

データにもとづく

事業者(個店)、経営革新の現状と課題

経営革新による魅力ある個店づくりおよび事業の継承促進

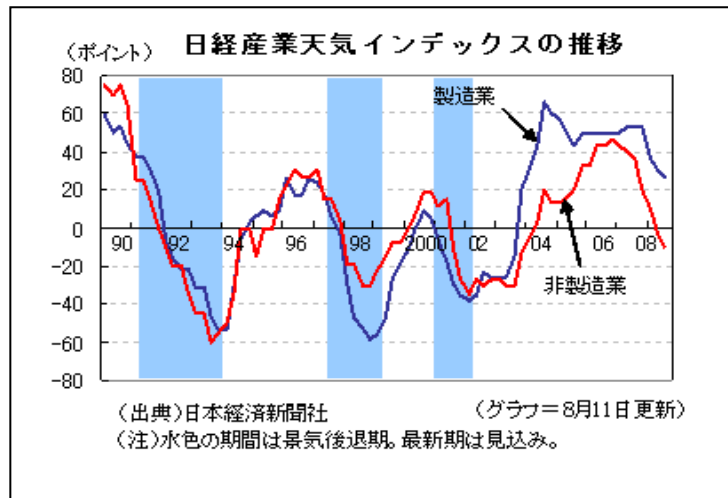
平成 20 年 8 月

江塚経営研究所

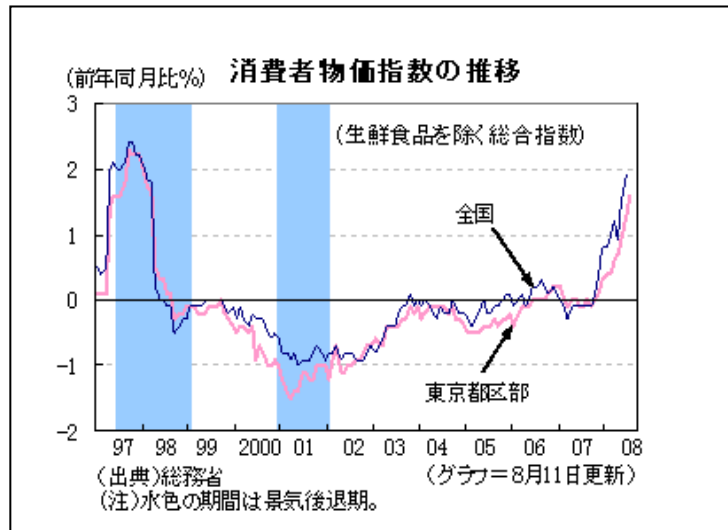
中小企業診断士 江塚 修

1. 厳しくなる小売の環境（現下の消費環境）⇒ 需要減、粗利圧縮で事業者のピンチ！

(ア) 景気後退、明確に ⇒ 景気の変わり目は昨年末



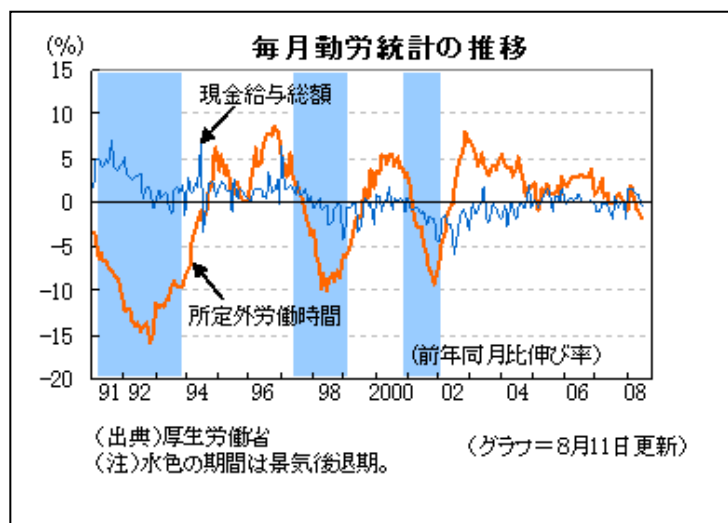
(イ) 不景気と物価上昇のダブルパンチ ⇒ 従来、不景気時は物価下落（過去）



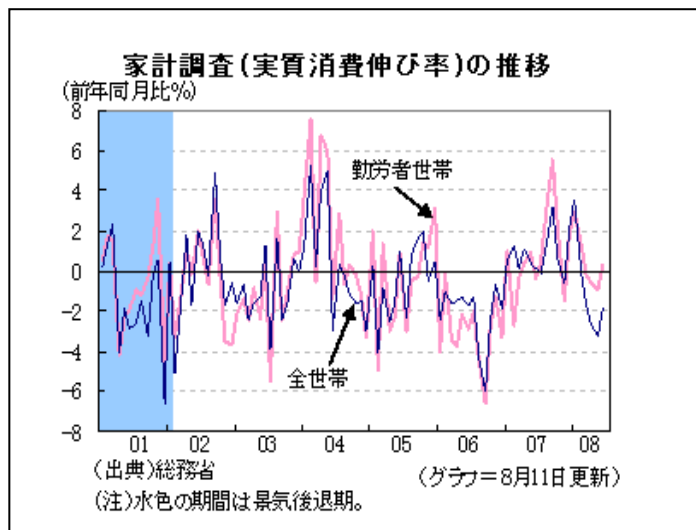
(ウ) 勤労者（消費者）所得は増加していない

0 8 0 8

0 8 0 8 0 1



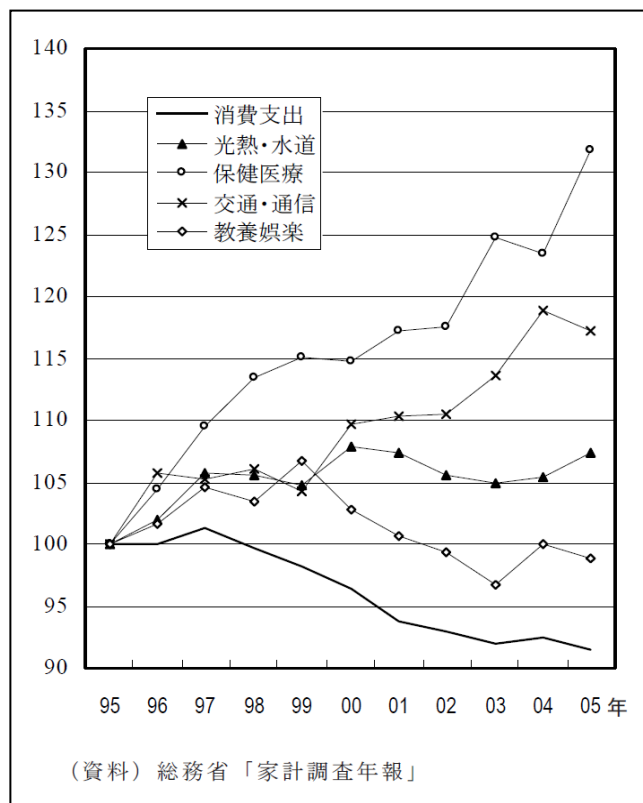
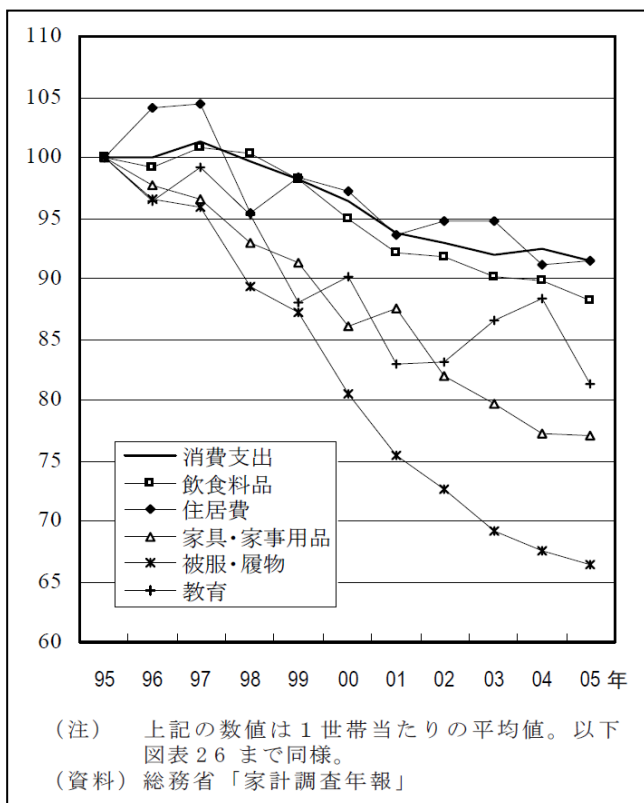
(エ) 消費支出伸びず ⇒ 消費者が景気回復寄与をうけないまま、景気減速に



2. 消費者の「消費行動」に大きな変化 ⇒ 従来どおりの店舗運営では対処できない!

(ア) 家計消費における低下ジャンル (1995年=100%)
被服履物 67%、家具家事用品 77%、教育費 82%、飲食料品 88%、住居費 92%

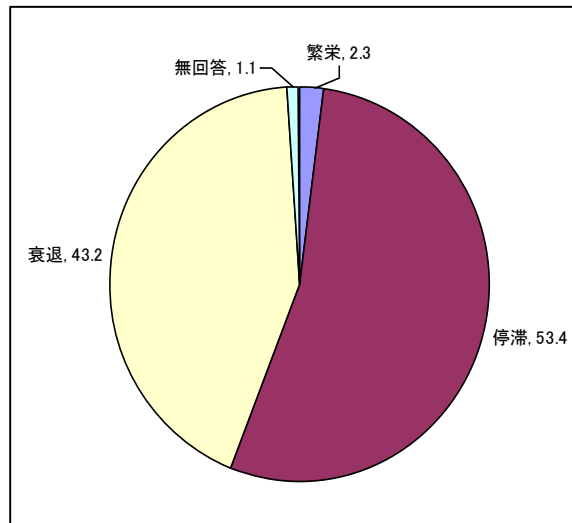
(イ) 家計調査における増加ジャンル (1995年=100%)
保健医療費 132%、通信費 118%、光熱水道 108%、教養娯楽 99%



3. 取り残されていく商店街と個店

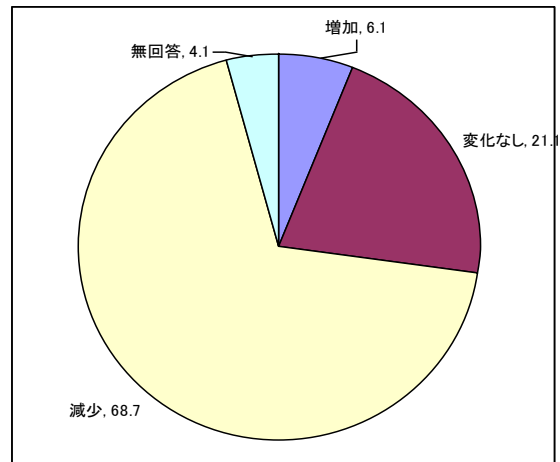
(ア)商店街の景況

◆ 停滞	53%
◆ 衰退	43%
< 合計	96% >



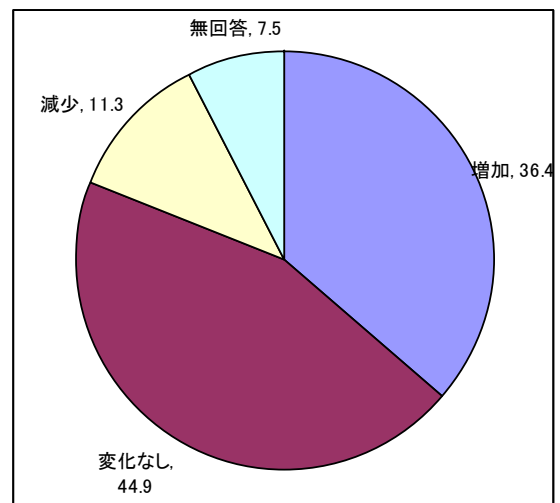
(イ)商店街、来街者数

◆ 減少	70%
------	-----



(ウ)空き店舗

◆ 増加	36%
◆ 変化なし	45%

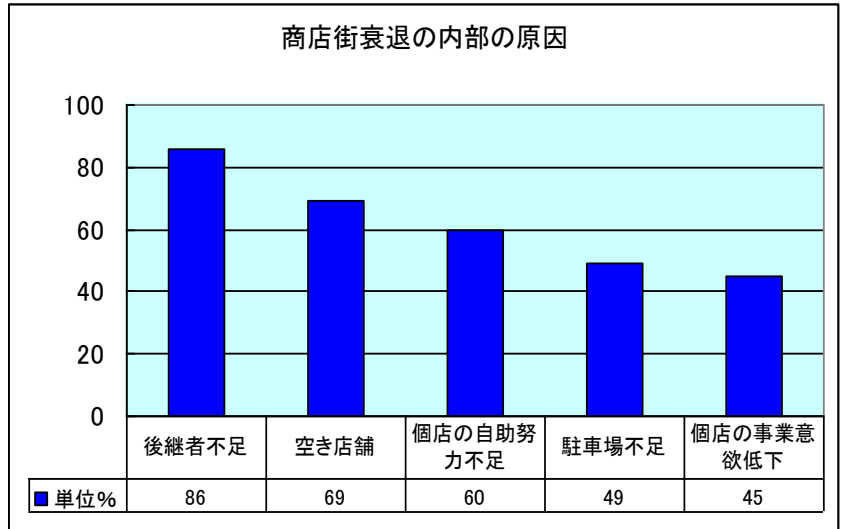


4. 後継者不足で、先細る商店街

(ア) 商店街退潮＋個店

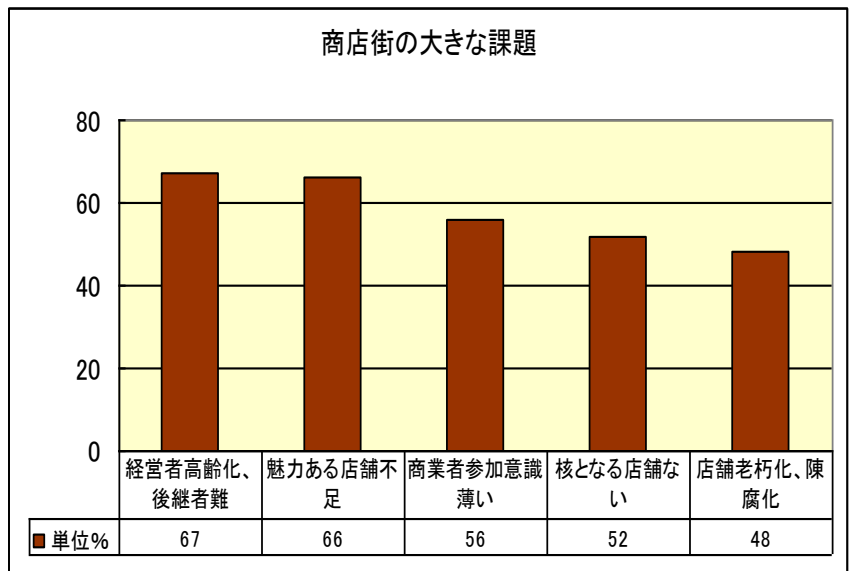
弱体化 ⇒ 原因は

- ◆ 後継者不足 86%
- ◆ 空き店舗 69%
- ◆ 自助努力不足 60%



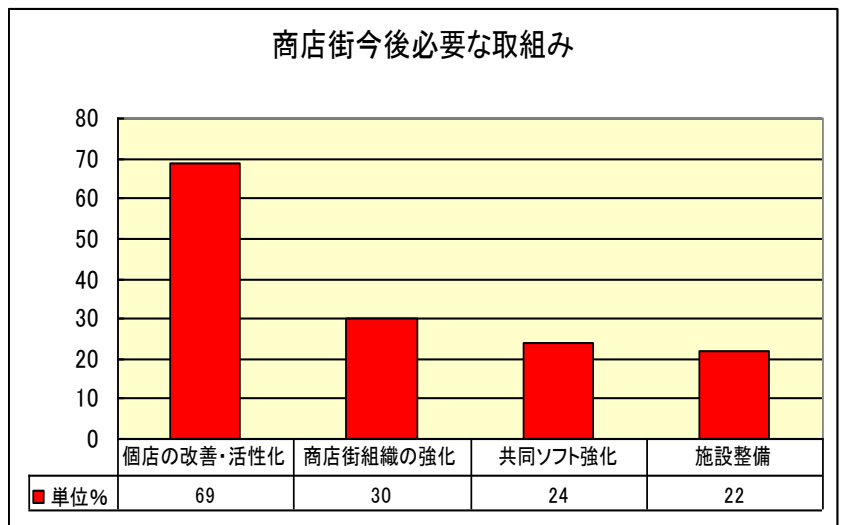
(イ) 商店街、何が課題か

- ◆ 後継者探し
- ◆ 店舗魅力作り
- ◆ 参加者意識づくり



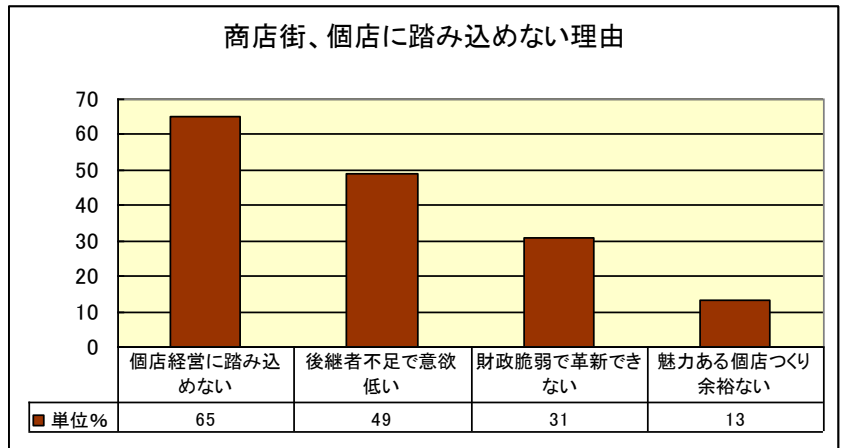
(ウ) 商店街として、どのように取り組むか

- ◆ 個店の改善
- ◆ 組織力強化



(エ) 商店街が個店に踏み込めない原因は何か

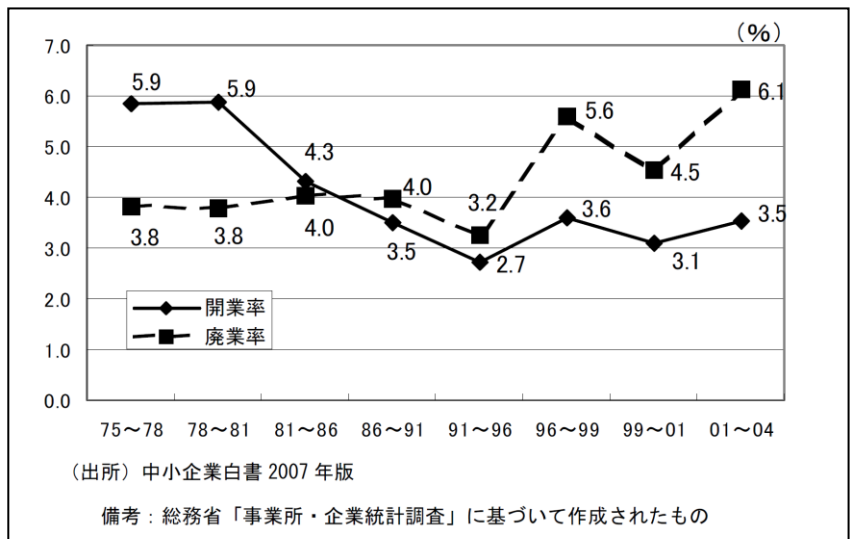
◆ 個店活性化しようとしても、できない！



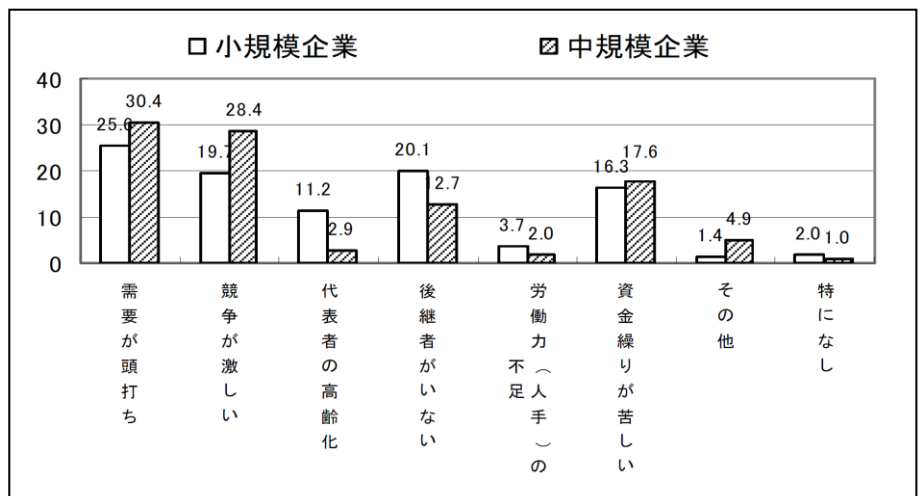
5. 後継者対策の現状

(ア) 廃業の増加 顕著

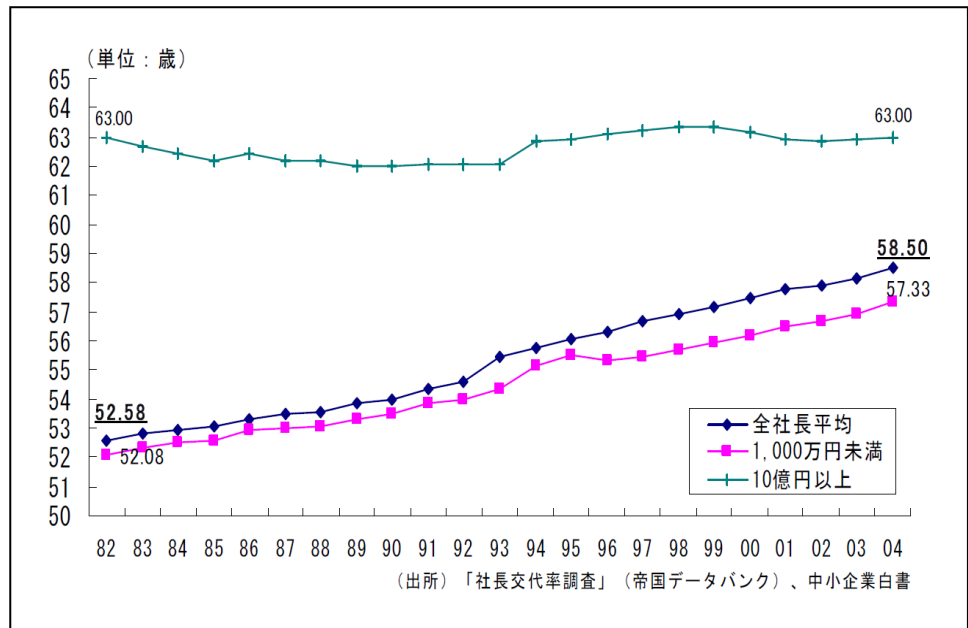
◆ 事業者は減少の一途



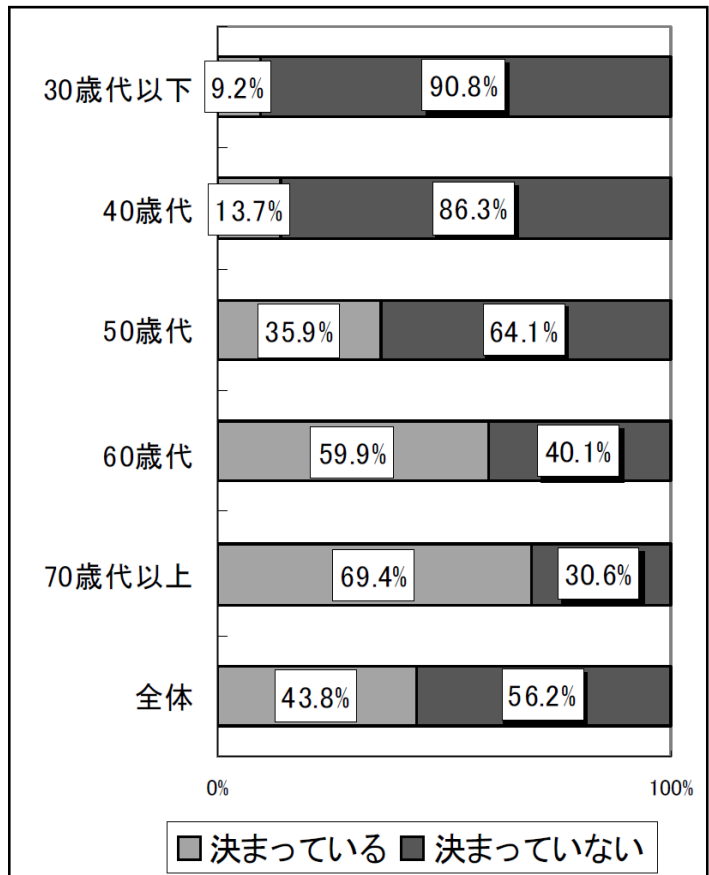
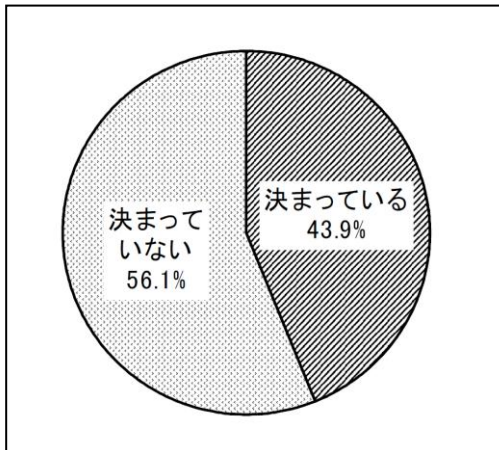
(イ) 廃業原因



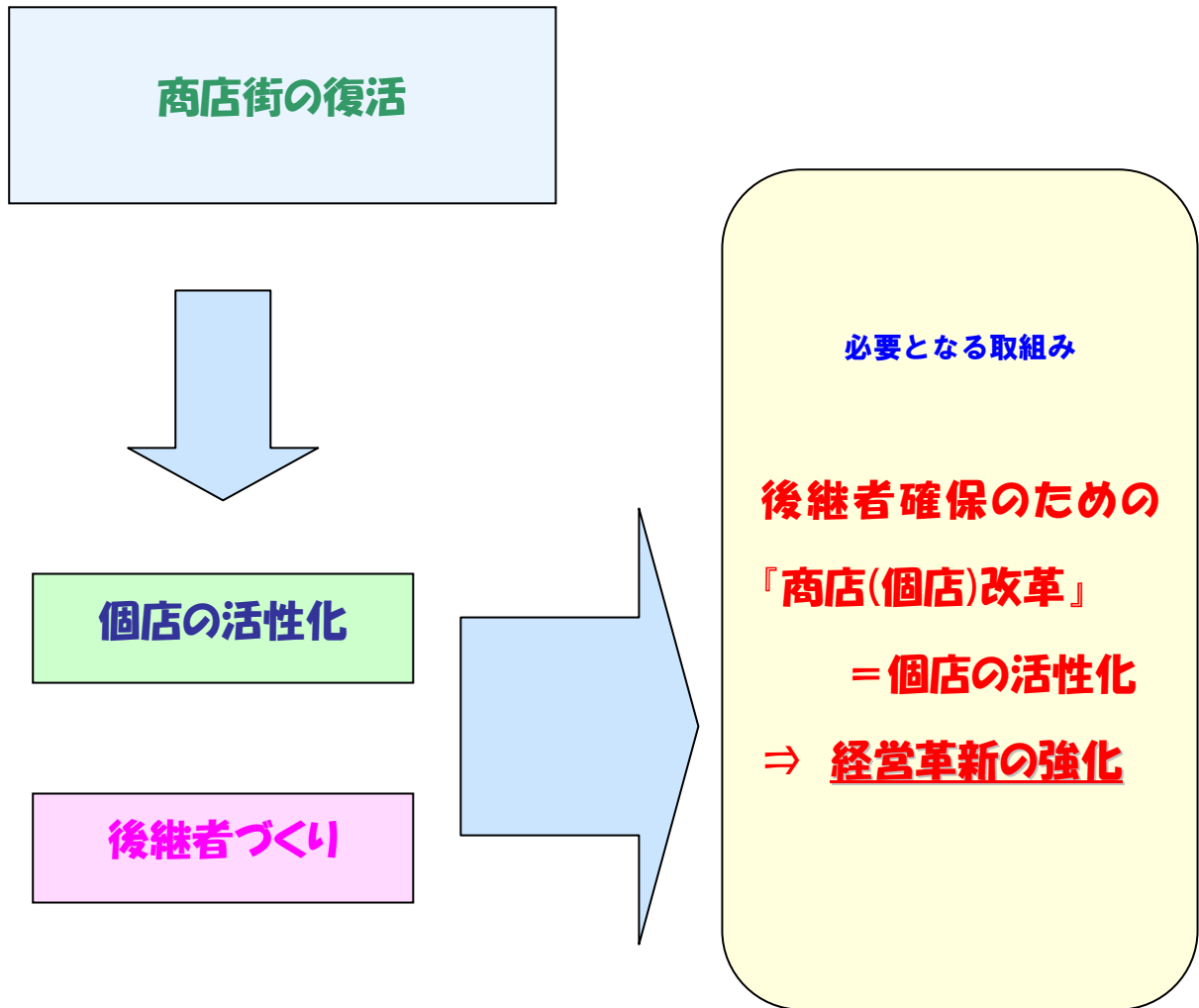
(ウ) 経営者の
高年齢化



(エ) 後継者の決定は？



6. 経営革新による事業の再活性化



7. 経営革新への取組み

(ア) 経営革新とは

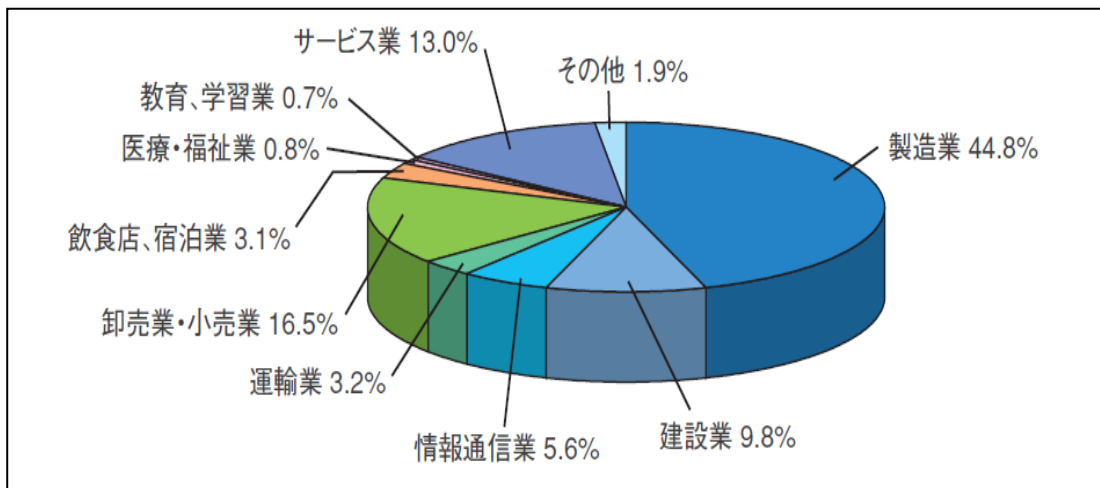
会社・商店の経営者が、3～5年の中期的なビジネスプランを作り、県の承認を受ける制度です。承認を受けることで、有利な融資や補助金への道が開かれることなど多くのメリットがあります

県や国から「低利融資」や「補助金」などの「支援策」への道が開けます。事業や個店改革に対する考え方を整理でき、今後やるべき事が明確になります。また、県や国の窓口が身近になります。

手続き

- ・ 受付は、毎月 県庁経営支援課にて行っています
- ・ 申請方法、申請用紙など ⇒ 中央会、産業振興センター、各地の商工会議所、商工会 などに相談する
- ・ 申請基準はあるが、決して高いハードルではない

(イ) 商業者における実績



(ウ) 小売業における経営革新事例

<F&L ワカヤマ> 東林間 靴小売業

- ① 経営革新計画 認定 (2008年1月)
- ② 会社の概要
 - ・ 店舗所在地； 神奈川県相模原市東林間
 - ・ 事業内容； 健康靴小売業 ⇒ 従来から足型を取り計測した上で正しい靴の提案し販売
 - ・ 従業員； 3名
- ③ 経営革新の内容
 - ・ 新事業 ⇒ **整形外科、皮膚科医師との連携による、本格的な足と靴のトータルケア事業開始**
 - ・ 子供靴 ⇒ 成長に合わせ酷使に耐えうる靴
 - ・ 女性靴 ⇒ 足の変形予防や改善に効果を持つ靴
- ④ 経営革新による助成
 - ・ 低金利の制度融資によるフットスキャン装置、店舗改装資金の調達 (一部推定)
 - ・ 設備投資減税



<〇〇水産> 千葉県 水産物加工販売

- ① 経営革新計画 認定 (2008年7月)
- ② 会社内概要
 - ・ 会社所在地； 千葉県
 - ・ 事業内容； マグロ仕入販売 (販売先；全国の市場業者)
 - ・ 従業員； 2名 (父、長女、長男)
- ③ 経営革新の内容
 - ・ 本業 (マグロ販売) だけでは売上減少するため、同じ取引先に新規商品を販売する新事業を開始
 - ・ 新事業 ⇒ **生鮮食糧品専用「長期保存コンテナ」の販売(生鮮市場業者むけ)**
 - ・ 採れたてのまま、1~3日は冷蔵保管出来る特殊コンテナ(野菜用)
 - ・ この新事業は、長男 (33歳) への事業承継の一環、長男とともに新事業計画を作成
- ④ 経営革新による助成
 - ・ 仕入資金の制度融資活用 (低利長期運転資金)
 - ・ 事業所の移転改築資金

8. おわりに

- 商店街の地位が大きく低下する中、**商店街を構成する『個別店舗の活性化』**は、地域および当事者にとって喫緊の課題です。
- しかし、経営者高齢化の進展で店舗活性化どころか「**閉業**」の傾向や懸念が高まっています。
- 後継者（次世代）へのスムーズな事業承継のためには、**魅力のある店舗づくり**や**後継者の意欲を引き出せる事業**への改革＝『**経営革新を活用した店舗活性化**』が必要ですし、また期待されています。
- 「**経営革新による個店改革**」は、実は「**事業の継承対策**」でもあるのです！
- 全国の経営革新制度では、現在の経営者が先駆けて改革するケースもあれば、2世代が協力して『魅力ある店舗への改革』を実施する例がでてきています。
- 商店街でも、「**経営革新計画認定制度**」をぜひ活用して、事業の承継と店舗の活性化にお役立ていただきたいと考えます。

以上