

事業再構築や業態転換で陥りやすいケース

最も陥りやすいのが「目的と手段の入れ違い」です。

特に、事業再構築補助金等の補助金の取得や単なる事業数や売上の拡大を

「目的化」したために失敗したケースは少なくありません。


「何のために事業再構築や業態転換に取り組むのか？」の目的を具体的に決めましょう。

「事業再構築や業態転換に挑戦しよう」と考えた時に、発想したアイデアをもとにやみくもに手当たり次第に取り組んでも、決して上手くはいきません。

「最も陥りやすいケース」は「目的と手段の入れ違い」です。事業再構築や業態転換は、あくまで目的を実現するための「手段」です。したがって、「コロナで落ち込んだ業績を回復する」「長期化しそうなコロナを見据えて今のうちに新たな事業の柱をつくる」等の目的を明確にすることが最も重要なポイントです。

現在は、「事業再構築補助金」等の事業再構築や業態転換の取り組みの後押しとなる支援制度も出てきていますが、「補助金を申請取得することを『目的』にしてしまったが故に、実際の事業計画やアクションプランはいわゆる『絵に描いた餅』になってしまっていて、結果として全く上手くいかなかったばかりか、寧ろ会社全体を混乱させ疲弊させることになってしまった」という失敗や、「よく本来の目的を考えないまま、表面的な事業数や拠点数を増やすことで売上をつくって拡大することを目的と勘違いし追求した結果、投資回収の原資となる利益が全く確保できず、最終的には継続できなくて頓挫した」という失敗も少なくありません。

まずは、「何のために事業再構築や業態転換に取り組むのか？」の目的を具体的に決めることから始めましょう。



何のために
事業再構築や
業態転換に
取り組むのか？

その目的を
しっかり具体的に
考えないと
あかん!!