

【企業概要】

- 業 種: 製造業
- 従業員数: 3名
- 支援テーマ: 販路開拓
- 内 容: B to BからB to Cへの拡販及び強化

【支援に至った背景～経緯】

- 数年前に設備投資で最新型の機械を導入。その後は関連業者とタイアップするなどして幅広い受注に対応している。しかし、年々同業者や関連業者が減ってきている現状であり、そこに大型フランチャイズ店の進出がここ数年目立ってきている。今後は競争が激化することが予想される中、事前対応として顧客の囲い込みや競争力強化を目的に販促補助金の活用を希望とのことで来所。

【支援の経過】

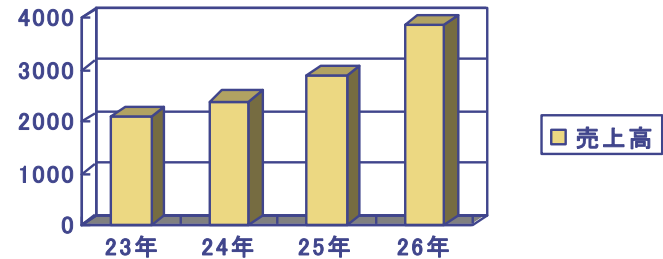
- 平成23年度 日本政策金融公庫 マル経(設備資金)支援
青色申告決算書等作成支援
- 平成24年度 日本政策金融公庫 マル経(設備資金)支援
青色申告決算書等作成支援
- 平成25年度 ブログ更新支援
青色申告決算書等作成支援
- 平成26年度 ブログ更新支援
青色申告決算書等作成支援
小規模事業者持続化補助金(販促補助金)申請書作成支援

【支援のポイント】

- 経営課題の整理
同業者や関連業者の廃業等に伴い、大型フランチャイズが進出してきおり顧客の囲い込み及び知名度のアップ。
- 支援のポイント
経営計画を作成し自社の強み(最新機械や関連業者とのタイアップ)などを活かして知名度のアップや顧客の囲い込みすることにより大型フランチャイズの進出を防ぐためにも販促活動に伴う補助金申請。

【支援の効果・成果】

- 平成23年度・24年度に日本政策金融公庫マル経(設備資金)融資が決定。それに伴って最新設備を導入することができ、関連業者とのタイアップにも成功し、売上が増加。



- 経営計画の作成

- ①: 3C(顧客・競争・自社)の分析
- ②: SWOT(強み・弱み・機会・脅威)の分析
- ③: 課題の再認識及び今後のプラン
- ④: ①～③をふまえて経営計画作成

上記の取組をすることによって、自社の強み・課題点等について代表者及び後継者が再認識をすることができ、今後の経営戦略の明確化できた。

- 小規模事業者持続化補助金の申請書作成
小規模事業者持続化補助金(販促補助金)に応募して採択決定。
その結果、チラシ折込等、今後の販促活動について継続指導中。



【支援策企業の声】

- 親身に相談に応じてもらったり、様々な情報を提供してもらい非常に助かった。
- 小規模事業者持続化補助金(販促補助金)の申請書作成のときには細かなところまで申請書を見てもらい採択を受けることができ、プランを実行することができた。
- 今後も利用できる制度等があるのであれば積極的に活用をしたい。