

大澤賢悟です。蒸し暑い日が続きますが皆様お元気ですか。この時期、我が家では朝の梅ジュースが定番です。6月末には当事務所の屋根の上にサルが現れるという珍事件がありました。なぜうちに来たのかサルに聞いてみたいところです。学校や習い事も再開し、子供達も新しい生活様式に慣れてきました。大人もこのコロナ禍の中、賢く立ち回りストレス少なく過ごしていきましょう。



コロナ市場に合わせた商売を

コロナ感染拡大防止のための外出自粛・休業要請が解除され、移動制限も解除されました。しかし、客足がなかなか戻りません。コロナ禍を経て、移動、接触、距離など、多くの人々の考え方が変化したからでしょう。そのため、ほとんどの事業者は先行きに不安を抱えています。

移動の解除にともなって、コロナの第2波、第3波が心配されています。新型インフルエンザが中国で見つかり、冬に向けて感染拡大が懸念されています。このように、現状のコロナの影響が出ている市場環境は長期にわたる可能性が出てきました。今までのビジネスモデルが今後も活用できるのかどうかは全く未知数です。一刻も早く、これからの市場に対応したビジネスモデルの構築が必要です。

GoToTravelキャンペーン

コロナショックによる市場の停滞を活性化しようと今年の8月1日よりGoToTravelキャンペーンが予定されています。GoToTravelキャンペーンでは、旅行代金の1/2（宿泊割引・近隣施設利用クーポン付与等）が補助される予定です。一泊当たりの金額も最大2万円と高額になっています。もちろん、ご自身での利用もとてもオイシイですが、自社のビジネス回復にも効果的です。地域産品・飲食・施設利用などにクーポンが利用されるようになっており、宿泊事業を営む事業者だけではなく、幅広い事業者にとってチャンスです。コロナ感染症対策を行いつつ、自社に利益が上がるようにするためのビジネスモデルを早くから構築し、国の政策を活用してください。

補助金、助成金は未来に向けた投資

コロナ禍の経営では、給付金・融資・雇用調整助成金等の国の施策を活用し、まずは手元資金を手厚くすることが重要です。しかし、せっかく資金を集めても行動に移さなければ、集めた資金は尽きてしまいます。そのためには、どこかのタイミングで未来に向けてビジネスモデルの変革が必要です。その時、新しい投資が必要になることが多々あります。この時、役立つのが補助金や助成金です。しかし、補助金や助成金はすぐに給付されるものではないため、長期的な視点と戦略的な経営が必要です。コロナ禍で経営を見直す中で、長期的な資金プランをたて、補助金や助成金を効果的に活用してください。

