

厳しさ続く事業環境を共に乗り越えよう

一般社団法人町田市経営診断協会

理事長 太細貞治

残暑の候、皆様におかれましては変わらずお過ごしでしょうか。当協会は、この度一般社団法人町田市経営診断協会として衣替え致しましたが、日ごろより活動全般にご理解とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。5類感染症移行後、インバウンド消費の復活も加わって全体としては明るい兆しも見えておりましたが、依然として不安定要因が多々散見される厳しい景況が続いております。

何よりも歴史的な円安基調による原材料費や光熱費・ガソリン代、外注費など幅広くコスト上昇があり利益が圧迫される中で、物流の2024年問題のみならず、幅広い分野で人手不足が叫ばれています。時間外労働時間の上限規制に四苦八苦しているお話もよく耳にしますが、人材確保に向けた賃上げの原資確保に向けて、不慣れな価格転嫁交渉や値上げ実行、あるいは人手不足に対応する省力化投資や一層の生産性向上などにも取り組んでおられます。特に、建設業や製造業などでは猛暑続く現場での従業員の健康管理にも工夫しておられ、待たなしの働き方改革を進めておられます。

価格転嫁の実現のためには戦略的な価格交渉が重要であり、商品や製品の原価構成を把握したうえで交渉を進めることが有効となります。最近では、価格交渉に後ろ向きな企業名が実名で公表されており、この仕組みも是非味方にしたいものです。

また、足下では経営者年齢の分布が平準化しつつあるとのレポートもありますが、多くの中小企業では後継問題を耳にします。後継者が決まっている事業所においても、承継の課題を抱えているケースも多く見られますが、一般的な事業承継では5年10年の準備期間が求められますので、その間に整理された課題に対応する行動計画を実践されて、会社の磨き上げ・経営の見える化に取り組まれることをお勧めしております。

社会情勢の変化など外的要因により物価が高騰し価格上昇が続く時代に入りましたが、刻々と変化する外部環境に対応するためには、小さな改善でもスピード感を持って積み重ねる姿勢が、経営にとっても良い効果をもたらすものと考えています。さらに、価格転嫁交渉や値上実行の先には、値上げをしても売れ続けるような付加価値を掘り起こしたマーケティングが望まれます。

私ども町田市経営診断協会は、武相地域の地域経済発展への貢献を目指して、行政や経済団体、金融機関などと連携しながら、中小・小規模事業者様を支援する専門家集団です。国・東京都・町田市の各種支援メニューや補助金をお届けする支援は勿論、事業承継や業務効率化、生産性向上、人材育成、売上アップへの支援など、事業者の皆様へ寄り添う「経営のかかりつけ医」として、健全な経営を支える役割を果たして参りますので、引き続きお声がけください。

【当協会の無料相談】お問い合わせは、電話080-5199-1140、ホームページ
<http://www.mca-consul.gr.jp/>