

あきた Biz⁺ 2

2022
February
Vol.577

ポストコロナを見据え、新たな可能性を探る
「小規模事業者が取り組む事業の方向転換」



自社の空き家を活用し、新たにオープンした「食堂カフェ ノルン」



地域の高齢者のニーズを取り入れた宅配弁当



本業(建設業)で取り組む外構工事の様子

カフェと宅配弁当事業に新規参入した「有限会社佐善建設」/ 秋田市雄和

少子高齢化や人口減少の進展に加え、新型コロナウイルス感染拡大の影響によって、産業構造や市場動向が大きく変化しています。

今後も引き続き厳しい経営環境が予想される中、事業を維持発展させていくためには、従来通りの取組だけではなく、柔軟な発想で新たな取組を検討し、事業の方向性を変えていくことが重要になります。

こうした取組を実行していくに当たっては、まずは自社の現状を把握し課題を整理することが必要です。そして、小規模事業者ならではの強みを活かした方策を検討し、必要に応じて補助金や専門家派遣制度など、各種支援策を活用することが有効です。

県内 21 商工会と県連合会は、ポストコロナを見据え、新たな可能性に挑戦する事業者を全力でサポートします。

小規模事業者ならではの事業の方向転換

小規模事業者は、大企業と比較して経営資源(人材・モノ・資金・情報)に限りがある一方で、地域からの信用・信頼や意思決定の速さなどの強みがあります。

小規模事業者ならではの強みを活かした事業の方向転換について、事例を交えて紹介します。

事業の方向転換を考える手順

事業の方向転換を考えるに当たっては、まずは自社の現状を分析し、課題を把握することが必要です。その上で、それぞれの強みを活かし、事業の維持発展に向けた方向性を検討していきましょう。

step 1 自社の課題を見つけよう！

【現状の分析】

少子高齢化や人口減少といった社会情勢の変化によって、従来の取組を続けていくだけでは事業が衰退していく可能性があります。事業に影響を与える社会情勢の変化を捉えるとともに、事業の基本となる自社の商品・サービスについて分析し、課題を見つけることが重要です。

●社会情勢の変化

- ・法律や税制の改正
- ・景気の動き
- ・人口の推移
- ・新しい技術の普及

●商品・サービスの分析

- ・ターゲットは？
- ・売り方は？
- ・認知度は？
- ・競合相手は？

課題の発見

step 2 今後の進む先を考えよう！

【方向性の検討】

見つけた課題を解決するために、『商品・サービス』と『市場(顧客)』に着目し、「今の市場でシェアを拡大できるのか?」「商品・サービスを新しく変えるのか?」「市場を変えるのか?」「両方とも変えるのか?」といった視点で今後の方向性を検討しましょう。

アンゾフの成長マトリックスから今後の方向性を考える

		商品・サービス	
		既存	新規
市場(顧客)	既存	現在(既存の事業) ①市場浸透 ・商品・サービス価値の向上 ・アフターフォローの充実	②新商品・サービス開発 ・関連商品・サービスの提供 ・付属品の提供
	新規	③新市場開拓 ・販売エリアの拡大 ・新たな顧客層へのアプローチ	④多角化 ・新商品・サービス開発のノウハウ ・綿密な市場調査

易

難
易
度

難

①市場浸透

既存の市場で既存の商品・サービスのシェアを拡大する

②新商品・サービス開発

既存の市場に新しい商品・サービスを提供する

③新市場開拓

新しい市場に既存の商品・サービスを提供する

④多角化

新しい市場に新しい商品・サービスを提供する

Point >>小規模事業者ならではの「強み」を活かす

地域に根差した小規模事業者の強みである「地域からの信用・信頼」と「意思決定の速さ」を活かして、地域の課題を解決する取組や小回りを利かせた取組を考えることが重要です。

step 3

考えを実行に移そう！

【新しい取組の準備・実行】

取組を実行に移す際のポイントと方向性ごとの取組例を紹介します。

Point >> 商工会をはじめとする支援機関や各種施策を有効活用する

準備や実行の際に生じる問題や課題の解決のためには、積極的に商工会に相談するとともに、必要に応じて補助金等の各種施策を有効活用することが重要です。

取組例

①市場浸透

電器店が顧客に対して、無料の出張点検サービスを実施した

→顧客のリピーター率の向上が見込める

②新商品・サービス開発

美容室が新たなメニューとして、ヘッドマッサージを導入した

→顧客に対して新しい価値を提供できる

③新市場開拓

飲食店が冷凍惣菜のネット販売を始め、販売エリアを拡大した

→これまで接点が無かった先にアプローチできる

④多角化

仏壇店が消費者ニーズの変化に対応し、リフォーム事業を開始した

→既存事業とは異なる新たな収益源を確保できる

◆会員事業所の取組事例

有限会社佐善建設(建設業)/秋田市雄和

「建設業者が地域の悩みを聞き、飲食・小売事業に新規参入！」

新しい取組について

取組の背景

- ・ 地域の高齢者が、自宅で料理をする機会が減っている。
- ・ 地域の高齢者から食事に関する悩みを聞く機会が増えている。
- ・ 売上の大半を占める公共工事は、年々価格競争が激化している。
- ・ 資材価格高騰のあおりを受けて、利益の確保が厳しい状況にある。
- ・ 自社に活用していない資産(空き家)がある。

事業者より一言

取組の狙いは？

本業だけに取り組むのではなく、地域で高まっているニーズに応え、地域の役に立つ企業でありつづけることが狙いのひとつです。

また、新たなサービスを通じて、土木工事や外構工事、除草・除雪などの事業を知ってもらう機会を増やし、新規顧客の獲得に繋げていきたいと考えています。

今後の展望は？

高齢者は勿論、幅広い顧客層にもアピールしていきたいと思います。また、ネット予約システムを導入する等、様々な工夫を取り入れていくことを計画しています。

専門家による解説

有限会社佐善建設さんは、地域の課題解決に向き合い、自社のネットワークや知名度をフルに活用して飲食小売業への新分野展開を実行しています。また、使用していない空き家やデジタル技術の活用を試みる等、経営資源を有効活用している点が見事です。



お一人様でも気軽に楽しめるカウンター席



佐藤善之社長と佐藤芳恵取締役

今がチャンス！ 商工会が全力でサポートします

「小規模事業者の事業再構築支援 特別相談事業」

ポストコロナを見据え、新たな可能性に挑戦する小規模事業者を後押しするため、県連合会では「事業再構築補助金」の事業計画書の作り方について、専門家による支援を行っています。

詳しくは、最寄りの商工会へお気軽にお問合せください。

支援期間 令和4年1月5日(水)から令和4年2月28日(月)まで

専門家 藤崎ビジネスサポートオフィス 藤崎 學氏

秋田県商工会連合会嘱託専門指導員。明治大学卒業後、日本工学工業(株)(現(株)ニコン)へ入社し中小企業診断士資格を取得。東京商工会議所及び東京都中小企業振興公社などの専門家として企業支援に従事。専門は、経営戦略や経営計画の策定、IT活用支援。



専門家からのワンポイントアドバイス

《事業再構築補助金の活用事例》

新型コロナの影響で収入が大幅に減少した食堂のケース



業態転換 (業種を変えず、商品の提供方法を変える)

店舗の一部を縮小し、非対面式の注文システムを活用したテイクアウト販売を新たに開始した。



新分野展開 (業種を変えず、新市場に進出する)

オンラインによる料理教室の開催やレシピ公開等のネット配信事業が売上高の10%以上となった。



事業転換 (食堂にこだわらず、別の飲食店に変える)

設備を新規導入し、焼き鳥テイクアウト専門店を開業して、新たな事業の売上構成比が最も高くなった。



業種転換 (食堂よりも高い売上を目指し、業種を変える)

介護支援事業所を開業し、これまでとは異なる業種に参入して、新たな事業の売上構成比が最も高くなった。



広告

商工会員だけの大きな特典
商工会が提案する4つの安心サポート

商工貯蓄共済

経営指導
経営のトータルサポート

生命保障
万が一に備えた
リスク管理サポート

資金繰り
企業の資金繰り
サポート

貯蓄
資産の充実
サポート

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

「けが」の
補償

「病気」の
補償

「がん」の
補償



※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)