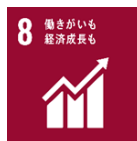


ミレ信用組合 よろず支援トピックス

お客様のご相談内容



お客様プロフィール①

業種：介護業

事業内容：デイサービスの運営



事業の現状・課題

要介護者をメインに受入る事で、売上は順調に増加するも、現況は赤字経営が続く状況。黒字化に向け積極的に営業をかける事で、体験利用の反響は多いものの、新規顧客獲得まで至らない状況から、収益面、運営方法についてよろず支援拠点へ相談しました。

課題に対する提案

要介護者は顧客1名につき従業員1名必要から、高単価な反面、人手が必要となる為、利益率は低い。まず回転率、利益率改善に向け要支援者を重点に受入し人件費率の圧縮が必要。顧客獲得について、まず体験者へアンケートを実施し自社の強みと弱みをしっかり理解すべきと提案頂いた。

支援に対する成果

体験者を要介護者から、要支援者へシフト、結果顧客数増加及び人件費軽減に成功。又体験希望者のアンケート実施すると、訪問介護を希望とする意見を多数頂いた為、新たな事業として現在着手中。

事業者の声

当たり前のようであるが、できていなかった事、特に第三者からの意見を頂く機会が少ない反面、専門家の提案は利用者目線としてのご意見から正直有難かった。提案を実践した結果、成果に繋がっており非常に感謝しています。

お客様プロフィール②

業種：飲食業

事業内容：居酒屋店開業



事業の現状・課題

飲食経験を持ち、居酒屋店の独立開業を計画。日本公庫に借入申込の際、売上や販管費、特に係数目標の創業計画について具体的にどのように作成すればよいか不安でいた所、金融機関担当者の勧めでよろず支援拠点へ相談しました。

課題に対する提案

収支は細かく設定し見る側が納得する計画書の作成が必要。別途、自身が描くモチーフや、飲食業全体の動向、近隣環境を具体的に調査し、他社にはない強み、アピールポイントを別紙にてプレゼンすればより良い。

支援に対する成果

コーディネーターからの提案に基づき作成した結果、日本公庫担当者より、具体性ある計画書、何より開業に対する熱意が伝わりましたと良い返事を頂き、申込についてはご希望通りの結果に繋がった。

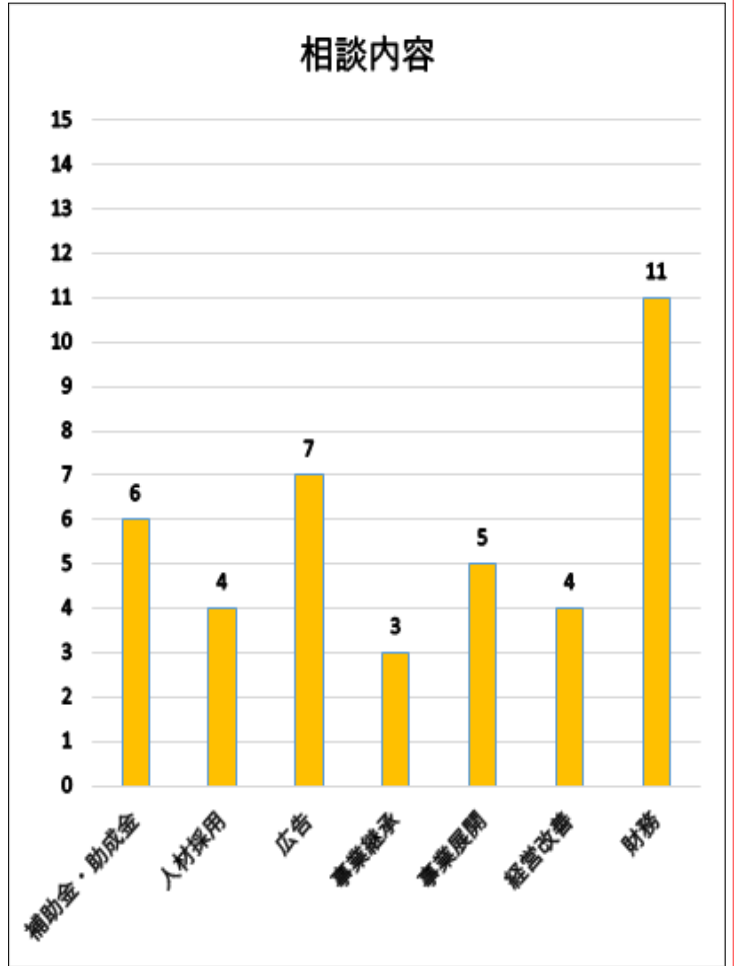
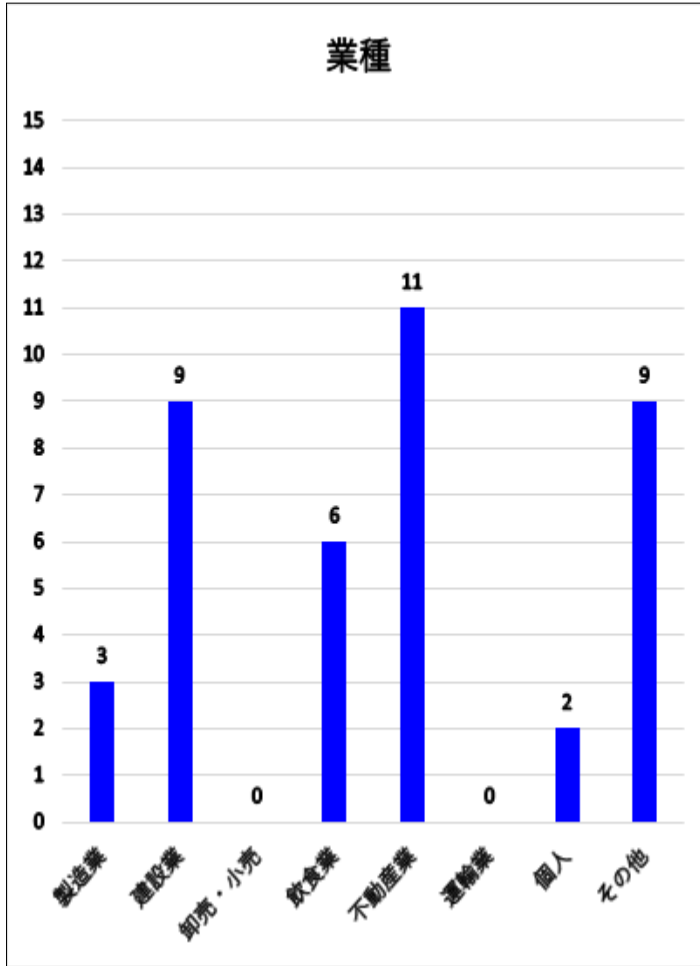
事業者の声

相談前は不安でしかありませんでしたが、親身になってアドバイスを頂いたおかげで、改めて収支計画の目標把握、自身の思い描く店舗イメージをより掴む事ができました。

4月～6月 相談に対するお客様の感想

相談件数 40件

【お客様の業種・相談内容】



【お客様の感想】

