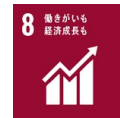


# ミレ信用組合

## よろず支援トピックス (Vol.3)

### お客様のご支援内容



#### お客様プロフィール①

業 種：運送業

事業内容：建築資材などの運送



#### 事業の現状

和歌山県を本社拠点に昭和46年より運送事業展開中。直近新規営業所開設に伴い売上増加となるが、利益率が低く、また近年の燃料費や人件費等の高騰により経営改善が急務となる状況から当組合提案の下、まずはよろず支援拠点へ相談。

#### 課題に対する提案

運送先があまりに多岐にわたっている事から、運送ルートの不効率によって、売上増に対し利益率低下となっている為見直しが必要。また固定費削減はもちろんの事、配送後の復路回送率が業界平均より高いことから、回送率を引き下げる方策も検討すべきと提案頂いた。

#### 申請支援に対する成果

経営改善努力を続けた結果、2024年問題に伴う取引先への運賃改定交渉、既取引先からの復路受注獲得による回送率改善、又固定費は車両リース先変更による車両関連費の圧縮が可能な計画から、損益改善の兆しが見込まれた。

#### 事業者の声

コーディネーターの提案と、金融機関担当者が経営改善に伴う計画の検証、効果を分析し、支援して頂いた事で、現在事業再建の新たな第一歩を踏み出す事ができました。本当に感謝しております。

#### お客様プロフィール②

業 種：内装業

事業内容：床材撤去



#### 事業の現状

当組合とは昭和63年からの長年取引先。床材めくり事業を主とするが、コロナ禍の影響により業界構造が劇的に変化した事で、大幅な売上減少となっている。業況回復するためにもどのような打開策を講じればよいか悩んでいた所、渉外担当者の提案で、初めてよろず支援拠点へ相談。

#### 課題に対する提案

事業形態は特殊も、長年に亘り継続できるのは技術力に定評がある為、既存先中心に依頼あると窺える。受注増を検討する場合、取引先が多いので単純ではあるがまずはお中元、お歳暮時期には感謝の意を含め直接元請先へ伺い、定期的意見を伺う事で関係構築に努める事が今後の安定に繋がると意見があった。

#### 申請支援に対する成果

長く自身が挨拶回りへ出向く事がなかったが、今回助言の下、改めて古くからの取引先40社へお中元を持参した結果、市場業況の意見交換ができ、何より「依頼時はまずは御社へお願いしたい」と有難い言葉を数多く頂いた。

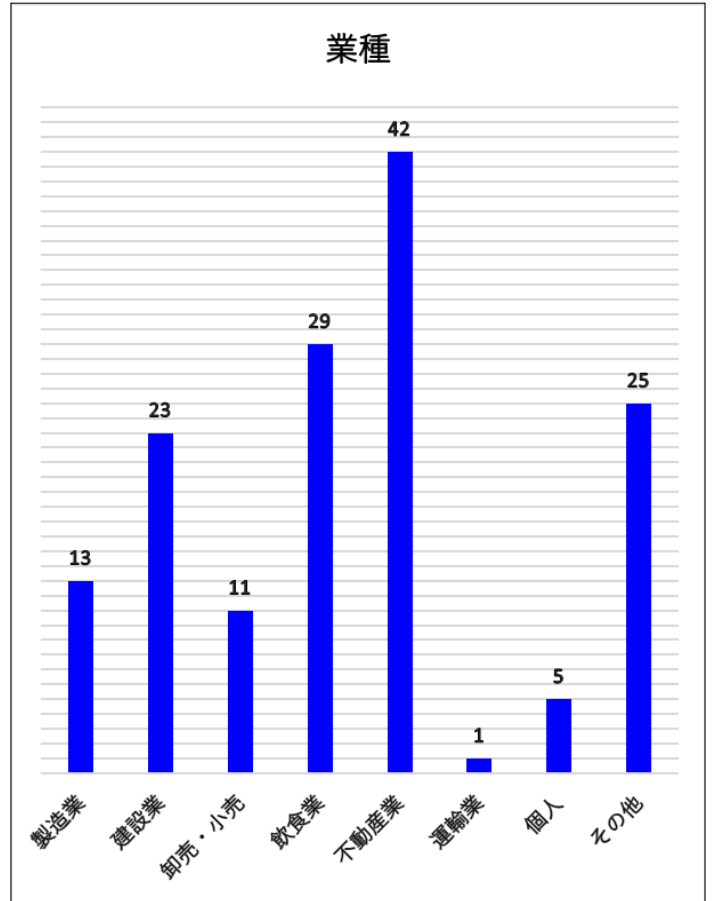
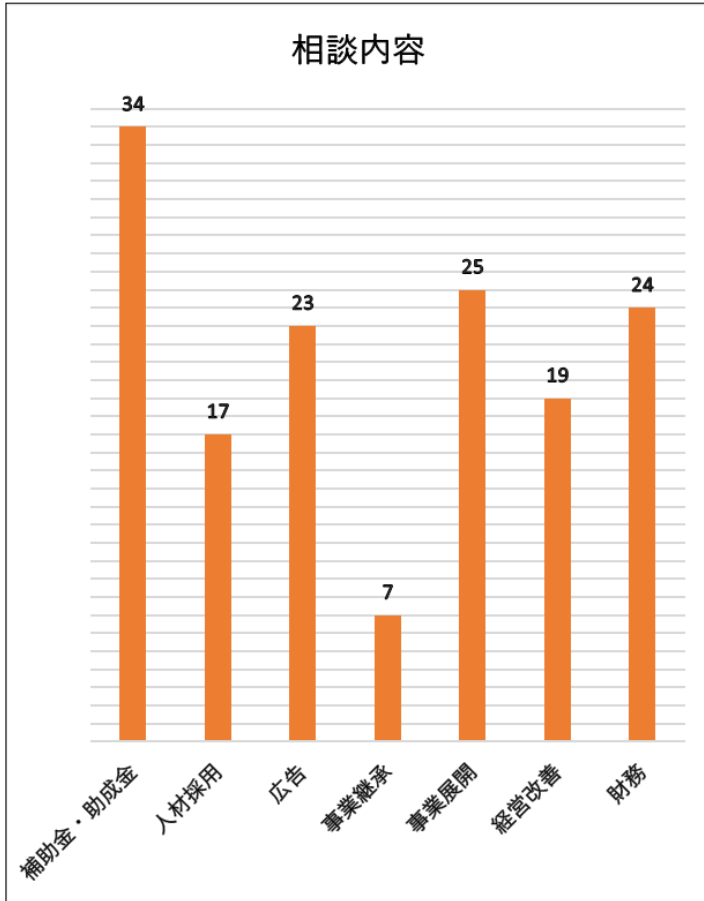
#### 事業者の声

相談したことで、自分の考えが甘く初心に戻る事ができ、これから営業を熱心に行っていかなければと改めて思う事ができました。今後大阪万博など需要が見込まれる事も踏まえ取引先との関係をより深めた上で売上基盤構築に専念していきます。

# 2023.4月～2024.3月 相談に対するお客様の感想

相談件数 149件

## 【お客様の業種・相談内容】



## 【お客様の感想】

