

創業時の思い・「福祉旅行ビジネス」の実現に向けて経営改善

旅行(介護福祉)業 A社 (宮城県)

A社は、平成26年6月、理学療法士2名で創業。介護施設を新設し「日常動作リハビリ特化型デイサービス」を提供している。介助が必要となった方やその家族が『旅行』を通じて、日々の生活に喜びを感じ、自信と意欲を取り戻すことができるオリジナルプログラムを開発。

1. 相談のきっかけ

- ◆福祉旅行に対する熱い思いを胸に理学療法士2名で創業したものの、創業計画の通りにはなかなか利用者が集まらず、売上が低迷。
- ◆このままでは「事業が立ち行かなくなる」との危機感から、様々な対策を実施するが好転しない状況に不安を感じた共同創業者(現社長)が、チラシで知った当拠点の門を叩いた。

2. 課題整理・分析

- ◎以下のような問題があり、資金繰りが厳しい状況で、早急に具体的な経営改善策に取り組む必要があることが判明。
- ◆創業時の思いが先行し、会社の売上予測が楽観的。経営には不慣れであったため、必要な対処が出来ていない。
- ◆「資金繰表」が無く、入出金の管理ができていない。このため「今、やるべき事が何か」が判らない。
- ◆経費節減策が成り行きとなっており、現状を踏まえた必要な対策になっていない。

3. 解決策の提案

- ◎次の解決策を提示した。
- ◆創業の原点である福祉旅行を実現させるため、会社の存続を優先させるため、現状を突破できる能力を持つ経営体制の確保。
- ◆細かく入出金予定を洗い出し、資金繰表を作成すること。また現実を踏まえた利用者増加のアクションプランを作成すること。
- ◆徹底した経費節減を図り、作成する資金繰表とアクションプランを用いて、借入金の条件変更やテナント賃料の見直し交渉を行うこと。



4. 成果

- ◎提案を受け次の対応が行われた。
- ◆経営者の交代＝抜本的な経営改善を実行するため、初代社長から共同創業者である現社長に代表者を交代する。
- ◆正確な資金繰表の作成＝入支金の予定を明確化し、資金不足のタイミングを把握して資金不足回避策を検討する。
- ◆販促活動＝現実を踏まえ、利用者増加活動の計画を再策定する。持続化補助金を活用し、魅力的な販促チラシを検討。
- ◆緊急対策＝徹底した経費節減を図る条件のもと資金繰表とアクションプランを用いて、金融機関への借入条件変更や、テナント賃料の見直しを交渉。
- ◎支援にて次の成果が表れた。
- ◆資金繰表を作成したことで「やること」が明確になり、関係者の理解が得られ、借入条件の変更や賃料の見直しができ、当面の資金ショートが回避された。
- ◆持続化補助金にも採択され、新たな販促プランを実行中。

