

企業経営にプラス^{plus}するワンポイント情報誌

あき
た
商
エ

Biz

plus



秋田県商工会連合会報

Akita Prefectural Federation of
Societies of Commerce and Industry

11

2018
November
Vol.538

環境の変化に対応する 「柔軟な経営」を支援します



旧小学校の保健室が店舗の美容室(写真提供: 湖東3町商工会)

事業者を取り巻く環境はこれまでにない速いスピードで変化し続けています。特に本県では、少子高齢化による人口減少や高齢化が市場の縮小や人手不足などを招き経営の持続的発展を一層困難なものとする要因となっています。

事業者は生き残りをかけて、こうした環境変化への一刻も早い対策を取る必要があります。

そのためには、今ある魅力的な自社商品や顧客との信頼関係などの「強み」を活かし、新しい事業機会を見つけるための「柔軟な経営」が重要です。

例えば、高付加価値の商品開発、新サービスの提供、地域外への販路開拓（商談会・特産展への出店）、ネット通販の活用が挙げられます。また、人手不足対策として、業務の効率化や生産性向上のためのICTの導入は、補助金などを活用することにより低予算で実現可能であり、チャンスです。

商工会では、事業者からの相談を元に経営課題を抽出し、具体的な経営計画策定の支援まで、環境の変化に対応するための「柔軟な経営」を支援します。

経営環境は常に変化しています

近年の急速な社会情勢の変化（技術革新、ICTの急速な進展、消費者ニーズの多様化等）は、経営にあらゆる影響を与えています。

解決方法があります

① ICT（情報通信技術）活用による効率化・生産性向上

（１）販売管理システムの活用

▽在庫状況や販売状況の把握に充てていた時間を減らすことにより、顧客満足度向上・販促に活かす。

（２）労務管理システムの活用

▽人事・給与管理業務の煩雑な事務作業を減らし、事務効率の向上に活かす。

（３）生産管理システムの活用

▽管理コストを減らし、不必要な在庫の低減をし、生産性の向上に活かす。

（４）ホームページの作成・リニューアル

▽スマートフォン閲覧対応やSEO*1対策の実施をし、効率的な広告に活かす。

*1 検索した時に自社のWebサイトがより多く露出されるために行う一連の取組



② 対象市場を拡大

（１）BtoB（企業同士の取引）⇒ BtoC（企業と顧客の取引）への切替

▽オリジナル商品を開発し、商品のパッケージ・サイズ・個数を消費者向けに工夫する。

（２）地域外への販路拡大

▽ネット販売システムを活用したオリジナル商品を販売する。

▽物産展や商談会へ出店するほか、各地の百貨店やスーパーでテスト販売を行う。

（３）店舗改装・新メニュー開発

▽新聞折り込みやチラシ（パンフレット）などを通じた広告宣伝による集客を行う。

（４）顧客密着型のサービスの展開

▽店舗に来店できない高齢者向けの、出張・宅配サービスを提供する。



商工会支援事例①

農業機械洗浄サービスの展開と新規顧客開拓

事業者名 ジェイオート藤井

商工会名 白神八峰商工会

支援担当者 小玉 育宏

取組内容 と 成果

農業従事者をターゲットに洗車機を導入し軽トラ・農業機械を中心とした洗車サービスを新たにスタートさせました。また、特注のスロープも導入することで、これまで洗浄が難しかった下部洗浄が可能となり、顧客の満足度がアップしました。

こうした取組が、新規顧客の獲得や一般車両の整備・販売への相乗効果に大きくつながり、売上も増加しております。



特注スロープにより、下回り洗浄も楽チンで見える見られが落とせます!!

ポイント

業界全体が停滞傾向にある中で、持続化補助金*2を活用した取組は今後の経営に対して真摯に向き合う絶好の機会となりました。また、計数管理と広告宣伝によるPRが功を奏し、継続した売上の確保と利益率向上につながりました。今後は経営計画を環境変化に合わせて見直し、更なる新規顧客獲得を目標に進めます。

*2 小規模事業者の地道な販路開拓等の取組やそれと併せて行う業務効率化（生産性向上）の取り組みの経費の一部を補助するものです。（現在は、募集を終了しております。）

商工会は事業者に寄り添う支援を行います

商工会は、日々の巡回や蓄積した事業者データを活用しながら、事業者の現状を把握し、変化する環境に対応する「柔軟な経営」を支援します。

① 市場の分析や経営課題の抽出

- ▽事業者の業種に合わせた市場分析を実施する。
- ▽事業者が気づいていない課題を見つけ出し、解決策を提案する。

② 経営課題に応じた支援策の提案

- ▽事業者の強み（魅力ある商品、顧客との信頼関係）を活かした支援策を提案する。
- ▽複雑化する課題を経営指導員と専門家がチームを組んで強力に支援する。

③ 中長期的な「経営方針・目標設定」

- ▽環境変化に対応した戦略的な経営計画作成を支援する。
- ▽進捗管理し、成果を検証することで方針の見直し、修正計画の作成を支援する。

④ 各種補助金(経営革新計画、持続化補助金等)の活用の提案

- ▽「新事業活動」に取り組み、「経営の相当程度の向上」を図ることを目的に策定する経営計画書により、新サービスの提供といった新たな取組を支援する。
- ▽会員の課題にあった国や県が進める補助金情報をタイムリーに提供し、有効な活用を支援をする。



後継者や若手経営者を対象に「経営革新研修」を開催

商工会支援事例②

「さまざまな理由からお店に来られない方々のお手伝いをしたい」訪問美容室の開業

事業者名 いちご美容室 商工会名 湖東3町商工会

支援担当者 山田 晃輔

取組内容
と
成果

「寝たきりの人や病気で美容室に行けない人の力になりたかった」と起業を決意し訪問美容室を始めました。出張用のイスとシャンプー台を使用することで、訪問先（お家や施設）が「美容室」に早変わりします。「病気と闘っている方・苦しんでいる方が沢山いることや、美容の力でそうした治療中の方や高齢者の方を元気にすることができる」ということに気付いたことが訪問美容を始めたきっかけです。



イスやシャンプー台を車に積んで出張美容に向かいます

ポイント

店舗は、五城目町地域活性化支援センターで旧小学校の保健室だった場所にあり、出入りにスロープがありバリアフリーなので車椅子やベビーカーを押しての来店可能です。

開業にあたっては、創業補助金の活用、専門家派遣によるパンフレット作成支援を活用しました。

製造業向け「IoT導入診断」のご案内

IoT(モノがインターネットにつながる仕組み)など先進技術の導入を目指す事業者に対して、専門家チームが訪問し、どの業務プロセス・場所に、どの程度の規模で導入したらよいのかなど、助言します。

申請期間 平成30年10月22日(月)～平成31年1月31日(木)

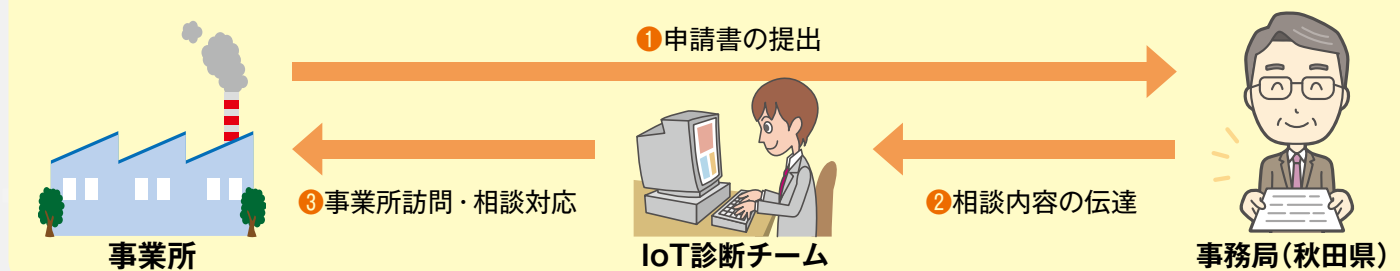
対象者 県内に事業拠点を有し、製造業を営む中小企業

派遣費用 IoT診断チームを派遣する費用は県が負担

派遣日数 上限2日間

IoT診断の流れ

①申請書の提出 → ②相談内容の伝達 → ③事業所訪問・相談対応



お問合せ先：秋田県産業労働部デジタルイノベーション戦略室 TEL:018-860-2245
もしくは、「秋田IoT診断」で検索

秋田で一番やさしい「事業承継セミナー」のご案内

事業承継の専門家がやさしく解説します。事業の引き継ぎが思うように進まないと感じている事業者や後継者の皆さん、この機会にぜひセミナーへご参加ください。

**受講料
無料!**

日時・会場 全会場／13:30～16:30

中央地区 平成30年11月20日(火) 秋田ビューホテル

県北地区 平成30年11月21日(水) 北秋田市民ふれあいプラザ(コムコム)

県南地区 平成30年11月22日(木) サンサン横手

開催概要

- 事業承継とは、何を引き継ぐことか?
- ハッピーリタイアメントに向けた事業承継計画の策定
- 税制の特例について

定員 各会場50名(先着順)

締切 平成30年11月13日(火)まで

お問合せ先：秋田県商工会連合会 秋田県事業承継相談センター
TEL:018-838-0535



講師

つくば未来経営コンサルティング事務所
代表 横田 透氏
(中小企業診断士)

広告

万が一の時に備え、
従業員やご家族を
守ります

貯蓄 商工貯蓄共済
保障
融資
3つの特長

月々
2,000円
から

全国商工会
会員福祉共済



月々
1,000円
から



※この紙は再生紙を使用しています。

発行所／秋田県商工会連合会 〒010-0923 秋田市旭北錦町1番47号秋田県商工会館内 電話／018-863-8491(代)
購読料／1部10円(会費に含む) 毎月1日発行 発行日／平成30年11月1日
(昭和45年12月3日第3種郵便物認可)