

経営に関する最新情報をお届けします！

経営トピックス

Management topics



得意なことを活かして新しいことに挑戦！
～経営革新計画を立ててみませんか？～

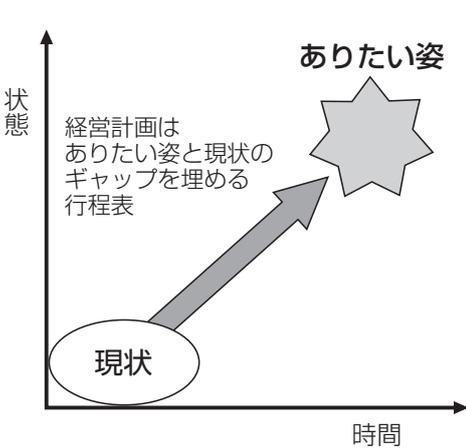
町田市経営診断協会 鈴木 英雄 (中小企業診断士)

新型コロナウイルス禍で厳しい事業環境が続いています。その中で、ビジネスモデル（お金を稼ぐ仕組み）の転換を試みる事業者もいらっしゃいます。経営革新計画を立てて、得意なことを活かし、新しい事業へ挑戦をしてはいかがでしょうか？

●経営革新計画の事例

「革新」という言葉が入っていて、斬新的な計画を立てなければならぬと思われがちかもしれませんが、実際はとても身近な計画でも問題ありません。事例を4つご紹介いたします。

①業務用の大型空気清浄機を製造していた企業が、きれいな空気に対するニーズの高まりを受け、小型化に挑戦し、一般家庭用の小型で強力な空気清浄機を開発する。



●経営計画とは

経営革新計画の前に、まず経営計画とはなんでしょうか？

②美容室が高齢者や身体の不自由な方など、自分で美容室に行くことが困難な方のために、美容設備を搭載した車で出張し、カットやブローからヘアメイク、着付けなどのサービスを行う。

③不動産管理会社が、空き家となった企業の社員寮を借り上げ、それを高齢者向けに改装し、介護サービスや給食サービスを付加した高級高齢者住宅として賃貸する。

④果物の小売業者が、本格的なフルーツパーラーを開店。果物についての知識などの強みを活かし、フルーツ&ベジタブルマイスターの資格を持つ店員も常駐し、高品質フルーツを使ったスイーツや、健康を意識した野菜を取り入れたランチメニューなどを提供する。

●経営革新とは

経営革新計画を作成して都道府県知事の承認を受けると、後述のメリットがあります。この制度で求められる「経営革新」とは、「事業者が新事業活動を行うことにより、その経営の相当程度の向上を図る」ことです。

ここで、「新事業活動」とは、次の5つの「新たな取り組み」をいいます。

- ①新商品の開発又は生産 ②新役務の開発又は提供 ③商品の新たな生産又は販売の方式の導入 ④役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動 ⑤技術に関する研究開発及びその成果の利用その他の新たな事業活動（注：令和2年10月に追加されました。）

自社にとって「新たな事業活動」であれば、既に他社において採用されている技術・方式を活用する場合でも「新たな取り組み」となります。

また、「経営の相当程度の向上」とは、次の2つの指標が、3年～5年間で向上することを指します。

- ①「付加価値額」又は「一人当たりの付加価値額」の伸び率が年率3%以上
- ②「給与支給総額」の伸び率が年率1.5%以上（注：これまで指標であった「経常利益」は令和2年10月に「給与支給総額」に変更になりました。）

●経営革新計画作成のポイント

経営革新計画の承認を受ける際は「新規性」と「実現可能性」の2つが重要視されます。

「新規性」とは、自社にとって初めての取り組みかであるか？自社の既存事業や同業他社との違いは何か？です。

「実現可能性」とは、計画が明確で、達成できる見込みがあるか？達成のための必要な資源（人・物・金・能力・ノウハウなど）があり、達成意欲を持っているか？です。

●メリット

経営革新計画の承認を受けると、次のような支援策が利用できます。

- 1. 保証・融資での優遇措置
- 2. 販路開拓の支援措置
- 3. 海外展開に伴う資金調達の支援措置
- 4. 投資・補助金の支援措置

また、令和2年度のものづくり・産業・サービス生産性向上促進補助金では、加点項目となっています。

経営革新計画の作成を通して、会社の強みや課題、これからやってみたいことなどが明確になります。会社を見直すきっかけになることが、最大のメリットかも知れません。