●ロカベンで成長ビジョンを明確化 新たな資金調達を実現

企業側情報

● 商号 : 株式会社 ASVAL

住所 : 〒263-0001 千葉県千葉市稲毛区長沼原町72-5

業種 : 建設業従業員数 : 9人資本金 : 2百万円

売上高 : 6,950万円(平成31年2月期)

● 代表者名: 石井 慎也

URL : http://www.asval-7.com/pc/

支援機関情報

● 商号 : 税理士法人田中総合会計事務所

● 住所 : 〒284-0001 千葉県四街道市大日59-15

● 業種 : サービス業● 従業員数 : 9人● 代表者名 : 田中 壮嗣

URL : https://www.tkcnf.com/tanaka-kaikeizimusyo/index

● 企業との関係: 顧問税理士

ロカベン活用前の状態

●事業内容

一般住宅、アパート等の新築、改修工事を実施する際の仮設足場設置工事を行っている。具体的には、足場の販売、レンタル業務で全国展開しているA社を主な得意先として、B社などが元請となっているアパート新築工事案件の足場設置を中心に請け負っている



●ロカベン活用の狙い

代表の石井氏は、個人事業主として18年間にわたって足場設置関係の業務を請け負ってきた。

業容の拡大を図るため、2016年3月に法人化した。法人化にあたっては、さらなる飛躍のために会社の強み、弱みを改めて把握した上で、今後の取るべき指針の策定が必要だった。



対話の視点

品質の高さ、職場の雰囲気作りなど、数値化しにくい部分を、第三者 (金融機関) に分かりやすく 説明するため、言語化をイメージしながら対話していくといった工夫を行った。

対話結果

明らかになったこと

経営の強み

- ・当社が請け負った案件の質の高さ、またその 質の高さから主力得意先のA社以外からも引 き合いを得られている。
- ・経営理念として掲げている「社員とその家族の 安全のため建設現場で働く関係者とその家族 のため安全と安心を提供する」が、高い品質の 源泉である。



- ・A社からの受注を最優先に対応しているため、 主力得意先としては同社1社のみで安定性に は懸念。
- ・さらなる安定性の確保と成長のためには、主 力得意先数を増加させる必要がある。

対応策

- ①主力得意先のA社との関係性は維持しつつ、同社以外からの受注に対応できる体制を整備する。
- ②受注に対応できる従業員数の確保(増員)。
- ③受注を確保するための整備面の充実(足場の購入)。
- ④足場購入のための資金調達。

A社より他社からの受注容認

A社からの受注量と質の維持が条件

従業員数の確保

受注量をこなすためには人的なキャパシティが 必要。また固定費増加に伴う資金繰り面からの 資金確保も必要。



A社以外からの受注には、自社で独自に確保した 足場が必要。またまとまった量の足場を購入する ための資金確保も必要。

- ・支援機関(田中総合会計事務所)とともにロカベンシートを活用し、早期経営改善計画を作成
- ・現状認識とその対応策について具体的な言葉にする
- ・これらを金融機関への説明のための資料として活用し、資金調達を実現する

対応策実施後



効果

足場購入の時期は代表自身の判断に委ねられており流動的な点、また足場購入後も業容拡大を目論んでおり追加投資の可能性も高い点をアピールした結果、資金借入ではなく当座貸越枠での資金調達を金融機関側から提案された。



- ・借入は、公庫からの創業支援資金のみ
- ・民間金融機関からの借入実績なし
- ・担保となるような不動産等の所有なし
- ・設立から2年あまりで、十分な業歴なし

金融機関との 取引実績はほぼゼロ



- ローカルベンチマークの実施



- ・ロカベンで明確になった、高品質の源泉となる人財面や独自の ノウハウを持つ強み、将来の事業展開、必要な設備投資資金の規 模を代表者自身の言葉で説明
- ・この結果、金融機関と共通認識が持てた

当座貸越枠での 資金調達を 金融機関から提案

経営者/支援者の声

経営者の声

自分自身の言葉で、金融機関担当者に対して当社の現状やビジョンを説明できた点が非常に良かった。将来への展開も視野に入れ、個人事業主から法人化を決断した経緯があり、こうした考え方が、会社の将来に関しても漠然としたイメージとしては出来上がっていたものの、ロカベンを活用した結果より明確な像となった。

支援者の声

シートへの記入は顧問税理士がメインとなって行ったが、税理士としても改めて当社の強み弱み、 また情報が不足している部分などを把握することができ、今後のより有用な提案のために大変有意義 なツールであった。