

あきた Biz⁺ 2

2021
December
Vol.565

事業者、商工会が丸となって新型コロナに打ち勝とう！
今こそポストコロナ時代の経営戦略を準備しよう！



事業者間連携で開発・販売しているりんごの発泡酒をお客様に提供する「Hostel&Bar CAMOSIBA」

新型コロナの感染拡大が続く中、2度目の緊急事態宣言が出されるなど、事業者を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続いています。

一方で、世界各国で新型コロナワクチンの接種が既に始まっており、日本国内においてもまもなく進められる見通しがついてきました。

事業者は、現在取り組んでいるコロナ禍に対応した経営を引き続き実行していくことはもとより、ポストコロナ時代を見据えた、新たな経営を展開していかなければなりません。

ポストコロナ時代においては、以前の経営環境にそのまま戻ることはないため、新型コロナによる変化を踏まえて経営課題の見直しを行い、新たな経営戦略を進めるための準備に今から取り組む必要があります。

県連合会と県内 21 商工会は、更に激化する競争社会の中で持続的な経営を行っていくためにチャレンジする事業者を全力でサポートしていきます。

ポストコロナ時代に経営を維持・発展させていくため、 新たな戦略を準備し、課題に取り組もう!

ポストコロナ時代において、経営を維持・発展させていくためには、これから進む社会や経済の変化を想定しながら、自社の課題や改善すべき点を明らかにし、その解決に向けた戦略的な経営方針を具体化することがこれまで以上に求められます。

また、戦略を考えるにあたって、従来の延長線上の取組だけでは一定の限界があることを念頭に置きながら、場合によっては思い切った経営への舵を切ることも必要となります。

今は、新しい時代の経営戦略を実行に移す準備の時です。前向きな姿勢でチャレンジしてみましょう。

ポストコロナ時代に想定される経営課題を把握しよう!

経営の基盤となる人材、事業、資金、情報の観点から自社を見つめ直し、ポストコロナ時代に想定される経営課題を把握しましょう。

見直しが必要な経営の現状

人材

- 少子高齢化や人口減少による人手不足への対策が進んでいない

経済活動の再開で人材獲得競争が激化すると

事業

- 1つの事業に特化して収益を確保する経営を続けている

顧客ニーズの変化に対応できないと

資金

- 経営を維持するための資金を借入金中心にまかっている

想定外のことでより更なる借入を行うと

情報

- キャッシュレス決済などを導入しているものの、ICTへの対応が受け身である

デジタル社会が急速に進展すると

ポストコロナ時代に想定される経営課題

<優秀な人材の確保>

- これまで以上に優秀な人材の確保が困難になるため、多様な働き方への対応や自社の魅力を高めることが必要となる

<リスク分散の取組>

- 主要事業が不振になると経営が成り立たなくなるため、1つの事業に偏らない事業展開が必要となる

<持続的な収益の増加>

- 返済負担が更に増えるため、コストの削減や事業の見直しなどによる収益の増加が必要となる

<ICTによる経営革新>

- スマホを活用したサービスなどが当たり前の世の中になるため、一歩先に進んだICTによる経営革新が必要となる

■ ポストコロナ時代の経営課題を把握したうえで
「これまでの経営のあり方にとらわれない思い切った戦略」が必要です

ポストコロナ時代を見据えた新たな経営戦略を準備しよう!

ポストコロナ時代に経営を維持・発展させていくためには、従来の延長線上にある経営のあり方ではなく、「多角化経営」、「事業・業態転換」、「事業買収・統合」、「事業者間連携」、「生産性向上」といった戦略的な取組が重要になります。今こそ、将来を見据え、経営課題を把握し、必要な準備を進めていきましょう。

既存事業を活用した多角化経営

- 取り扱う商品・サービスを増やすことや新事業を展開することにより、複数事業での収益確保やリスク分散、関連事業の相乗効果が得られる。

メリット

▶ 収益源を複数持つことで安定的に事業が継続できる

▶ 既存事業を活かすことで設備・人材の共用ができる

新しい視点に立った事業・業態転換

- 事業の将来性を考え、異業種への転換や既存事業の業態を変えることにより、これまでの無駄な事業や取組を整理し、新たな収益源を確保することができる。

メリット

▶ 成長分野に進出することで収益の増加が見込める

▶ 不採算事業を見直すことで収支状況が改善する

企業価値を高める事業買収・統合

- 他社の手掛ける事業を買収・統合することにより、自社を効率的に成長させ、新規事業の立ち上げや既存事業の規模拡大を実現できる。

メリット

▶ 他社の持つ販路や設備などを一括で獲得できる

▶ 継承したノウハウや仕組みを活用することで早期の事業展開ができる

同業種・異業種にとらわれない事業者間連携

- 複数の事業者で共同した取組を行うなど、他者と連携し協力することにより、自社だけでは対応できない課題の解決が可能となる。

メリット

▶ 商品の共同開発や新たな販路の開拓ができる

▶ 共同仕入れによるコスト削減や人材の共用ができる

安定した収益確保に向けた生産性向上

- ICTなどの活用により、自社の商品・サービスの生産体制を見直すことで、コストを削減し、利益率を向上させることができる。

メリット

▶ 付加価値を高めることで収益の増加が見込める

▶ 無駄な経費を見直すことで収益改善が可能となる

各種支援策を活用し、新型コロナによる危機を乗り越えよう!

新型コロナの影響を受けた事業者に対する雇用維持や資金繰りの各種支援策を今一度確認し、積極的に活用しましょう。

<助成金・支援金>従業員を守るための支援策を活用しましょう

新型コロナの影響を受けて、一時的な休業等により労働者の雇用維持を図った場合に利用できます。

雇用調整助成金(特例措置) **期限延長**

内容 : 休業手当に対し4/5を助成(日額上限15,000円) ※解雇等を行わない場合は10/10

締切 : 令和3年3月31日

〈緊急事態宣言の延長により、締切が更に延長となる可能性があります〉

お問合せ先 : 秋田労働局(TEL 018-865-3671)又は最寄りのハローワークまで

秋田県雇用維持支援金(秋田県独自の給付制度)

内容 : 令和2年4月1日から12月31日までに実施した休業等に対する雇用調整助成金等の支給決定回数に応じて支給(支給上限30万円) ※支給決定回数×10万円

締切 : 令和3年2月26日

お問合せ先 : 秋田県雇用維持支援金センター(TEL 018-860-2331)

<無利子・無保証料融資>資金繰りの支援策を活用しましょう

新型コロナの影響を受けて、売上減少に直面する中小・小規模事業者が各要件を満たす場合に利用できます。

制度名	日本政策金融公庫 新型コロナウイルス対策マル経	秋田県 経営安定資金(危機対策枠)
対象	直近1ヶ月間の売上高又は過去6ヶ月間の平均売上高が前3年のいずれかの年の同期と比較して5%以上減少している小規模事業者 要件緩和	直近1ヶ月間の売上高と、その後2ヶ月間を含む3ヶ月間の売上高が前年同期比で5%以上減少することが見込まれる中小・小規模事業者
限度額	別枠1,000万円	別枠6,000万円 限度額増額
貸付期間	設備資金 10年以内(据置4年以内) 運転資金 7年以内(据置3年以内)	設備資金 10年以内(据置5年以内) 運転資金 同上
保証料率	なし	なし
貸付保証	当初3年間 0.31% (特別利子補給制度該当者は0.00%) 4年目以降 1.21%	当初3年間 0.00% 4年目以降 1.35% (セーフティネット保証4号該当者は1.15%)

広告

万が一の時に備え、
従業員やご家族を
守ります



どちらも月々
2,000円
から

あなたも家族もまるごと守る! 頼れる補償の
商工会の福祉共済
全国商工会会員福祉共済



※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(会費を含む)