

図表1 売上改善につながる情報提供の例

①新規事業に関する取組事例を紹介する
▶中小企業は、情報収集ができない、新たな取組みにリソースを割きづらいという課題を抱えている。新事業に関する情報提供を行うと喜ばれる
②補助金（助成金含む）に関する情報を紹介する
▶単なる補助金の紹介にとどまらず、補助金の活用でどんな効果が得られるか、専門家の支援が必要か否かまで案内 ▶補助金を活用して売上改善につなげた事例も紹介する
③既存事業に工夫を加えることで改善した事例を紹介する
▶商品やサービスのラインナップ・販路の見直し、無料サービスの有料化といった方法があることをアドバイス ▶ここでも売上を改善した成功事例を紹介することが有効



(出所) 筆者作成

商品やサービスのラインナップ・販路の見直し、無料サービスの有料化といった方法があることをアドバイス
▶ここでも売上を改善した成功事例を紹介することが有効

例えば、次のような取組みの紹介が考えられる。

提案前のニーズ喚起!

こんな情報提供で 売上改善を呼びかけよう

水沼啓幸

サクシード代表取締役

闇雲に本業支援を提案しても、中小企業には響かない。売上改善に取り込むニーズを喚起するために、他社の売上改善事例や補助金など、有効な情報提供を紹介しよう。

【コ】 コロナ禍もすでに3年目で、経済活動は平時に近い状況に戻りつつある。一方でいまだに売上が戻らず、原材料価格の高騰なども重なって業績が厳しい企業も少なくないだろう。いずれにしても、厳しい環境にある中小企業は売上構造を改善したいものだ。

情報収集が困難という課題を認識し対応

①新規事業に関する取組事例を紹介する

ただ、売上改善のためだからといって本業支援を漠然と提案しても、すぐに応じてくれるとは限らない。金融機関担当者が持つ情報を提供することで、潜在的なニーズを引

き出していくことが必要だ。以下で、金融機関の担当者はどうな情報提供を行えばいいのか考えていく。

補助金の紹介では企業の体制も確認

②補助金に関する情報を紹介する

企業に対して情報提供の際は、2つのポイントを意識したい。1つ目は、補助金を用いることでどんな効果が期待できるかを説明すること。2つ目は、申請にあたって企業自身で申請が可能な体制かどうか、専門家に依頼しなければならぬかどうかを確認することである。特に難易度

が高い事業再構築補助金の申請については、専門家に相談することをお勧めする。事業再構築補助金を活用して売上を改善した、業務用酒類販売業を営む卸売業者の事例を紹介しよう。

次に、売上が減少していた。そこで苦境を打破すべく卸売業から飲食店への業態転換に取り組んだ。

商品の見直しやサービスの有料化も検討

③既存事業に工夫を加えることで売上が改善した事例を紹介する

その卸売業者は、コロナ禍の影響により飲食店、特に酒類提供店からの受注減少が相

みを抱えている。特にコロナ禍では慢性的な人手不足が続いていることが多く、新規事業に踏み出そうにも具体的な取組みがわからないことも多い。伴走支援を行う担当者は適宜、新規事業進出に成功して売上を改善した取引先の取組事例を紹介していきたい。

業態転換のために店舗を改修工事する資金は、事業再構築補助金で賄った。この卸売業者は、以前から既存事業として飲食店への経営コンサルティングも行っており、そこで培ったノウハウを活かし、店内で飲食をしながら料理も注文でき、テイクアウトも可能な新業態を開発することができたのだ。

既存事業を活用して売上を改善させることも大切だ。実際、コロナ禍で稼ぎ頭だった商品が売れなくなったり、低迷していたりしても、商品の見直しなどによって売上を改善させた企業もある。既存事業の見直しであれば、新規事業進出や補助金活用よりハードルが低いと考える企業も多いだろう。

