

2023年の経済情勢と中小企業経営

2023年に最も重要となるであろう外部環境は3つです。1つはコロナ情勢、もう1つはウクライナ情勢、そして最後の1つは台湾情勢です。これらについて現状を確認しつつ、中小企業の取るべき対応について書いていきます。

まずコロナ情勢。厚生労働省によれば、日本人の26%、京都府民では35%がコロナ抗体陽性、つまり一度はコロナに感染したことがあるとのこと。ワクチン接種率も80%を超えており、いよいよアフターコロナを見据えた対応が可能な段階に入ってきたと言えます。

インバウンドは少なくとも半分は復活し、飲食業も活気を取り戻します。観光向けや飲食向けのサプライチェーンも戻りますが、コロナ期に顧客を維持する取り組みをした事業者と給付金を貰って単に休んでいた事業者とでは大きな差が付く事でしょう。人手不足も全業種に広がっており、少子高齢化もあって解消のめどが立ちません。

幸い、事業再構築補助金など構造改革のための大型補助金が継続されています。コロナ融資も借り換えによって当面の返済引き延ばし制度が出来ました。出遅れた事業者は今からでも間に合います。急いで改革に着手しましょう。

ウクライナ情勢は、ロシアへの経済制裁や欧米の経済再開もあって深刻な物資の不足と高騰、そして円安をもたらしています。一方、円安によって輸出は有利になり、国内産品を特にアメリカに輸出するという商機が生まれています。

製造業や卸売業は直接輸出、輸出企業のバリューチェーンへの参加などを通じて新規顧客の開拓に努め、価格転嫁を実現していく事が必要になるでしょう。国の支援策としては新規輸出1万社プロジェクトなどがあります。

また、燃料費高騰の対策として、窓のリフォームに対し補助金が出るようになりました。家屋の断熱性を高めて燃費を良くするためで、建設業ならばこの制度は知っておいた方がよいでしょう。

台湾情勢は予断を許さない情勢になってきました。2025年～2027年に戦争が始まり、日本にも被害が出るという予測を出す機関も出てきました。国は中国経由のサプライチェーンが途絶した場合を想定し、サプライチェーンを再編成する企業に補助金を出しています。全ての業種に求められていることは、自社に不可欠な物資などを中国に依存していないかの確認と、事が起きた際の代替手段の確保です。過去30年間は「歴史の終わり」と呼ばれる平和な時代でしたが、今後しばらく、世界は不安定な時代へと向かっていくものと思われます。大きな環境変化の中で商機には向かい、脅威からは去る臨機応変な対応が望まれます。

中小企業診断士 諸 勝文氏
(株式会社イチコン 代表取締役)

2023年の中小企業者の皆様へ

新型コロナ発症から3年が経過しましたが、なかなか収束は見えません。そんな中、政府の政策もwithコロナへ舵を切り、どのようにコロナと共存しながら生活や事業を成り立たせていくのかという局面に来ています。

3年前、新型コロナウイルスの影響で売り上げが減った事業者の方に始まった実質無利子・無担保で融資が受けられる仕組み、いわゆる「ゼロゼロ融資」の元本返済が今年始まるという方も多いのではないのでしょうか。経営の根幹であるキャッシュの管理、皆さんは計画的な資金繰りができていますか？

事業が好調な時は、あまりお金に不自由することはないので、キャッシュの出入りに関して、細かく追いかけても大きな問題にはなりません。ところが、一旦事業の状況が悪くなり始め、売上が減る＝入金が減る、けれど人件費や家賃、水光熱費といった固定費は、毎月変わらずに出費しなくてはならなくなるという状況に陥ると、みるみるキャッシュが減少してしまいます。資金が不足する状況になって借り入れをしようとしても、すぐに借りられるものではなく、融資も受けられないかもしれません。こうなると、経営者は資金繰りに追われ、頭の中は常に“お金”のことでいっぱい、しっかり本業に取り組むことができなくなり悪循環に陥ります。ですので『好調な時、問題がないときほど、きちんとキャッシュの流れを把握しておく』ことが重要です。とはいえ、経営者の中には、“数字は苦手”という方がいらっしゃいます。

そういった方にお勧めなのが、お金のブロックパズルです。

お金のブロックパズルは、①売上、②売上原価(変動費)、③粗利(限界利益)、④固定費、⑤人件費、⑥その他経費、⑦税引き前利益、⑧税引き後利益を簡単な図に表したものです。

②の売上原価は、売上が上がると同時にかかる費用、例えば、卸売りの仕入れ、運輸業のガソリン代等とを考えてください。

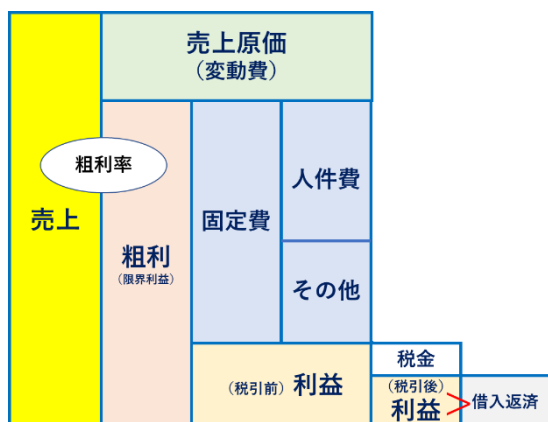
数値だけで考えると、パツと理解が難しいことも、図にしてみると簡単になります。まずは、決算書を見ながら、図に金額を書き入れてみてください。借入金の返済をするには、「税引後利益>借入返済金額」になっていないといけません。

もしこれが「税引後利益<借入金返済額」や、そもそも「粗利<固定費」の場合には、どのようにして売上げを上げる、もしくは売上原価を下げる、つまり粗利を確保するか、固定費で削れるものはないのかといったことを考えないといけません。

このブロックパズル、他にも予算策定や、社員との意思疎通にも使える便利ツールなのですが、そのお話は、またの機会に。

是非、お金の算段は、余裕のあるうちにしておいてください。

お金のブロックパズル



中小企業診断士 中本 美智子氏
(ミチタス株式会社 代表取締役)