



## 当協会を利用した様々な支援の形！ご紹介します

令和2年9月号から連載を開始し今回3回目。第3回は創業後に実施した支援をご紹介します。

### 今回のケース

**創業時の資金支援後もフォローアップを継続し、専門家派遣実施により経営課題の早期把握や課題解決に繋げる等、金融機関と連携して伴走支援を行ったケース。**

【事業者: NOODLE STORE キンボシ(鹿児島市宇宿) 有村 美幸様  
取扱店: 南日本銀行脇田支店】

### 事業内容

令和元年に創業したラーメン店。黒豚100%のスープにコクと甘みのある鹿児島の醤油を使ったラーメンが人気。

### 経営課題

収支管理が来店客数と売上を記録するに留まっており、今後事業継続するうえで、経営や計数管理に関する知識や手法が必要。  
各種宣伝効果による認知度の向上で、売上は徐々に増加しているが、今後も継続して売上の維持・増加をはかる必要がある。

### 支援内容の概要

#### 専門家派遣

令和2年5月より3回にわたり専門家派遣を実施。以下のアドバイスや提案を行った。

- ・ 収支管理が不十分であったため、利益確保に必要な一日当たりの来客数の算出や目標値を明確化
- ・ 回転率の向上のため、メニューの絞り込みを実施
- ・ 単価向上に繋がる追加トッピングを促す POP やアルコールメニューの充実
- ・ 近隣の職場へのチラシ持込みや、顧客とのコミュニケーション強化

#### 資金支援

- 令和1年10月 創業資金対応 (運転資金)
- 令和2年4月 設備資金対応 (内装工事によるイメージ向上、食洗器購入による合理化)
- 令和2年6月 運転資金対応 (新型コロナウイルスの影響に伴う資金需要に対応)
- 令和3年3月 運転資金対応 (既存借入金の本化による資金繰り支援)

### 課題解決

専門家派遣によるアドバイス等を受けて、店主自身で仕入れに工夫するなど、特に原価管理に対する意識付けがなされた結果、令和2年度申告は売上総利益率が大幅に改善(58%→68%)する等の効果が見られた。

また、SNS(インスタ)活用やチラシ配布等の宣伝効果もあり、新型コロナの影響で夜の営業を休止せざるをえない状況下でも、一定の売上を確保することができた。

## 今後について

### 【NOODLE STORE キンボシ 有村 美幸 様】

創業資金借入後、設備(店舗内装工事及び食洗器購入)資金を対応してもらい、大変助かりました。専門家より収益向上の考え方や顧客視点で考えることの重要性等を指導・助言していただき、今後の事業継続に活かしていきたいです。

### 【南日本銀行脇田支店 渉外係 中崎 隼人 様】

創業時よりの付き合いで、これまで融資以外にも当行公式Instagramへの掲載、仕入先の紹介等のご支援をさせていただきました。

今後も当行独自の販路支援システム「WIN-WINネット」の活用や協会とも連携しながら有村様を支えて参ります。



有村様(右)と南日本銀行脇田支店 中崎氏(左)