

中小企業診断士の視点

第111回

荒波の経済潮流の中で、企業の未来を拓くための「羅針盤」となる3つの柱



中小企業診断士 角谷 伊亮
(一社)埼玉県中小企業診断協会

終わりの見えない原材料費やエネルギー価格の高騰、深刻さを増す人手不足、そして不安定な国際情勢。これら複数の荒波に同時に立ち向かう多くの中小企業は、今まさに厳しい経営環境に直面しています。特に、賃上げ圧力の高まりに呼応した処遇の改善は、人材の確保・定着に不可欠である一方、利益を圧迫する大きな要因となっています。政府施策もあり「物価や賃金の上昇分は適切に価格転嫁すべき」という共通意識は醸成しつつあるものの、現場からは「客離れ」や「失注」を懸念する声も聞こえてきます。高騰し続けるコストに価格転嫁が追い付かないのが実状です。

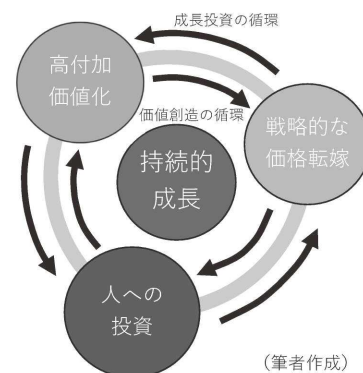
企業がこのような複雑な荒波を乗り越え、再成長の軌道に乗るためには、経営の「羅針盤」が不可欠です。未来を拓くためには、その原動力として経営基盤と事業基盤の強化が必要であり、そのための具体的な方策が次の3つの柱です。

第1の柱は「商品・サービスの高付加価値化」です。価格以上の価値を提供できれば価格交渉は顧客への提案に変化します。価値創造は、特別な大発明である必要はなく、むしろ、業務プロセスに潜む無駄の解消、顧客への提供価値の見直しといった、日常の業務の延長線上にあります。例えば、定型的な事務作業をITツールで自動化する、あるいは既存のサービスに新たなアイデアを加えて顧客の満足度を高める、といった小さな挑戦の積み重ねが、大きな利益の「余白」を生み出します。

第2の柱は「戦略的な価格転嫁」です。高めた価値を正に評価してもらう価格転嫁は、もはや単なるコスト上昇分の補填だけでなく、賃上げや未来への投資といった、企業の成長に必要な原資を自ら確保するための経営活動に昇華します。成功の鍵は、自社のコスト構造を正確に数値で把握した上で、高めた価値を説得力のあるデータとして示すこと。これにより、一方的なお願いではなく、サプライチェーン全体で価値を向上させるための対等な交渉へと繋がります。

そして、全ての基盤となる第3の柱が「人への投資」です。第1、第2の柱で確保した利益の「余白」が、この投資の原資となります。構造的な人手不足の時代において、企業の持続可能性は「いかに人材から選ばれるか」にかかっています。DXの本質は、単なるデジタル化ではなく、それによって生み出した時間や利益を、従業員の待遇改善や働きがいの向上（ウェルビーイング）に還元し、価値創造の好循環を創り出すこと。成長を実感でき、公正に評価される職場環境こそが、人材の定着率を高め、採用競争力を強化する最も確実な戦略です。

経済の大きなうねりの中で、企業の未来を拓くために不可欠なことは、市場動向、サプライチェーン、財務、人事などを俯瞰する戦略的な視点を持ちつつ、経営の「羅針盤」の精度を高めていくこと。私たち中小企業診断士は、その実現に向け、経営者の想いに寄り添いながら伴走支援を行うパートナーであり、未来への航路を共に描くことができます。ぜひお気軽にご相談ください。



【問い合わせ先】

(一社)埼玉県中小企業診断協会

ホームページ：<https://sai-smeca.com/>

電話：048-762-3350

Eメール：rmcsai@nifty.com