

非接触ビジネス推進と事業再構築

～事業モデル化と事業再構築補助金の研究～

西河 豊・泰 博雅 著 三恵社 1,620 円税別

はじめに

本書の発刊に至るまでの経緯を説明します。

2020年初に早くも世の中に異変の起こることを直感して、自分でできることをすべてしておこうと、自ら経営力向上計画および、経営力継続強化計画を作成して認定されました。また、助成金情報サブスクリプションサービスの推進・広報というプランを掲げて経営革新法と持続化補助金を申請し、両方採択を受けました。

しかし、2020年4月以降、自分自身がコロナ禍による経済低迷の影響を受けて売上の逆流を浴びそうになり、日本政策金融公庫融資と保証協会制度を活用して借入れしました。

そこで、資金を安定させてからこの時勢の中で中小企業がいかに行動すべきかを考え続けて、コラムやメルマガで発信を続けました。

具体的には非接触が勧められる中でいかに売上を上げていくのかです。

しかし、その時点でこれはという決定打は生まれませんでした。

その後も考え続けた挙げ句、10月下旬には心労が重なり心筋梗塞で倒れて救急車で運ばれ、そのまま手術、緊急入院・・・。

そこで、ベッドの上で真っ白な頭で考えました。

しかし、この時点で、こうすればよいと言えるのは神様だけでした。

その後も、悪戦苦闘する中小企業を取材することだけは、続けました。

しかし、やはり、決定打はありませんでした。

考えたこと原稿化も続けていました。出版物としては日の目を見ないだろうなと思いながら・・・。

ここで、ひとつ感じたことはちまたでうまくいっている事業所も実際はコロナ禍で売上がしわ寄せしているだけのことではないのか？

そんなことを考えていた12月にひとつニュースが入ってきました。

政府が苦しんでいる流通業向けに新たな大型補助金を整備するというのです。

それが事業再構築補助金です。

そこで、私は2つひらめきました。

一つは、ものづくり補助金申請マニュアルの販売でヒット作を出したわが事務所のキャリアが生かせる！

そしてもう一つは、今まで考え続けた非接触ビジネスの推進の手法や中小企業の展開事例を勉強用に提供したらお客さんにとって有効なのは、ということで急遽出版を目指す運びとなりました。

ここで、説明してきたように第一部、第二部の非接触ビジネスの考え方、事例は公式でも正解でもありません。

よく考えれば、戦略に100%正解などないのです。

あるといった時点でそれは、合成の誤謬より嘘です。

でも、100%正解があるようなコンサルタントの謳い文句が溢れていますよね！

すぐにでも補助金の最大値、6,000万円がもらえるかのように言う人たちをどうこう言うものではありません。

私の呼びかけるのは中小企業事業主です。

では、ここで、冷静に考えてみてください。

今貴方の頭の中にあるプランで経済産業省が「はい、6,000万円」と札束をくれるものでしょうか？

やはり、ブラッシュアップが必要と思われませんか？

この世の中、勉強とそれに基づく実践を繰り返した者がいずれ勝ちます。

本書はそのための勉強の書籍です。

構成として

第1部 非接触ビジネスを進める経営戦略では、非接触というコンセプトをいかに経営に組み込んでいくかの理論を解説しています。

第2部 非接触ビジネス推進マニュアル【業種別編】では、10の事業に分けて、取材し先進的に取り組んでいる事業所の事例を解説しています。

第3部 事業再構築補助金の研究では、その概要・指針の解説から、いかに申請書（事業計画書）を作るかを解説しています。

なお、本書は、読者ターゲットを中小企業においているために戦略イメージのわき難いDXと言う言葉を使わずに非接触という用語で統一しています。99ページの図を見てください。今回の事業再構築補助金の採択のゾーンを2軸で表したものです。本書は何回も繰り返し読むことでこの2軸を深く理解することができる構成になっています。

では、御社の事業再構築を祈願して・・・。

今回は事業の同志として、中小企業診断士の泰博雅先生の力をお借りしました。

経営革新支援認定機関
ものづくり補助金情報中心 代表 西河 豊

非接触ビジネス推進と事業再構築
～事業モデル化と事業再構築補助金の研究～

目 次

はじめに	3
第1部 非接触ビジネスを進める経営戦略	
第1部の読み方	10
序 非接触ビジネスとは	12
1. 非接触ビジネスは成約スピードに反する!	14
2. 非接触ならではの $+\alpha$ を加えよ!	18
(1) 分かりやすいプレリリース	
1	8
(2) お土産をつけよ	
1	8
(3) 小パック化	
1	9
3. 非接触ビジネスのイメージ	20
4. 非接触ビジネスの基本ツール	25
(1) PULL型ツールとは?	25
(2) PUSH型ツールとは?	26
(3) ツールの総合解説	28
(4) 双方向通信	29
(5) 動画発信	29
5. 非接触ビジネス類型化	30
6. 非接触ビジネスへのシフトを考えるとということ	34
7. 非接触ビジネスはモジュラー化を図ること	38
8. 非接触ビジネスの発展系	40
(1) サブスクリプションサービス	40
(2) オンラインサロン	40

9. 非接触ビジネスに必要なもの	41
(1) 楽しいコンテンツを広めに	41
(2) ハイタッチ	42
(3) LP (商品を明示するページ)	
4	3
(4) 関連商品 (商材レバレッジ)	
4	4
10. ネット上で流れを作る	45
11. 非接触ビジネスの周辺知識	47
(1) 管理ツールで必要な要素	47
(2) 財務ではマーケティング貢献利益と注文処理費用	49
12. 非接触ビジネス確立までの総括	51
13. 非接触ビジネスでのリスク管理	53
(1) リスク予防措置	53
(2) 災害対応の側面	54
(3) ハード面でのセキュリティ	55
(4) ソフト面でのセキュリティ	56

第2部 非接触ビジネス推進マニュアル【業種別編】

第2部の読み方	58
1. 飲食業	59
2. 小売業	65
3. 教育関連 (塾・予備校等)	
6	8
4. サロン・スクール関係	71
5. 営業会社	75
6. 葬祭業	77
7. イベントビジネス	78

8. 士業など	80
9. コワーキングスペース	81
10. 伝統工芸・伝統技術	83
第3部 事業再構築補助金の研究	
第3部の読み方	88
1. 事業再構築補助金のできた背景	88
2. 概要	91
3. 指針からの抜粋	93
4. 指針からの分析	94
5. まとめ 採択のポイント	98
6. 取り組む時の課題	100
7. 申請書作成の7つのポイント	103
8. 事業計画書書き方モデル	111
9. 経営革新法の考え方(参考)	
1	5
おわりに	122

本書購入の方へ！

特典1 本書購入の方に漏れなく

メール添削や、ZOOM相談特価サービスの特典が付きます！

特典2

7月に事業再構築補助金シリーズ第2弾

経営計画策定と事業再構築

秋に第3弾

キャッシュフロー経営と事業再構築を出版予定しています。

連続購入の方には、勉強すればするほど割引券で、お安く手に入るマネーポイント制を導入します。

非接触ビジネス推進と事業再構築の問い合わせはここ

<http://nishi.my.homepage.ne.jp/inquiry.html?fid=10157034>