

大澤賢悟です。統計開始以来、3番目に遅く梅雨が明け、ようやく夏が来ました。コロナの休校の影響で小学生は夏休みが2週間しかありません。子どもたちが不完全燃焼にならないよう、短期間に夏を満喫したいと思います。コロナ対策でマスクを着けていることも多いと思いますが、熱中症の危険も高いので、注意していきましょう。



国が大きく政策変更

7月17日の日経朝刊に、中小企業に大きな影響を与える記事が書かれていました。これまで政府は、中小企業の開業率が、廃業率を上回ることを数字目標として掲げ、中小企業を救済する政策をとっていました。しかし、2020年の成長戦略では廃業率の目標がなくなりました。これは事実上、廃業の増加を認める方針への転換ではないかとされています。そのうえで、2020年の成長戦略では、「1人当たり付加価値額（労働生産性）を5年5%向上する」と書かれました。つまり、生産性を高める経営をする企業はサポートを行うが、そうでない企業が廃業するのはやむを得ないという政策へシフトすると考えられます。中小企業経営も変化を求められていますね。

不正受給に対する国の方針

家賃支援給付金の申請が始まりました。対象となると6か月分の家賃の3分の1～3分の2が給付されるため大きな金額になりますので、売上減少の中、非常に心強い資金となります。家賃支援給付金の申請要領を見て気になった点がいくつかあります。まず、申請内容が非常に煩雑です。契約情報や実際の出金情報などが必要ですし、書類にも手を入れる必要があります。また、貸主情報を入力しますので、貸主にも通知が届きます。しかし、もっとも気になる点は「売上減少がコロナでないことが明らか」である場合、不正受給となる旨が強調して記載されています。持続化給付金でも問題になったのかもしれませんが、落ち着いたころ調査ラッシュになるかもしれませんね。

お客様から見る4つの視点 : お客様にとっての利便性

商売をお客様から見たとき、考えるべき4つの視点があります。そのうちの3つ目はお客様にとってどのくらい便利なのか？です。価値があっても安くてもすごく不便なものは使いたくないですね。便利さはとても重要です。例えばコンビニ。5分先のスーパーへ行けば安く済むけど、行く手間を考えてコンビニで買ってしまうませんか？他にはAmazon。インターネットで検索するだけで翌日にまとめて配送してくれるのでつい使ってしまうませんか？このように「便利さ」というのはとても価値があります。今やっている商売、お客様から見たらどのくらい便利でしょうか？ほんの少しの工夫でお客様が増えるかもしれませんよ。

