利用時間は9時～15時まで

お問い合わせ先

TEL：073-427-4106

きのくに信用金庫

地域サポート室 担当：川端

よろず支援拠点とは？ 国の事業だから【無料相談】

無料！
相談

中小企業・小規模事業者の皆様にとって、「売上を伸ばしたい」「商品開発」「後継者の問題」など、経営上の悩みはつきものです。「よろず支援拠点」はそんな皆様のあらゆる悩みにお応えるために、経済産業省が各都道府県に1拠点ずつ設置したワンストップの無料経営相談所です。経営改善や課題解決へ向けて一步踏み込んだ提案を行います。また、解決に向けて、相談内容に応じた適切な専門機関の紹介、経営課題に対応した支援機関の相互連携をコーディネートいたします。

主な支援内容

- | | | |
|--|--|---|
| ① 新商品のアイデア、チラシ、POP、パッケージデザイン、インターネット販売立ち上げなどに関する、売上拡大のための解決策の提案 | ② 事業計画書のブラッシュアップ、資金計画に沿った金融機関のご紹介 | ③ どこに相談すべきかわからない事業者に対する的確な支援機関のご紹介 |
|--|--|---|

- | | | |
|--|---|--|
| ☒ 売上を伸ばしたい | ☒ 海外展開をしたい | ☒ チラシ、商品、パッケージデザインにアドバイスが欲しい |
| ☒ 地域資源を活用したい | ☒ そろそろ子どもに事業を継承したい | ☒ Webでの集客力を伸ばしたい |
| ☒ 補助金・助成金の情報がほしい | ☒ 創業したいがトータルで助言がほしい | ☒ 会社の生産性を上げたい |
| ☒ 新商品を開発したい | ☒ 事業をやめたいがやめれない | |

町の電気屋さんの相談

近年社員が1名退職したことがきっかけで売り上げ・利益が落ちこんだ。
知人からの紹介で相談が始まる。

初回相談は、現状のヒアリング、改善の方向性について議論。方向性を決める上で、データに基づいた現状分析が重要と考え、商品群別・顧客別売上分析を一緒に行った。顧客は法人（主に下請）と個人に分かれ、個人客（特に店舗近隣）への情報発信、販売促進が不十分であることが判明。利益は、個人向け販売の利益率が高く、今後は「個人客」を新規開拓・囲い込みする方向で合意した。

- 「町の電気屋さん」として生き残るには、個人客から電気・リフォームの愛される便利屋となることだと考え、繁盛する電気屋の事例を紹介、更に和歌山市内の頑張っている電気屋さんとの情報交換することを提案し、実施した。
- 今後は近隣を中心に個人客の新規開拓に注力していくことになった。
- 今後は個人客の新規開拓のため、①訪問しての自社PR、②ターゲット（主に主婦）向けにイベント開催を企画する。現在訪問用のチラシの作成、イベント企画を準備中。
- 活動結果を評価し、成果につながる活動をトライ＆エラーで継続している。

町工場の社長交代後の相談

現代表者が1年半前に先代からの事業承継について相談に来訪。今回、先代の死去に伴い事業を継承。先代が担当していた経理面を現代表者夫妻が担当したところ、初めてタイトな資金繰りを知り、今後の対応策も含めて相談に訪れた。

今迄は資金がショートする度に、金融機関からの調達が難しい場合は、代表者貸付で対応してきた。

- 現代表者夫妻は金融資産もあまり保有しておらず、抜本的な資金繰り改善が急務。
- 自社努力として、従来の手形支払いを現金払いに変更することで、3%程度の材料費コスト削減を実施済。
（必要資金は金融機関調達）
- 毎月向こう6カ月の資金繰り表の作成と、取引先別の過去3年分の売上推移、粗利益推移を作成し、個別毎の取引方針の策定を助言。
- 1社集中リスクの回避と、採算性向上のため、現在80%のシェアを占める大口受注先2社に対して、自社の生産コストを開示し、加工工賃の引き上げ交渉に粘り強く取り組むことを助言。
- 顧問税理士の協力も得て、毎月6カ月前までの資金繰り表を作成し、取引先別収益管理表の作成。支援は継続中

テレビ相談は何度ご利用頂いても
「無料」です、ぜひご利用下さい