

売上拡大

事業者
概要

事業内容

金属加工業

売上高

5,000万～1億円

従業員数

20名以下

収益構造の可視化による「利益重視」への経営改善と価格交渉力の強化事例

➤ 課題

「頑張っているのに儲からない」の原因を数字で追求

代表も社員も受注拡大のために懸命の努力をしているが、なかなか利益につながっていない状況。収支分析ができていないため、価格転嫁交渉においても十分な成果をあげられずにいる。売上重視から利益（粗利）重視への意識転換とトップダウン営業による新規受注拡大が課題。

➤ 提案内容

収益構造の見える化で利益重視へマインドチェンジ！

高付加価値型企業へのシフトと優良顧客の開拓を目指すため、以下の提案をした。

1. 時間創出：電話対応の仕組み化により社長の営業時間を確保
2. 資金の可視化：日次資金繰り表の作成で資金不安を解消
3. 営業力強化：技術力をアピールするWebリニューアルとサンプル製作
4. 新規事業：需要が高まる金型修理・メンテナンスサービスの展開

これらの体制整備と攻めの営業を連動させ、収益基盤の安定化を図る

➤ 紹介した支援機関 東京都よろず支援拠点

➤ 紹介理由 具体的な価格交渉の進め方や取引先との対話方法について支援ができるため