

経営分析を行ってみませんか

常に変化し続ける経営環境の中で事業を継続していくためには、自社を取り巻く環境のみならず、自社に対する客観的な分析とそれらを踏まえた戦略が重要です。
経営分析を行うことで経営を数値化（見える化）することによって、自社の現状の把握ができ、問題点や改善点を発見することができます。
自社の強み・弱みを知って、事業計画策定を行い経営戦略に繋がります。



当所では、国の経営発達支援計画の認定を受け、すべての小規模事業者の皆様に対して「伴走型経営支援」を実施しています。ぜひお気軽にお問合わせください。

こんなお悩みはありませんか？

- なぜ、売上が低迷・減少しているのかわからない
- 売上は伸びているのに利益が出ない
- 決算書上は利益が出ているのに資金繰りが苦しい
- 何か手を打たなければ！でも、何をしたらいいのかわからない
- 一度、経営分析をしてみたい



★まずは、経営指導員にご相談ください。(決算書3期分をご用意ください)

- ①決算書から経営状況を分析します。状況に応じて専門家・連携機関を交え経営分析を行います。
- ②経営状況について問題点・課題の抽出を行います。
- ③課題を明確化し、経営計画の策定を行います。
- ④計画に基づき、専門的、高度な課題は専門家のアドバイスを受けることができます。

ご相談窓口 まずはお電話または下記にご記入の上お送りください。

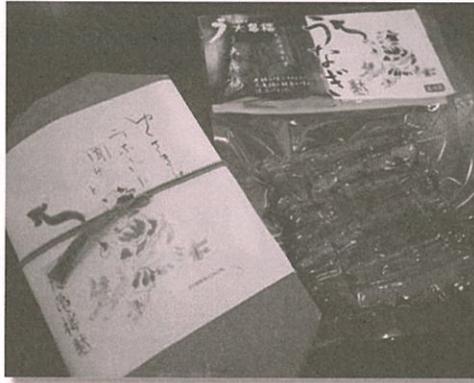
飯田商工会議所 中小企業相談所

TEL. **24-1500**
FAX. **24-1142**

事業所名	(担当)	TEL	
住所		FAX	

取組事例 1

通販で販路拡大。売り上げ増



寒い時期を乗り越えようと脂をたくさん蓄える冬のウナギは、身も柔らかく美味。真空パックの通販なら距離不問で楽しめる

株式会社大亀楼

住所/福島市御山中屋敷23-1
業種/飲食店業
従業員数/3名



渡邊 彰範さん

ウナギの蒲焼は、冬のギフトとしても喜ばれることをもっと知らせたい

ネット効果でウナギを食べる若い女性客が増えた

大正10年の創業。老舗の蒲焼は、ウナギの風味を大切にふっくら香ばしく焼き、甘さ控えめに仕上げた逸品だ。三代目・渡辺彰範さんは、この味を守りながら次の100年へとバトンを繋ぐためにも、これからは外へと販路を拡大していかなければと考えた。「昔ながらのウナギ屋の手づくりの味を真空パックにして、通販で季節を問わず日本全国に届けられるようにしたいと思ったんです」。

見通しを持ち、安心して全国展開していくためにも経営計画は必須と考え、福島商工会議所に相談。中小企業診断士のアドバイスを受けながら内部環境と外部環境を分析し、利益計画を数値化。2015年から3年先の売り上げ目標を立てて真空パックの機械を購入した。

準備を万端に整え、全国の名産・特産・ご当地グルメなどを扱うお取り寄せ・贈答サイトなどで告知を始めると、北海道や四国など、福島市外からの注文も入るようになった。また、インターネットで知ったという若い女性の来店も増え、渡辺さんは思いもよらなかった展開に驚いた。

「おいしいものを食べたい気持ちには、年齢も性別も関係ないのだと実感しました」。努力の甲斐あって売り上げは順調に伸びている。来期はさらに販路を広げて、老舗の味を一人でも多くの方に堪能してほしいと願っている。

取組事例 2

販路開拓の突破口を見いだす



糸が集合離散することで、ほのかな立体感が表現されるイトマキシエードを製造する機械は、独自加工が施されている

株式会社彦部科学

住所/桐生市広沢町6-873
業種/照明器材・器具の製造開発販売
従業員数/10名



彦部 恭一さん

展示会やマッチング等、商工会議所の情報提供は有益。ギフトショーに出て、やるべきことが明確になりました

展示会出展を契機に経営計画で目標を設定

会社設立以来追求している独自の製造法によるイトマキシエードを核に、インテリア照明器具メーカーとして大手メーカーのOEM生産を行ってきた。数年前から、よりいっそう経営を安定させるためにも独自の開発技術を生かしてオリジナルブランド商品を積極的に販売し、事業のもう一つの柱にしたいと考えていた。「技術力で生き残っていききたい」という強い思いはあるものの、既存の販路では取引先メーカーとのバッティングの可能性があり、また、新たな販路開拓のノウハウ不足、費用対効果を計りかねる等の理由から、一歩踏み出せないでいた。そんなとき、商工会議所担当者に展示会への出展をすすめられた。

詳しく相談すると、オリジナル商品を事業として成立させるために展示会への出展とともに経営計画書の作成をすすめられ、オリジナルブランド確立のために5年後の目標を定めた。それをもとに補助金を申請。まず、東京ビッグサイトで行われたギフトショーに出展、数件の販売もできた。「経営計画書をつくり、展示会に出たことで、独自商品を展開する足がかりができた。出展を数年は継続するとともに、ネットショップの立ち上げも実現化したい」と、彦部恭一代表は語る。将来的には、オリジナル商品の売上を全体の3割に高め、経営を安定化させることが目標だ。