

事例3

飲食料品小売業C社

H16/2期
資本金 4,000万円
売上高 8億7,000万円
従業員 42名

H15/12

- ・地域に密着した老舗スーパーであるが、商圏内の人口減、地域外の大型スーパーへの購買客流出により、慢性的な赤字経営となり債務超過の状況
- ・抜本的な経営改善を求めて協議会へ相談

計画の実施が不十分な場合に、協議会が専門家による現場指導を提案し、実行してる例

協議会による支援

H16/5

- ・鮮魚、惣菜、青果を中心とした拠点店舗の強化、部門別・商品別損益管理の強化、惣菜工房新設と給食事業進出を柱とする再生計画を策定
- ・資金繰りの円滑化と店舗改装資金の調達が実現

H16/1 ~ H16/5
協議会が、商品構成や販売手法、経営合理化策のアドバイス、取引金融機関との調整等を行い、再生計画策定を支援

（計画の策定を受け、メインバンクを含む取引金融機関2行がリスケジュールを実施し、メインバンクが運転資金、店舗改装資金を融資）

H16/5 ~ H17/2

- ・計画の第1期目(H17/2期)の実績が未達
売上高 8億366万円（計画 9億1,110万円）
経常利益 19百万円（計画 25百万円）
- ・計画に掲げた改善事項の実施が不十分
- ・部門間の連携不足、社員の問題意識欠如、組織硬直化、欠品・過剰在庫の調整不足、値入方法や割引率設定の不備など

（計画が着実に実施されるよう、各分野の専門家を派遣し、
・経営管理面の問題解決に向けたアドバイス
・惣菜部門の現場指導
・社員教育
を実施。
（県支援センターや県商工会連合会の専門家派遣事業を活用）

H17/2 ~

- ・専門家による現場指導、社員教育の支援を受け、第1期目での問題点の解消に取り組み中
- ・再生計画に対する社員の達成意欲が向上

（今後も、外部専門家によるフォローアップを継続し、計画第2期目の実行を支援する。）