

# 北海道環境整備事業協同組合様 研修会

2015.10.8

中小企業診断士 **河田 真清**



# 自己紹介

昭和61年 中小企業事業団(現・独)中小企業基盤整備機構)入社。

平成12年 中小企業診断士(工業)登録。

主に高度化診断(ショッピングセンター)、中心市街地活性化診断を担当。

平成21年 中小企業診断士事務所 独立開業。

主に製造業、食品関連企業の生産管理、原価管理、衛生管理の支援、HACCP認証取得支援等を実施。

平成22年 公財)はまなす財団 主任研究員 就任。

コミュニティビジネス・ソーシャルビジネス協議会事務局を担当。  
地域づくり活動発掘・支援事業を担当。

平成22年 独)高齢障害求職者雇用支援機構

高年齢者雇用アドバイザー 就任。

平成24年 札幌学院大学非常勤講師 就任。(起業論、経営戦略論)

平成25年 独)中小機構 地域活性化アドバイザー 就任。

農商工連携、地域資源活用、新連携事業担当。



---

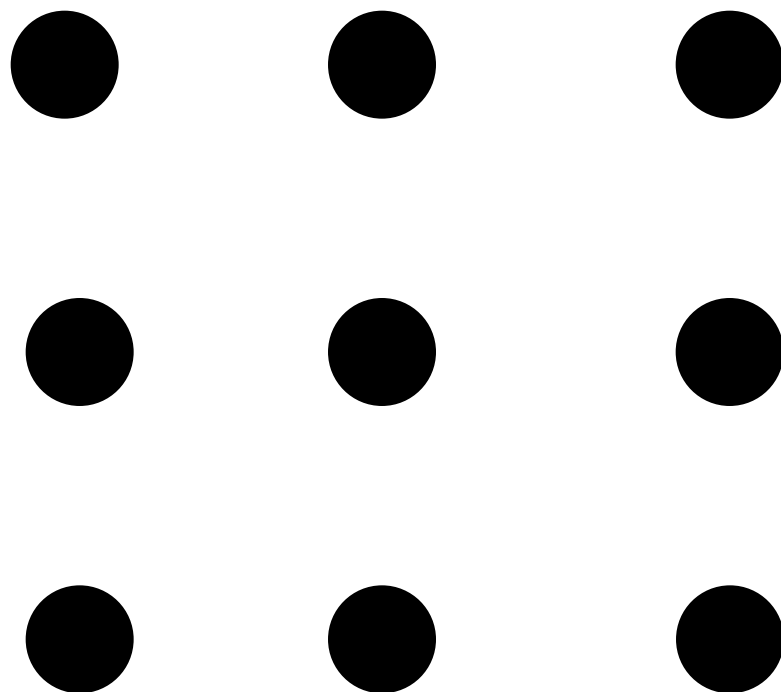
◆環境の変化の中で・・・

◆新事業への取組のポイント

◆新事業成功のカギ



# メンタル・ブロックバスター



# 経営環境の変化

いろいろな角度から見てみることも必要。



- ✓ビジネスにとって有利なことが起きるか？
- ✓ビジネスにとって不利なことが起きるか？
- ✓ビジネスチャンスはあるか？

# 経営環境の変化

ゆでがえる



カエルを低い水温の釜に入れて、釜を徐々に熱していくと、カエルは湯が煮えたぎっても外に飛び出さず、そのまま死んでしまう。



周囲の環境の変化を捉えて対策を打ち、環境の変化に対応していかないと、いつの間にか釜の中で・・・

例) 毎年売上が最初の年の5%ずつダウンしていても気にならないと、4年で当初売上の8割、8年で当初売上の6割、10年で当初売上の5割、と気づかないうちにどんどん縮小している。

# 経営環境の変化

- ・会社の地域が昨年と変わったところがありますか？
- ・会社の地域が3年前と変わったところがありますか？
- ・会社の地域が5年前と変わったところがありますか？

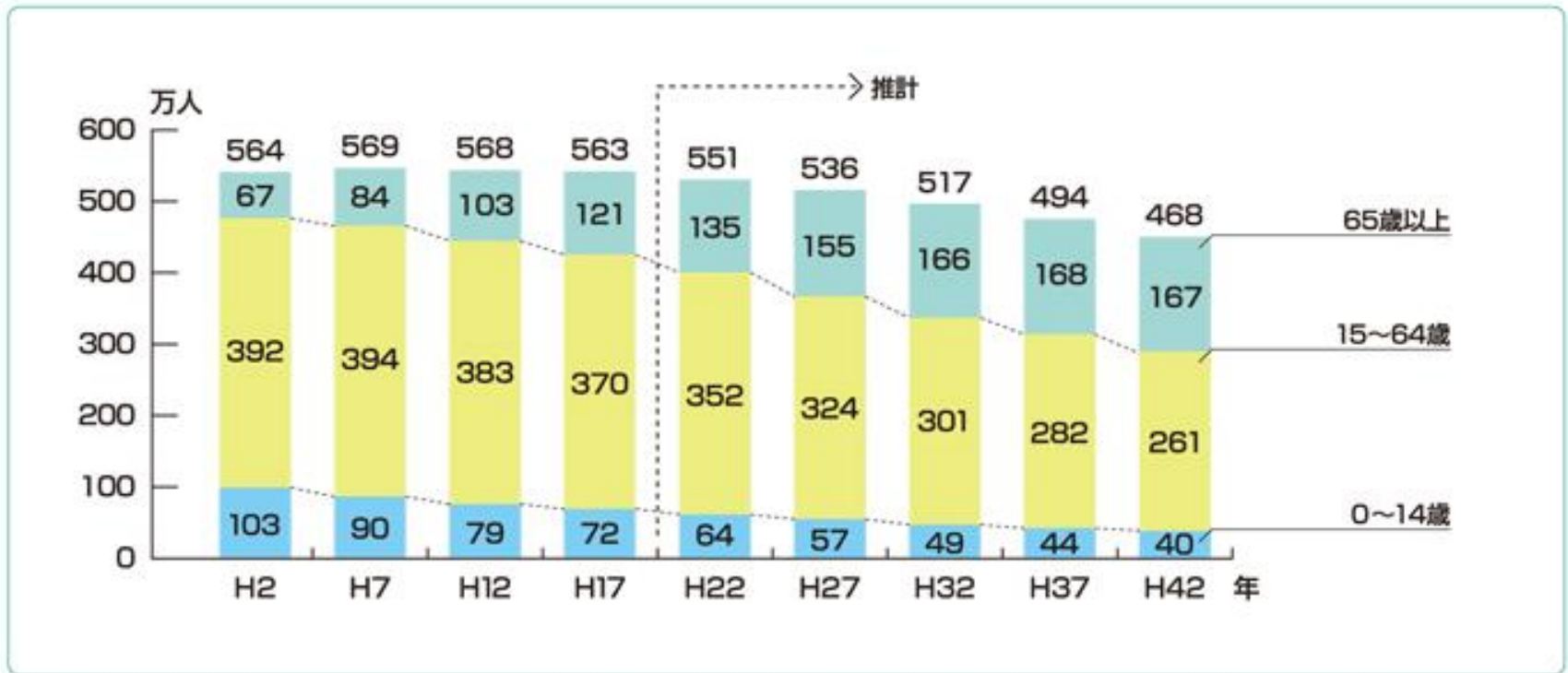
※世の中の変化(環境の変化)から何を見つけるか



**顧客の求めているものは何か？**

# 経営環境の変化

## 人口(年齢階層別人口)の推移

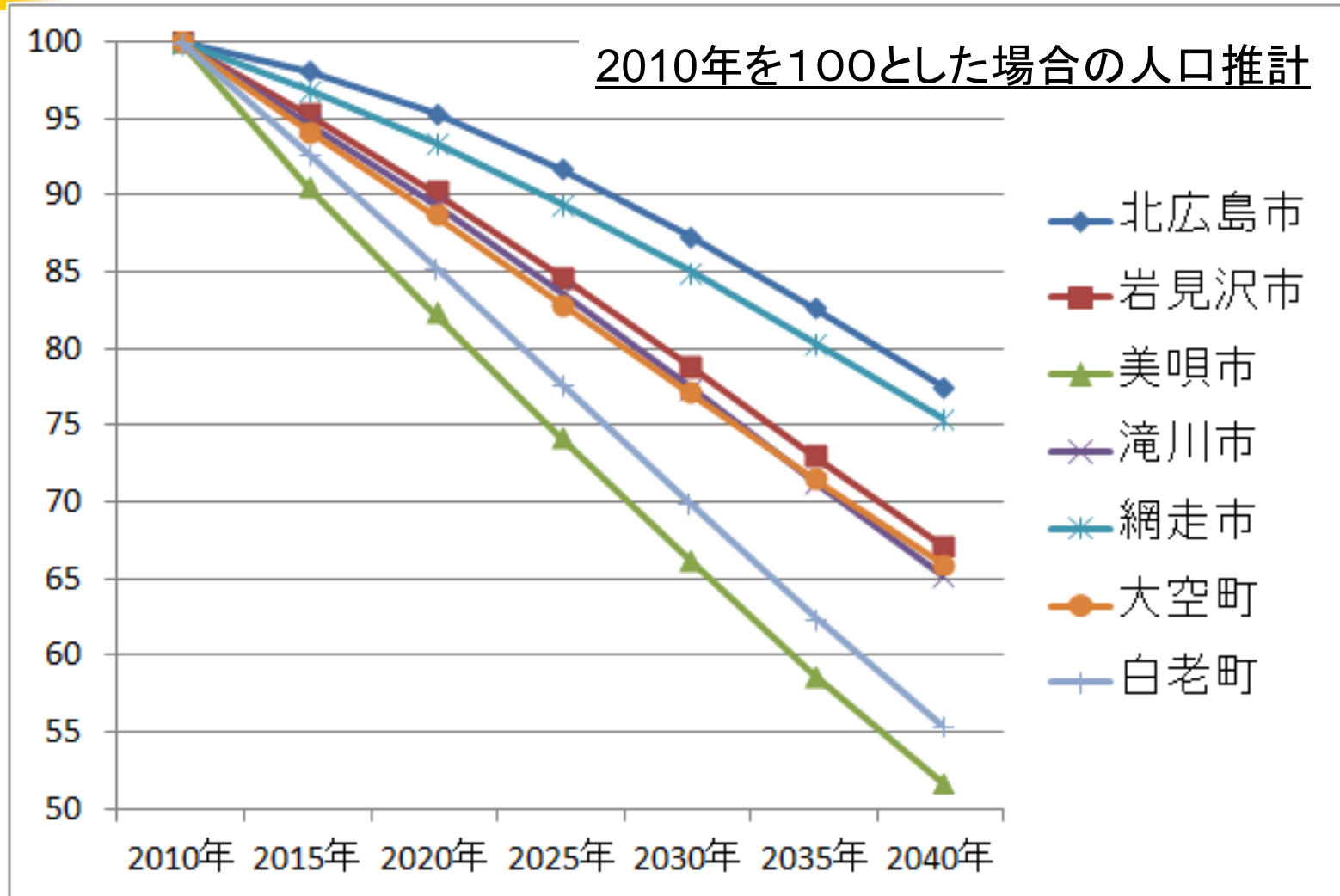


出典：総務省「国勢調査」(H2~H17)、国立社会保障・人口問題研究所「日本の都道府県別将来推計人口」(平成19年5月推計)(H22~H42)

北海道の人口構成

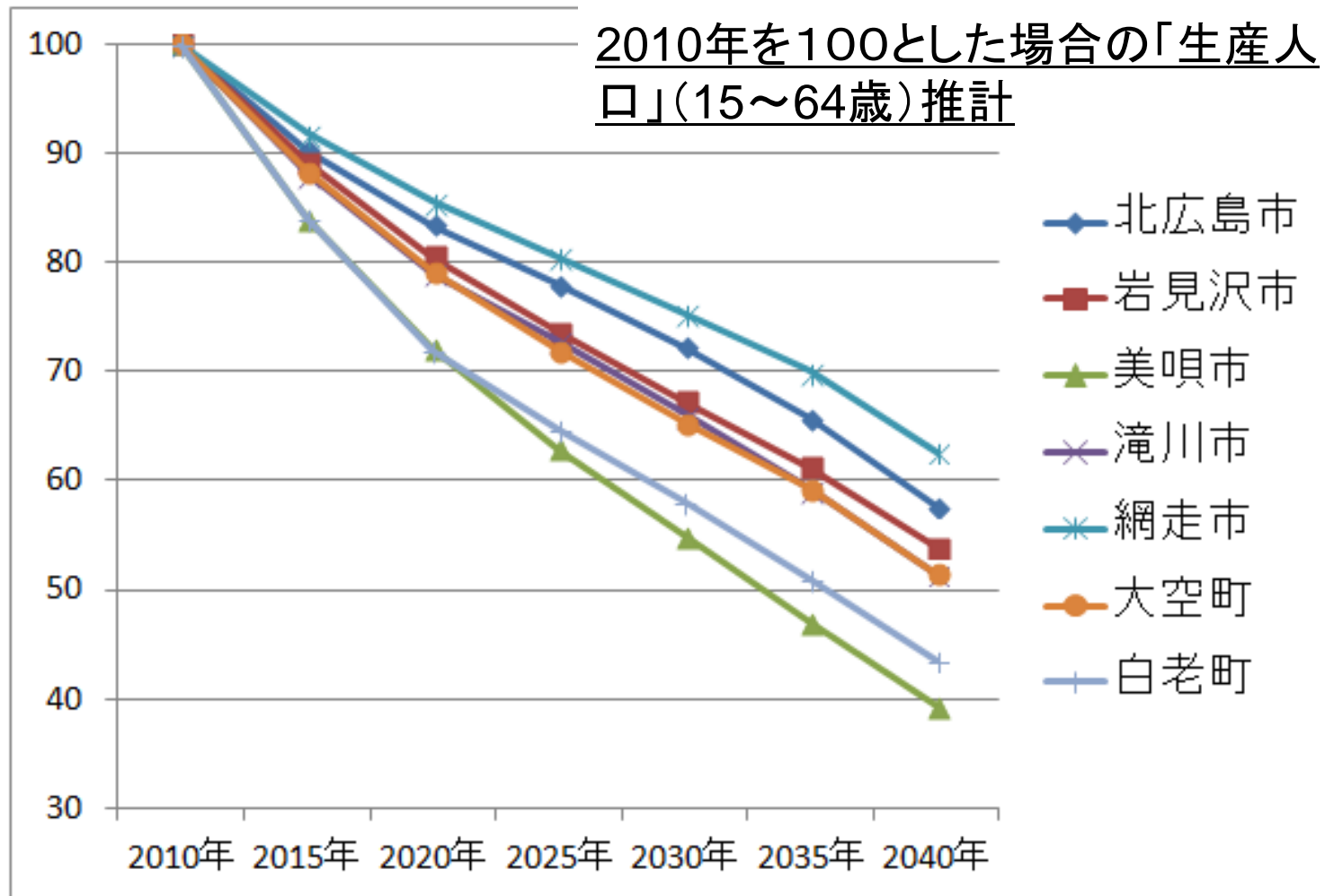


# 経営環境の変化



国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口(平成25年3月推計)」を加工

# 経営環境の変化

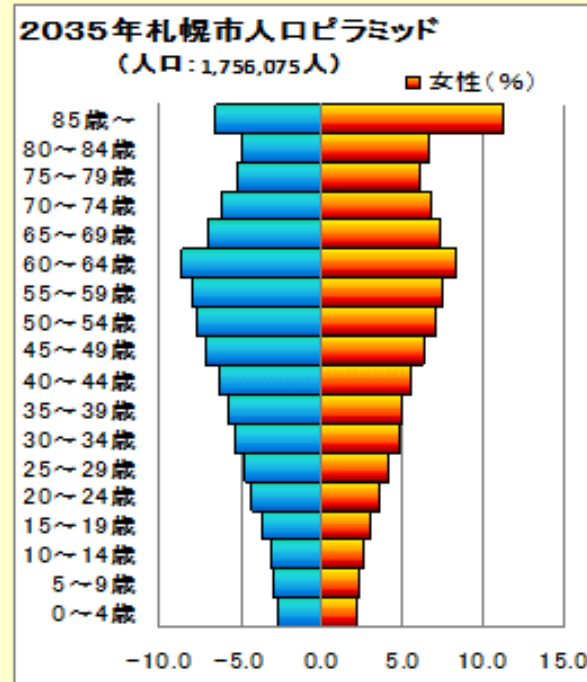
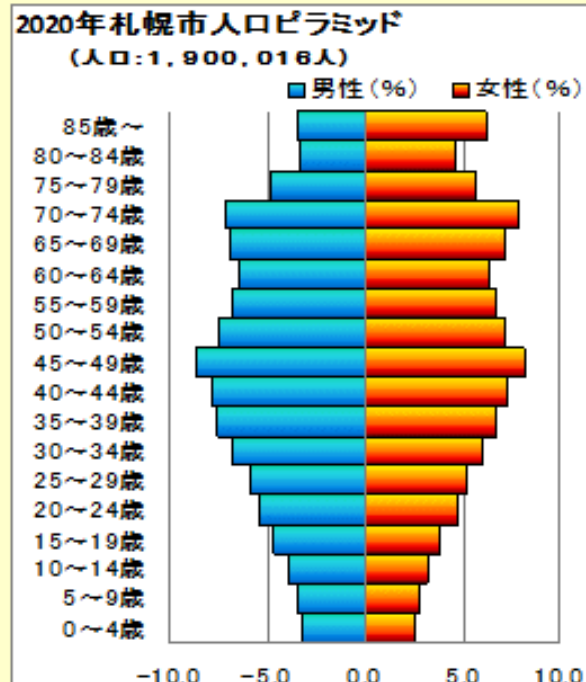
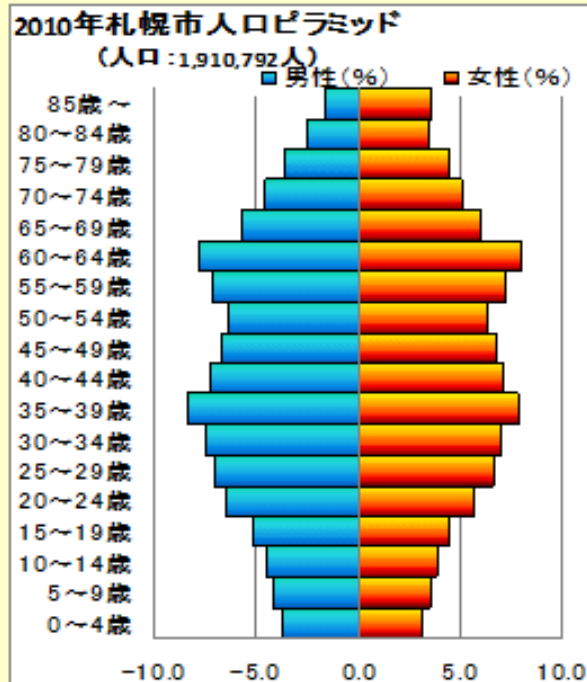


国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口(平成25年3月推計)」を加工

# 経営環境の変化

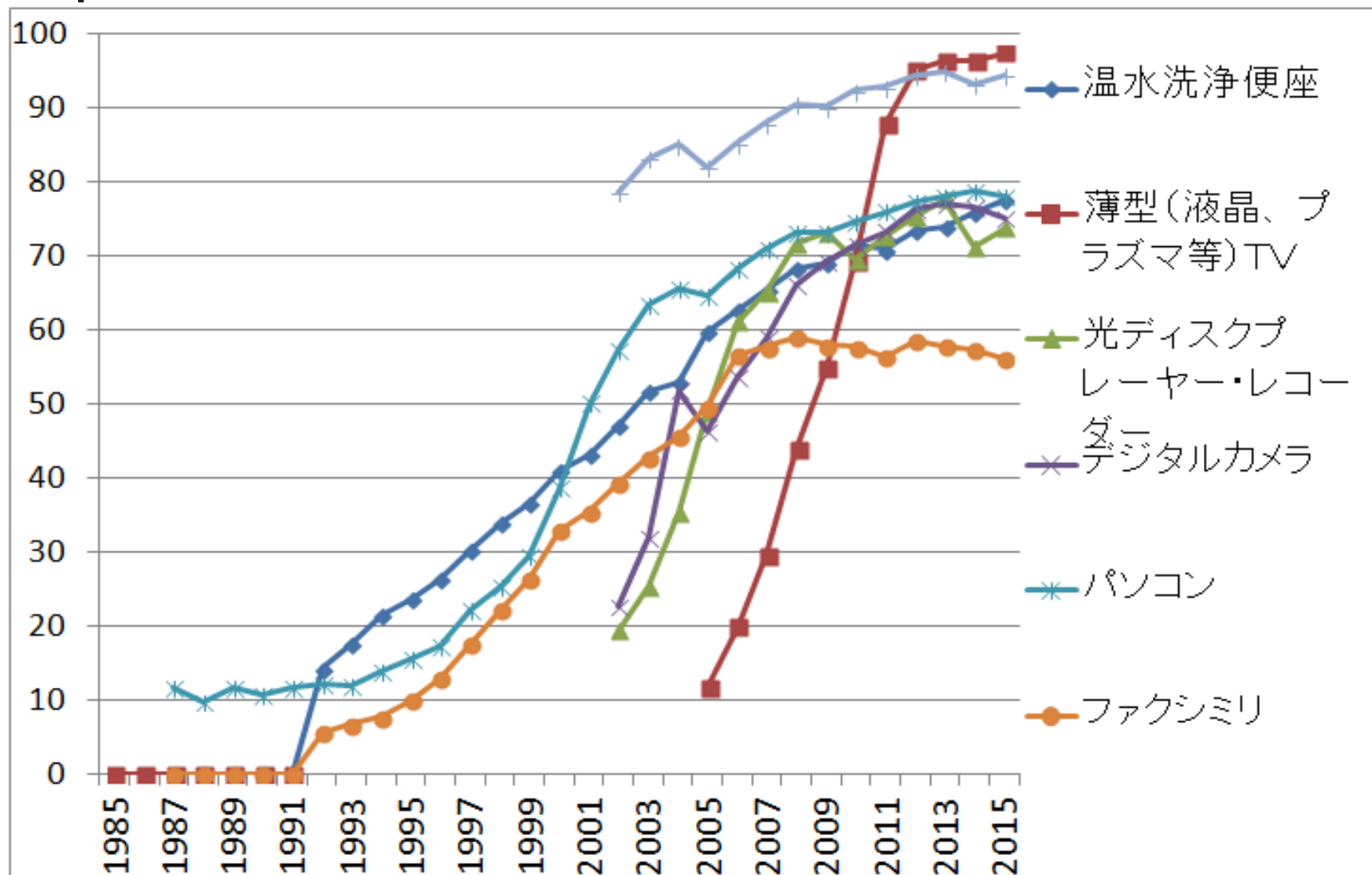
目で見る2035年、あなたの町の人口ピラミッド

## 札幌市



出典:特定非営利活動法人地域・知恵の輪HPより

# 経営環境の変化



主要耐久消費財の普及率の推移(一般世帯) 総務省統計局 家計調査より

# 企業が進むべき方向

		製品	
		既存	新規
市場	既存	<b>市場浸透</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・売り方の工夫によって売上増</li><li>・コストダウンにより利益増</li></ul>	<b>新商品開発</b>
	新規	<b>市場開拓</b>	<b>多角化戦略</b>

# 新商品開発・新事業展開のポイント

思いつきでの新事業展開は厳しい・・・

## 1. 会社の方向性、目標を明確にもつ

現状は・・・、これを打開するために会社として・・・という方向性で・・・という会社が変わっていきたい。そのために、・・・という新しい事業に取り組むことにする。

## 2. 会社のもつ強みを棚卸

ヒト: 経営者、役員、後継者、従業員、取引先、顧客、仕入れ先、指導してくれる人、会社を取り巻く人、等々

モノ: 原材料、商品、保有している設備・機械、等々

カネ: 資金、資産、等々

情報: ノウハウ、技術、技能、経験、実績、等々

## 3. 強みを活かしてどのような取り組みができるか

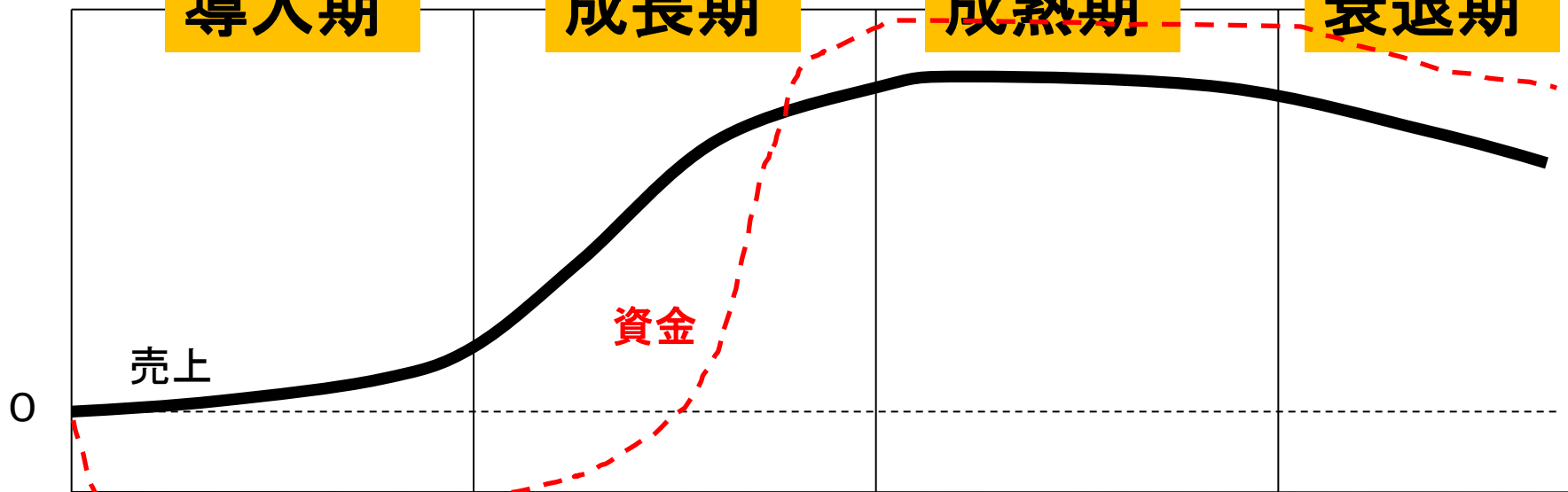
# 商品ライフサイクル

導入期

成長期

成熟期

衰退期



売上  
利益  
投資  
資金  
競争  
ポイント

売上	低い	急成長	低成長→減少	減少
利益	ほとんどなし	ピーク	安定	減少
投資	最大	減少	回収	ゼロ
資金	マイナス	プラス転向	回収	維持
競争	ほとんどなし	増加	激化	減少・独占
ポイント	市場拡大	市場浸透	シェア維持	コスト削減

# 新事業成功のカギ

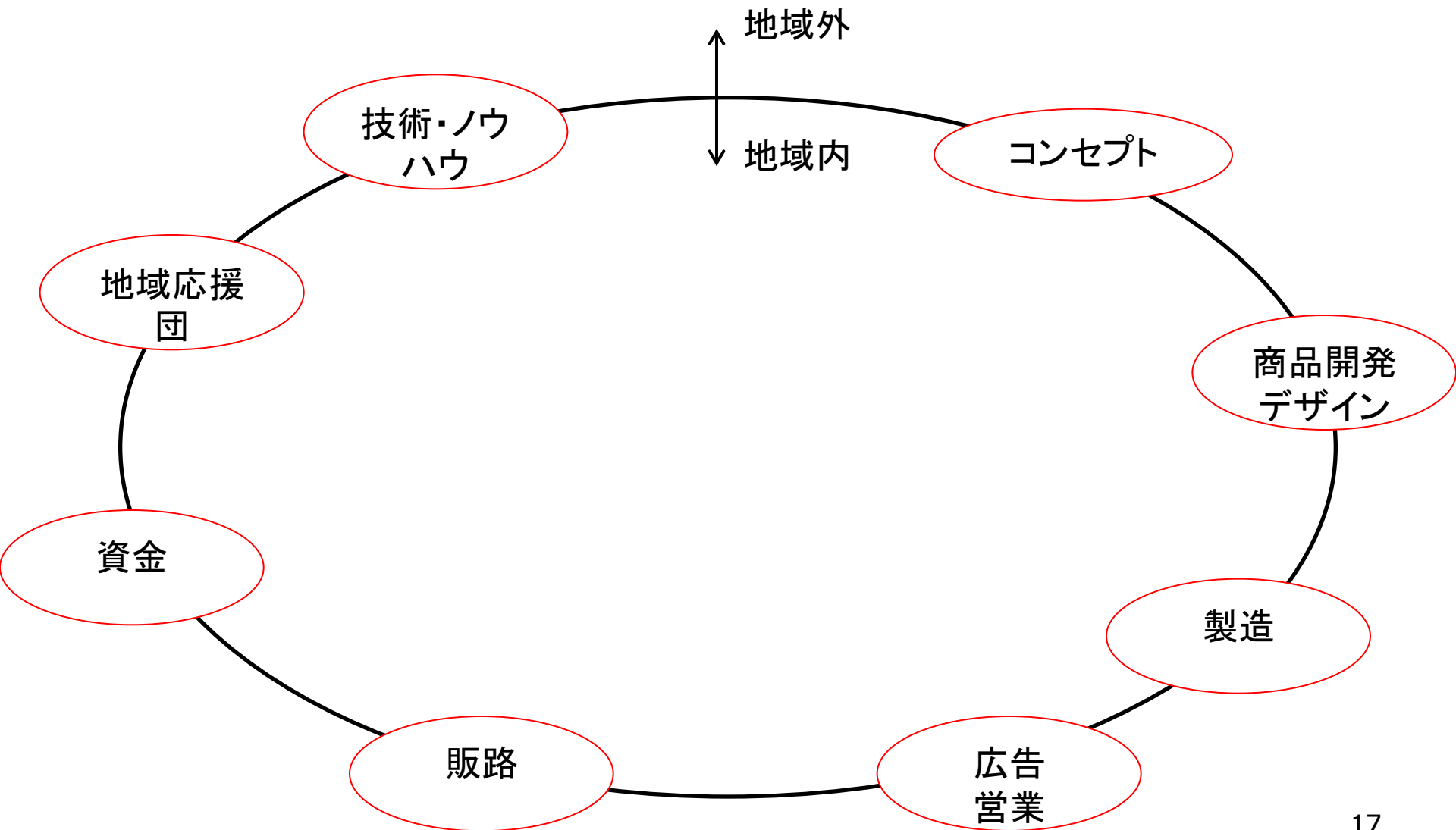
いかに経営資源を集めるか

- 人 …… 自社・自分では限界がある、仲間を集める
- モノ …… 地域にある資源の活用
- カネ …… さまざまな制度（補助事業、公的融資制度）  
最近の動き（クラウドファンディング）
- 情報・ノウハウ …… アンテナを張り巡らす  
見方を変える



# 仲間シート

※新事業に巻き込める人を書き出して下さい  
(できるだけ具体的に、個人名まで)



# 新事業展開の様々な支援制度

## □経営革新計画 →道振興局

- ✓企業にとって新たな取組の事業計画を道で認定。
- ✓公的金融機関の低利融資、信用保証の特例等。

## □新連携・地域資源・農商工連携 →中小機構北海道

- ✓複数の企業との連携(新連携)、地域資源の活用(地域資源)、1次産業者との連携(農商工連携)で新規事業の立ち上げの事業計画を国で認定。
- ✓補助金(年500~3000万円)、公的金融機関低利融資、信用保証の特例等。

## □中小企業応援ファンド →中小企業総合支援センター

- ✓新たな産業の創出や事業化についての補助金(200~500万円)。
- ✓年2回公募。

## □小規模事業者持続化補助金 →商工会議所・商工会

- ✓販路開拓等の取組(50万円)。

## □その他最近の動き

- ・商工会議所・商工会の「経営発達支援計画」
- ・地方創生の深化のための新型交付金