

10月8日は二十四節季の「寒露」です。寒露は晩秋から初冬にかけて草木や木の葉の上につく露のことで、「露が冷気によって凍りそうになる頃」といわれています。紅葉も関東や関西の山間部まで南下し旅をするのに絶好のシーズンとなりました。一方まちなかではハロウィーンの雰囲気にも包まれます。あるテーマパークではクリスマスシーズンよりも多い入場客が見込めるとのこと。シニアから家族連れまで幅広い層のお客様が日本各地を訪れるこの時期、御社はどのような戦略を採りますか。



代表取締役 小泉 壽宏

## KBSの企業ソリューション事業

### 小規模・家族経営の事業者活性化策

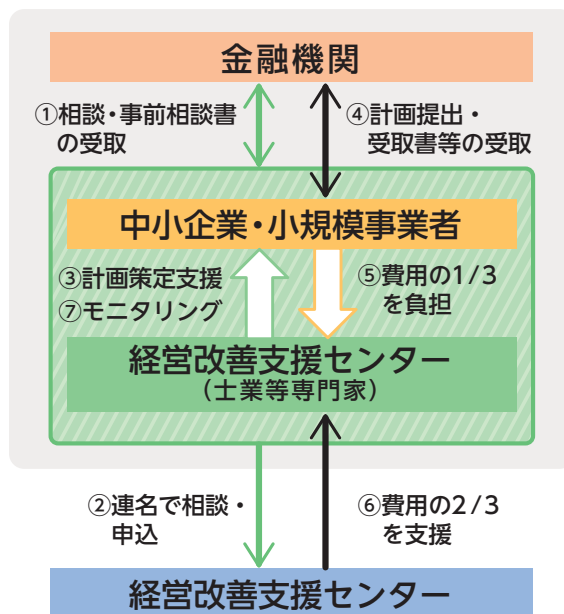
## 中小企業庁「早期経営改善計画策定支援事業」のご紹介

観光業は小規模事業者の多い業界です。宿泊業では民宿やペンション、旅行業では地域密着型の第3種旅行業、飲食店や土産店にも小規模事業者が数多く存在します。これら小規模事業者は経営者の個性が事業にストレートに反映されるため、ユニークなビジネスを展開しているところも少なくありません。一方家族経営のところが多く経営スタイルも成り行き管理になっているケースが散見されます。それゆえに魅力ある商品やサービスを開発しながら経営に行き詰まる事業者が増えています。

KBSではこのような小規模事業者の支援を数多く行ってまいりました。そのポイントとしてはまずしっかりした事業計画を立てることにあります。しかし専門家を活用して事業計画を立てることは費用面での負担が大きくなり、尻込みすることも考えられるでしょう。

本年5月に中小企業庁から発表された「早期経営改善計画策定支援事業」は、そんな小規模事業者を想定した制度です。国が経営ノウハウや実績を認めた認定支援機関を活用することで支払費用の3分の2（上限20万円）の補助が受けられます。

わたしたちKBSとともに「早期経営改善計画策定支援事業」を活用し経営基盤の強化を進めませんか。



### ■こんな事業者様にオススメです！

#### \*このところ、資金繰りが不安だ。

シーズン波動が大きい観光事業者に多い悩みです。問題は「原因が分からないがどうも預金残高が少ない」ケースです。売上水準と比べ費用が大きくなっている、あるいは掛け取引が増え、入金よりも出金が先行する等の理由が考えられます。原因を明らかにすることから改善策を講じましょう。

#### \*よく分からないが売上が減少している。

お客様との接点を見直しましょう。常連客の動向はいかがですか。季節ごとの商品のご案内やおお客様の特性に応じた提案はできていますか。またインターネットの取り組みはいかがですか。苦手意識

が先行し着手できないケースもあります。外部の専門会社と連携し取り組むのも一考です。KBSでは状況に応じた解決策を提案致します。

#### \*自社の状況を客観的に把握したい。

特に同業他社と比べ何が優れていて何が劣っているかを把握する必要があります。KBSは過去に45社の宿泊業事業者の再生業務に従事してきました。その他旅行業、運輸業、土産物販等幅広い観光事業者の経営改善に関与しました。それらの実績と経験をもとに事業者様の現状を浮き彫りにし進むべき道を経営者の方とともに考えます。

## ■小規模事業者の支援例

\* 民宿（10室：年商30,000千円）

【経営課題】70歳になる代表はまちの活性化のため汗を流してこられた方でお客様からの信頼も厚いです。しかしお客様の高齢化に伴い来館客が減少、また宿泊業の販売チャネルとして一般的となったインターネット販売にも着手できず売上高低下に歯止めがかからない状況でした。飲食店で修業をした御息が板場担当という形で民宿経営に参画することとなりましたが、そのノウハウはほとんどありませんでした。

【課題解決】メインバンクとKBSで経営改善支援センターの支援を受け御息も交え事業再生計画を作成。実現可能な水準の目標を設定するとともに返済計画を見直し他の取引金融機関様へも説

明し同意を得ました。一方、計画を着実に履行していただくため年4回程度のモニタリング・コンサルティングを実施。御息が興味を持たれたインターネット販売に注力し、売上の下落に歯止めをかけました。

【KBSの考え】事業承継のいい機会であると捉え御息中心の経営にシフトしました。その際に留意したのは高すぎる目標、履行できないほどの数のアクションプランは、経営の経験の浅い御息にとって経営への興味を失わせかねないと考えたことです。そこで取り組むべきアクションプランも御息と話し合いの上、まずはインターネット販売への着手に絞りました。努力すれば達成するという目標水準とアクションプランの選択と集中が功を奏しました。

## KBS 創研は、国が認めた「経営革新等支援機関（認定支援機関）」です！

### ～ 認定支援機関とは ～

平成24年8月30日に「中小企業経営力強化支援法」が施行され、中小企業に対して専門性の高い支援事業を行う経営革新等支援機関を認定する制度が創設されました。認定制度は、税務、金融及び企業財務に関する専

門的知識や支援に係る実務経験が一定レベル以上の個人、法人、中小企業支援機関等を、経営革新等支援機関として認定することにより、中小企業に対して専門性の高い支援を行うための体制を整備するものです。



## 小規模宿泊事業者様の強い味方！

## 宿泊業支援システム「あすなろ」と集客サポート「すけさん」の活用で経営の近代化を進めよう。

リバティー様は静岡県静岡市に本社のある情報ソリューション企業です。宿泊業支援システム「あすなろ」の開発、販売から現場でのきめ細かなWeb営業を支援する「すけさん」のサービス提供により、静岡県に留まらず全国各地にある小規模宿泊施設の経営改善に大きな成果を上げてこられました。今年からは伊豆修善寺の名旅館「天城荘」の運営にも着手され、その様子は9月に放映された「ガイアの夜明け」（テレビ東京、BS JAPAN）で紹介されました。「あすなろ」は煩雑な予約、精算、経理業務の簡略化につながる

だけでなく、経営データの蓄積・活用にも利用ができます。また「すけさん」は宿泊予約サイトや自社HPを活用した営業をトータル的にサポートするもので、商品企画、写真撮りから販売状況に応じた提案等HANDS ONできめ細かなサービスを提供しています。

KBSも最近ではコンサル先でリバティー様の担当者の方とご一緒する機会が増えました。これらシステムの充実やサポート体制に加えご担当の皆様熱心な取り組み姿勢には関心させられます。

KBSではリバティー様と連携し、  
**経営分析・事業計画策定・金融支援から現場における経営管理、  
Webを活用した販売活動まで一貫して小規模宿泊事業者様の  
サポートを行う仕組みづくりに挑戦しています！** リバティー様HPもご覧ください。

<http://www.liberty-web.co.jp/>



小規模・家族経営の事業者が多い上に、外部環境の影響をまともにうけてしまう観光業界。成り行き管理ではなく、しっかりした事業計画が活性化の武器になります。……ということは分かっていますが、日々の業務に追われて後回しというのが現状かもしれません。今回の早期経営改善計画策定支援事業は、支払費用の3分の2（上限20万円）の補助が受けられるというもの。このチャンスを活用して経営基盤を安定させたいものです。（増田）

## 株式会社 KBS 創研

関西本部：〒661-0003 兵庫県尼崎市富松町3丁目1-5-203 TEL:06-6423-5561/FAX:06-6423-5571

東京本部：〒151-0053 東京都渋谷区代々木2丁目23-1-766 TEL:050-3452-2488

沖縄本部：〒900-0012 沖縄県那覇市泊2丁目1-18 T&C泊ビル4階 TEL:098-917-0117/FAX:098-943-1501

<関連会社>ネクストサポート株式会社（事業再生コンサルティング）

〒541-0043 大阪市中央区高麗橋4-6-20 マスビル6階 TEL:06-6282-7226/FAX:06-4707-3855

●代表取締役：小泉壽宏

●事業内容：観光・サービス業  
の経営支援

●設立：2004年4月

●地域オフィス：関西・東京・沖縄