

今年の締めくくりに見直すべき経営の4大課題！ 来年の成長戦略をつくるための整理ポイント

1年の締めくくりは、経営を見直す絶好のタイミングです。「売上」「資金」「人材」「承継」など、後回しになっていた課題はありませんか？いま自社の状況を整理し、来年へ向けて確かな一歩を踏み出す準備を進めるチャンスです。

経営のお悩み対策4選 — 専門家と一緒に次の一步を

① 売上を増やしたい

既存顧客だけでは持続的な成長は難しく、企業が将来も成長し続けるためには、新しい顧客や販路の開拓、商品・サービス開発に継続的に取り組むことが欠かせません。

●補助金や支援制度を活用してみよう！

- ・ものづくり補助金
新製品や新サービスの開発、海外市場開拓等を支援
- ・新規輸出1万社支援プログラム
国内取引での輸出から海外バイヤーとの商談まで「はじめて輸出」を支援

●売上を増やすためのヒント！

- ・営業力の強化、展示会の出展、ネット通販への取組また、国内外だけでなく海外への販路拡大

販路開拓や商品開発は負担が大きいため、専門家の支援を受けることで成功しやすくなります。不足する経営資源を補い、計画的に進めることができます。



③ 事業承継が気になる

経営者の高齢化により事業承継は重要な課題です。会社の現状や課題を見る化し、強みを磨いたうえで「事業承継計画」を作成し、計画的に引き継ぎを進めます。

●補助金や支援制度を活用してみよう！

- ・事業承継・M&A補助金
事業承継を契機として経営革新等を行う中小企業・小規模事業者を支援
- ・経営承継円滑化法による支援
税制支援、金融支援等により、中小企業の事業承継を総合的に支援
- ・事業承継・集約・活性化支援資金
事業を承継・集約される中小企業者の資金調達の円滑化を支援



事業承継は、経営者が事業承継の必要性を認識することから始まります。事業承継の一連の流れについて理解するためにもまずは、専門家に相談しましょう。

専門家の支援を受けながら、自社の強み・課題を整理してみませんか？今年を締めくくる今だからこそ、来年を見据えた経営改善の第一歩を。

② 資金繰りを改善したい

資金繰りは放置するとリスクが高まるため、早めの状況把握と対策が重要です。専門家と連携すれば改善策が広がり、金融機関の理解も得やすくなります。早期対応こそが事業の安定につながります。

●補助金や支援制度を活用してみよう！

- ・収益力改善支援
収益力低下、借入金増加などのおそれのある中小企業を対象に収益力改善を支援
- ・プレ再生支援・再生支援
収益性のある事業はあるものの、財務上の問題がある中小企業者を対象に再生支援
- ・再チャレンジ支援
- ・早期経営改善計画策定支援



自社の財務状況や課題を正確に把握することが重要です。そのうえで、収益改善の事業計画づくりや返済スケジュールの見直しなど、具体的な対策を進めます。

④ 人材を確保・育成したい

少子化で中小企業の人材不足は深刻化しています。人材確保には求人像の見直しや育成、働きやすい環境づくりが重要です。人手不足には業務改善や省力化機器の導入も有効です。

●補助金や支援制度を活用してみよう！

- ・中小企業省力化投資補助金
本補助金で支援する省力化・自動化機器の設備投資は人手不足の解消にもつながります
- ・キャリアアップ補助金
非正規雇用の労働者の企業内でのキャリアアップを促進
- ・65歳超雇用推進助成金
65歳以上への定年引上げ、高年齢者の雇用環境の設備等を支援

求人だけでは人材確保は難しく、組織や業務の見直し、働きやすい環境づくりが不可欠です。加えて、将来を担う人材の育成も同時に進める必要があります。