

経営基盤強化のための設備資金を **無利子** で借りられます！

「平成19年度設備資金貸付制度」説明会開催のご案内

この融資制度は、小規模事業者等の経営基盤の強化に必要な設備の導入を促進するため、あいち産業振興機構が無利子で設備資金を貸し付ける制度です。同制度の内容説明会を次のとおり開催いたしますので、ご希望の方はぜひご出席ください。

日時 4月17日 午後2時～4時
 場所 岡崎商工会議所 501会議室（5階）
 説明 あいち産業振興機構担当者

制度の概要

- ・対象設備 19年度中に愛知県内の工場または事業所に設置する新品の設備
- ・貸付金額 4,000万円
- ・貸付率 所要資金の1/2ないし2/3以内
- ・貸付利率 無利子
- ・返済期間 7年以内（1年間は据置）

お問合せ・お申込み先 担当：和田 53 - 6193

【スムーズに資金調達ができ、助かりました。】



くるまの元気屋
 有限会社畔柳石油
 代表取締役 畔柳誠治氏
<http://www.genkiya.com>

上和田町でガソリンスタンドを経営しています。セルフスタンド化、車検整備、FCの「ホリデー車検」に加入し明朗で安価な車検サービスの提供のため、新たに設備を導入することにしました。

通常の融資よりも揃える書類と手続きが多いですが、商工会議所の要領を得た指導でスムーズでした。

3増方式 増販・増客・増収の方式

経営革新申請承認のお手伝いをさせていただいた内容で、顧客の購入点数を増やす取組が何件かあります。「ガソリンスタンドに車検対応の整備工場を併設」「プティックに女性専用のトレーニングジムを併設」「訪問介護サービスにデイサービスを追加」等、既存の顧客への生涯価値の提供、一人の顧客の別のニーズに応える取組です。

資金や施設等の大きな経営資源が必要な取組だけでなく、日々の取組として顧客の購入点数を増やす取組は、知恵を出せば必ず見つかります。小売業の売り場作りは、この購入点数を増やす努力の表現なのです。

今でこそ当たり前になっている、野菜売り場でのドレッシングの陳列や、肉売り場での焼肉のたれの陳列も、当初は売り場担当者間の壁（部門の壁）によって、スムーズには進みませんでした。

その壁を打ち壊したのが“顧客の立場で売り場づくり”への従業員意識の改革でした。ただ、大なり小なり、こ

壁が邪魔してませんか

の部門の壁は、大手の流通業には存在しています。その部門の壁が無いのが、小規模企業の強みのはずなのです。

経営相談で訪問させていただいた企業に、「お弁当のコーナーに売れているペットボトルの飲料が置いてない」と指摘させていただくと“取引先との関係”、“おいても売れない”等のできない理由が返ってきます。「大型パックの商品を小分けして、多くのお客様に購入していただくよう」に提案すると、“作業が面倒”、“ロスが発生する”等のできない理由。まさに、できない壁作りの名人が多いのです。

“顧客の立場で売り場づくり”は「顧客の行動を考える」「顧客の声を聴く」「自分もして欲しいことはやってみる」が基本になります。お母さんや奥さんが、冷蔵庫の中にラブレ菌飲料やカテキン茶を入れておく優しさで、事業（自分の意識と行動）を見直していただければ、お客様との間に作った壁が無くなるかもしれません。

本所シニアアドバイザーセンター 中小企業診断士 痴山洋次郎

3月の専門家相談（無料：事前にご予約ください）

相談名	日	時	担当	経営相談(工業) 53 - 6500	随 時	中小企業診断士等
法律相談 53 - 6193	15日	13時30分 ～ 16時30分	弁護士 榊原 尚之氏	労務相談 53 - 6193	随 時	社会保険労務士等
発明相談 53 - 6500	9日	13時～17時	弁理士 武山 峯和氏	下請幹旋相談 53 - 6193	随 時	あいち産業振興機構
金融相談 53 - 6193	随 時		商工組合中央金庫 中小企業金融公庫	パソコン相談 53 - 6193	随 時	中小企業診断士 水谷 誠氏
経営相談(商業) 53 - 6500	随 時		中小企業診断士等	創業相談 53 - 6500	随 時	中小企業診断士等

岡崎市でも別に商工相談の予約を随時受け付けていますので、ご利用ください。
 →【商工相談】商工振興班 23 - 6212、23 - 6503 【金融相談】金融班 23 - 6214