

1. 支援先

業種:プラスチック製品製造業

従業員数:9名

主な製品:家庭用エアコン電子部品カバー、クーラーボックス部品、自動車ドア内張り部品

経営状況:経営状況:売上高は毎年上昇している一方、原価率が上昇傾向にあり、営業赤字状態

2. 取組経緯

- ①伴走支援者（金融機関）との打ち合わせ（2022. 11. 2）
伴走支援者となる金融機関から、売上高3期連続で増加しているが利益計上ができていない

- ②原価計算・管理会計が十分にできていないことが原因とされますがいっしょにヒアリングを実施し課題解決策を考えてもらいたいと旨相談を受ける

3. 訪問日程

2022.11.4 第1回ヒアリング(金融機関・CNにて訪問)

2022.12.12 第2回ヒアリング(金融機関・CNにて訪問)

2023.4.4 第3回ヒアリング(金融機関・CNにて訪問)

2023.5.18 第1回専門家派遣

(CNから情報共有した現状を加味し、一層踏み込んだヒアリングを実施)

2023.6.2 第2回専門家派遣(経営課題の絞り込み)

2023.6.15 第3回専門家派遣(課題に対する行動計画の提示)

2023.7.4 第4回専門家派遣

(診断報告書発表後、行動計画の実施見込みについて確認を行う)

4. 第1回ヒアリング(2022. 11. 4) 社長と面談

- ① 今期はエアコン電子部品の受注が好調であり、売上高は前年比8百万円増となり、営業利益も計上。来期は輸送費、光熱費が高騰していることと、自動車メーカーからの受注減少が予想される
- ② 営業利益計上を目指すため、取引先へ原価高騰による価格転嫁の交渉を予定しているがどのように交渉をすれば良いか分からない様子であった
- ③ 契約しているコンサルタントがいることが判明したのでまずは価格転嫁の交渉を行うための資料作成を提案する

* 中小企業庁HPより「価格交渉ハンドブック2019年10月版」を金融機関担当者を通じ社長に説明する旨依頼する

5. 第2回ヒアリング(2023. 12. 12) 社長と面談

- ①価格転嫁の交渉を年末には実施したいので、契約しているコンサルタントに相談するが具体的なアドバイスが無いとの回答
- ②輸送費を改善するため、運送の内製化または地元の運送業者へ変更するか悩んでいる様子であったため原価管理についてヒアリングを行う
- ③運送原価について専門家に相談して原価低減にむけた方法を一から勉強したい発言があった

6. 第3回ヒアリング(2023. 4. 4) 社長と面談

①年末の価格転嫁の交渉についてヒアリングを実施
取引先からは約10%程度の価格転嫁に成功し資金繰りは改善したものの、当初想定していた価格までの引き上げにはいたらず原価計算、管理会計について改善を図るため専門家のアドバイスを聞きたいとのことから専門家派遣申込を徴求する

7.伴走支援者の声

- ①ネットワーク事業にて、社長がどうしていきたいか、どこが本当に困っているか理解することができました
- ②一回一回時間を掛けヒアリングを行い課題を表に出していくこと、その話の仕方、方法が勉強になりました
- ③この経験を営業活動に活かし多くの困っている企業へ少しでも力になれたらと思いました