

あきた Biz^{plus} 10

2021
October
Vol.573

特集Ⅲ

「業績向上に繋がる新分野展開・多角経営」

《共通テーマ》

激変する経営環境を活用し、業績向上にチャレンジ！



住宅の様々な悩みに対応する「住まいるライフたけや」



「仏壇と墓石のたけや」で仏壇を案内する様子



「住まいるライフたけや」で洗面台を案内する様子

多角経営に取り組む「有限会社メモリアルプラザ たけや」の「仏壇と墓石のたけや」と「住まいるライフたけや」の店舗の様子

少子高齢化や人口減少による市場の縮小、急激な技術革新など、事業者を取り巻く環境は今後も大きく変化していくことが予想されます。こうした中、選択と集中によって事業を絞ることは、コストの削減や業務の効率化などのメリットがある一方で、事業の根幹を揺るがす変化に対応できない場合には、経営そのものを維持できなくなる可能性があります。

小規模事業者が持つ意思決定の速さや小回りの良さを活かし、今の事業との相乗効果を狙った関連分野や、他社との連携などによる新分野への進出により、経営を多角化し事業の領域拡大・リスク分散に取り組むことも重要です。

県内21商工会と県連合会は、経営環境の変化を活用し、生産性向上や業態・事業転換、新分野展開・多角経営などに取り組み、業績向上にチャレンジする事業者を全力でサポートします。

特集Ⅲ

事業領域の拡大や経営のリスク分散に繋がる 新分野展開・多角経営

令和3年度上半期の県連会報では、経営環境の急激な変化をチャンスと捉え、経営課題を解決するために今こそ必要な戦略をシリーズで紹介してきました。シリーズが進むにつれ、徐々に戦略のスケールが大きくなるよう、特集Ⅰでは、自社の中で本業を部分的に改善する「生産性向上」、特集Ⅱでは、本業そのものを変化させる「業態・事業転換」について、業種別の事例を整理してお伝えしてきました。

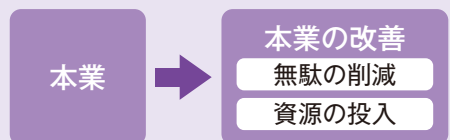
今回の特集Ⅲでは、本業の枠を飛び越えて取り組む「新分野展開・多角経営」について、市場と事業の関係性を3つに分類し取組例を交えて紹介します。

特集Ⅰ・Ⅱ・Ⅲの整理

特集Ⅰ 生産性向上 (6・7月号)

取り組み方

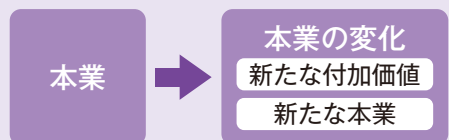
無駄の削減や新たな資源の投入により本業の効率化を図る



特集Ⅱ 業態・事業転換 (8・9月号)

取り組み方

自社の強みを活かし本業に新たな付加価値を加える、または別の事業に乗り換える



特集Ⅲ 新分野展開・多角経営 (本号)

取り組み方

本業との相乗効果や経営のリスク分散を狙い、新事業を始める



新分野展開・多角経営の取り組み方

新分野展開・多角経営に取り組むにあたっては、自社の経営状態や市場の動向など、現在の状況をしっかりと確認することが重要です。そのうえで、取組の方向性を十分に検討し、的確な方法を選択して取り組んでいきましょう。

現在の状況

今の市場で顧客を増やす
余地がある

全体の収益が本業一本に
依存している

使っていない経営資源
(人材・モノ・資金・情報)がある

取り組みの方向性

事業の種類(領域)を
拡大する

経営のリスクを分散する

経営資源を有効活用する

取り組み方

既存事業との相乗効果を狙い、
今の市場で新しい事業を増やす

既存の技術やノウハウを活用し、
今の事業に関連する市場を開拓する

遊休資産の活用や他社と連携し、
全く新しい市場に進出する

まずは、経営計画を作成することが重要です

商工会では、企業経営の維持発展に必要な「経営計画」の作成支援を行っています。「事業の先行きが不安」、「何から手を付けていいかわからない」など、お困りの際は、ぜひ最寄りの商工会へご相談ください。

新分野展開・多角経営の取組例

分類別の取組例

今の市場で新しい事業を増やす

普通自動車整備業者が、バイクやトラックの取り扱いを開始
➤技術を活かし受注範囲を広げることができる

建具製造業者が、家具の製造販売を開始
➤新たな価値を生み顧客を増やすことができる

今の事業に関連する市場を開拓する

酒類製造業者が、日本酒の成分を含む化粧品の製造を開始
➤技術やノウハウを活かし新しい市場に進出できる

飲食業者が、調理に使う食材の生産事業を開始
➤自社で材料を調達することができる

全く新しい市場に進出する

印刷業者が、稼働していない工場跡地でカフェの運営を開始
➤遊休不動産を活用し収益を上げることができる

建設業者が、取引先と連携しアクリル板等の製造を開始
➤本業が不況に陥った際に減収を補うことができる

会員事業所の取組事例

有限会社メモリアルプラザ たけや(小売業) / 湯沢市

仏壇・墓石販売事業から住宅リフォーム事業へ進出！

取組概要

「有限会社メモリアルプラザ たけや」(代表取締役 竹谷伸人)は、仏壇の販売店として昭和50年に創業、昭和60年には墓石の販売も開始した。

時代とともに変化する消費者需要や市場の動向を見据え、新たな事業展開を検討していたところ、新たにリフォーム需要を見出し、住宅設備の修理工事サービスを開始した。現在は、商工会青年部員らと連携することで幅広い住宅修理工事に対応している。

事業者の声

8年程前から、仏壇・墓石の販売単価の減少と需要の減退を懸念しており、本業一本で経営を続けていくことに危機感を持っていました。その中で、仏壇や墓石の納品時にシニア世代のお客様から老朽化した水廻りの修理など、住宅設備に関する相談を受ける機会があり、それをきっかけに新しい事業として住宅設備の修理工事サービスを始めました。当初は、小規模で始めましたが所属するゆざわ小町商工会や県南地域の商工会青年部の繋がりを活かし、お互いの技術やノウハウを持ち寄ることで、現在では様々な住宅修理工事に対応しています。

今後は、住宅のフルリノベーションや新築など、より大きい規模の建築工事を手掛けていきたいと考えています。



「有限会社メモリアルプラザ たけや」代表取締役の竹谷さん(左)

〈竹谷代表の略歴〉

湯沢市出身。学卒後、平成14年に「有限会社メモリアルプラザ たけや」に入社。平成20年より、同社代表取締役。昨年度まで、ゆざわ小町商工会青年部に所属。

第2期商工会創生プラン(仮称) 商工会アクションプログラムの策定について

令和4年4月からスタートする第2期商工会創生プラン(仮称)に向け、県内21商工会のアクションプログラムの策定作業が進んでいます。共通戦略やそれぞれの地域特性や強みを活かした独自戦略などについて、各商工会が開催する策定委員会の中で検討し、取りまとめを行っています。

共通戦略とは

「企業支援」「地域経済活性化」「組織運営」の3つの視点から展望する目指す姿の達成に向け、21商工会と県連合会が一体となって取り組んでいく共通の戦略です。共通戦略に基づいた施策は、各地域の実態を踏まえて設定します。

	強い企業づくり (企業支援の視点)	強みを活かした地域産業の振興 (地域経済活性化の視点)	企業と地域経済を支える商工会運営 の強化(組織運営の視点)
目指す姿	将来を見据えた企業の挑戦と成長を支える戦略的な支援を展開する商工会	一次産業などとの多様な連携を積極的に進め新たな可能性を拡げる商工会	厳しい状況にあっても事業者とともに挑戦し成果を創出する足腰の強い商工会
共通戦略	【戦略1】 革新的な経営戦略に 踏み込んだ支援の推進	【戦略2】 新たな可能性を切り拓く 多様な連携の推進	【戦略3】 成果を創出し続ける 組織・運営体制の構築

独自戦略とは

地域経済をリードする商工会として、共通戦略で目指す商工会の姿とは別に5年後の各商工会独自の目指す姿を設定します。この目指す姿を達成するための戦略が独自戦略となります。したがって独自戦略は、今後5年間で商工会が地域経済活性化のために何を行うかを明確にした次期プランの目玉となります。



策定委員会の様子 / 北秋田市商工会
各商工会でアクションプログラム策定が進んでいます

商工会では、今後、「目指す姿」と「独自戦略」に盛り込む内容について、会員の皆さまに会報などを通じて情報提供を行う予定です。ご意見・ご要望をぜひ最寄りの商工会にお寄せください。

広告

秋田県商工会連合会創立60周年記念 商工貯蓄共済キャンペーン

期 間 令和3年10月～12月(3か月間)

対 象 者 契約日が令和3年11月1日～令和4年1月1日までの新規申込者及び満期継続者

プレゼント内容 上記対象者の中から抽選で計160名様に県内の特産品を贈呈します。
A賞:10,000円相当 20名様 (事務局がランダムで抽選します)
B賞: 5,000円相当 40名様
C賞: 2,000円相当 100名様

プレゼントお届け 令和4年1月以降、加入商工会よりお届けします。

詳細は、お近くの商工会のキャンペーンチラシをご覧ください。

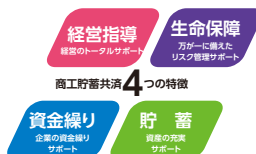


第8回ニッポン全国物産展
おやつランキング出品商品!
雪の茅舎バウムクーヘン

一子相伝の技が織りなす
変わらぬ味
稲庭うどん

秋田県商工会連合会
創立60周年記念

万が一の時に備え、
従業員やご家族を守ります



月々
2,000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)