

景気も“一陽来復”の兆しが見えてきた

株価は、34年ぶりに最高値を更新しました。コロナ禍後、厳しい状況が続いています。いい季節になり、新年度のスタートです。“粉骨碎身”頑張っていきましょう。今回も、情報を持ち寄り話し合いました。

上田サークル会 会長 上田 良堂



社 長	専 務	部 長		

今回も、他業種情報を含め提案をまとめました。



「企業防災」の大切さを実感

「能登半島地震の発生を機に、企業防災対策を調査した。『飲料水、非常食などの備蓄』が39.2%でトップ(複数回答3つまで、以下同)。次いで『社内連絡網の整備・確認』(38.3%)。『非常時の社内対応体制の整備・ルール化』(31.6%)や『非常時向けの備品の購入』(28.4%)、などが上位。また、『事業継続計画(BCP)自体の策定・見直し』(20.6%)は5社に1社となった。何らかの企業防災対策の大切さを改めて実感した企業は94.9%に上った」。<帝国データバンク>

経営者は、普段から対応策やBCP策定・見直しをシミュレーションしておくことの大切さ。また、企業としての地域貢献も考えておく必要があるのではないかと思う。

新時代のマーケティング戦略

「インフルエンサーマーケティング」と「販促プロモーション」の総合戦略。インフルエンサー(影響力を持つ人物)を利用することで信頼性を高める。販促プロモーションは、セールやキャンペーン、イベントなど、様々な方法がある。

この2つの方法の統合は、現在のマーケティング戦略において重要な要素のひとつ。うまく組み合わせることで効果的なマーケティングを展開することができる。

クリーニングも色々な角度から消費者にアプローチしていく必要があり、特に、若年層に受け入れられるクリーニングならではの情報を発信していくことが大切だと思う。

柔軟性のあるシステム

SEKOのWash Seriesは、業務用ランドリーとしては小型ながらもその柔軟性には目を見張るものがある。設計は、モジュールを基盤にしているため、特定のニーズまたは現場の作業の効率化に合わせて指定することができる。

薬剤投入時間や投入量、洗濯回数や稼働開始・終了もモニタリングできる。また、各パーツの稼働数も確認でき、メンテナンスの交換時期の目安になる。パソコンや各種スマートフォン、タブレットからでも利用が可能。フルオートシステムだと感じた。

2024年 補助金・助成金

本年度の中小企業・小規模事業者等を対象とした補助金の一部をピックアップした。新設、拡充されたものもあり、詳細はオフィシャルサイトで確認して下さい。

【IT導入補助金】労働生産性の向上を目的として、事業効率化やDX等に向けたITツール(ソフトウェア、サービス等)の導入を支援する。【事業再構築補助金】ポストコロナ・ウィズコロナの時代の経済社会の変化に対応するため、中小企業等の思い切った事業再構築を支援する。【小規模事業者持続化補助金】小規模事業者の販路開拓や生産性向上の取り組みを支援するため費用の一部を支援する。…いずれも規模や状況により補助率・上限額は変化する。

内容を確認し、うまく活用するのも重要なことだと思う。

百貨店の売上げは、前年5.4%増

昨年12月の全国百貨店売上高は、前年比5.4%増の6465億円と、22ヶ月連続プラスになった。商品別では、ラグジュアリーブランドを中心とした身の回り品が前年比17.0%増。主力の衣料品は、コートが苦戦したがジャケットやニットなどが動き、同10.1%増だった。

稀にみる暖冬で、アパレルメーカーやストアでは重衣料(アウター)が苦戦、代わる売れ筋は、ニットトップやジャージーアイテムといった羽織ものが中心だった。今年は、コートではなくジャケットやセーターに力を入れるのがいいと思う。

“先をヨミ 戦術を練る”

年度変わりによる新生活のスタート。2024年問題の最終消費者への影響。今年は最大10連休が可能なゴールデンウィーク。そして、「母の日」「父の日」…。消費者が感じている行事や慣習をうまく生かせないかと思う。

4月は高温傾向で、夏は今年も猛暑との予測。布団の販促(ダニ等)も早めのPRが有効だと思うし、昨年売れた帽子をターゲットにするのも狙い目だと思う。また、夏に向かって暑さに対応した準備をしていくことが大事だと思う。“先をヨミ 戦術を練る”ことが肝要。