



# コロナに負けない販路開拓！

## ～販路開拓のためのオンラインとIT・ICTサービスの活用～



新型コロナウイルス感染症により、私たちの生活・社会環境が大きく変化しました。

人を集めることや対面・接触することを避けて、感染防止の対策を講じながら経済活動を続けるためには、これまでのビジネスモデルにも大きな変化が求められています。

その対策ツールとしてIT・ICTに対するニーズや導入・活用の必要性が、これまで以上に前倒しで高まっており、事業の継続において避けては通れない状況にきています。

今まで通りでは乗り越えられないコロナ禍は、私たちの固定観念や既存概念の変革を迫っているのかもしれません。

今回の特集では、コロナ禍と向き合い、中小企業が事業を継続し持続的発展を実現するために必要な『コロナに負けない販路開拓』について考えてみたいと思います。

### コロナ以前に戻れるの？

コロナ禍は、今までの私たちの考え方や価値観をまったく新しいものに変える（パラダイムシフト）きっかけになると言われています。

感染症の歴史を振り返ると、これまでに歴史に残るような感染症は、その時代に生きる人たちの生活様式を変え、同時に新たな産業や文化が生まれるきっかけにもなりました。

このコロナ禍が長期化する事態も想定し、これから生き抜くうえでのパラダイムシフトやマインドセットする時代が訪れているのかもしれません。

### コロナ禍で生活様式が変わる？ だからこそ営業形態も…

これから当面の間、常に感染に不安を感じながら暮らす日々が続くと思われます。

感染拡大防止のために「3密」を避けることが“特別”ではなく“日常”になると考えると、人々の生活スタイルも少しずつ変化していくことが予想されます。

そのためには、既存の営業形態に加え、「新しい生活様式」に対応した新しい営業形態をスタートさせ、経営リスクマネジメントとしての2軸並走のビジネスモデルが求められてきます。

次のページからは、新しい生活様式に対応したオンライン活用の支援事例をご紹介します。

## 新しい生活様式に対応したオンラインとIT・ICTサービスの活用事例

### サービス業 学習塾

#### 【抱えている課題】

新型コロナウイルス感染症の影響により、子どもたちが通う学校などが休校となった。学習塾においても一堂に集まる運営形態が「密」になると懸念されるようになった。

#### 【課題解決の為に導入提案ツール】

- Zoom (ビデオ・Web会議アプリケーション)
- Udemy (eラーニングのプラットフォームサービス)

→オンライン授業

#### 【オンライン、IT・ICTサービス導入後】

集団指導では、オンライン黒板(白板)をカメラで写し、テレビ電話で授業の再開が実現。受講生も3密を避けながら勉強に集中できる。

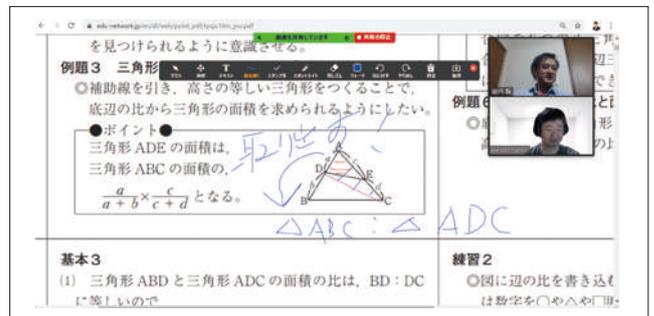
個別指導では、画面共有(右の画像はZoom)を用いて、共有画面上に、自由にコメントを書き加える機能を使うことで、より詳しく具体的な指導が実現。

さらに、“Udemy”で、動画講座を開設することで、事業者は、経験・知識・スキルを情報商材として販売でき収益化が可能。一方受講者は自分のペースで学ぶことができる。

※同様の使い方も出来る“YouTube”は競争が激しく、SNSの流入口があるなど何か特別な要素があるか、もしくは、ブランディングできていないと収益化は苦戦すると思われる。



オンライン授業



Zoom 画面共有



Udemy

### サービス業 婚活・パーティー事業者

#### 【抱えている課題】

外出を控えるなど自粛ムード漂う中、婚活・パーティーなど人が集まる営業形態をとることが難しくなった。

また、感染への警戒感からも人が集まらなくなった。

#### 【課題解決の為に導入提案ツール】

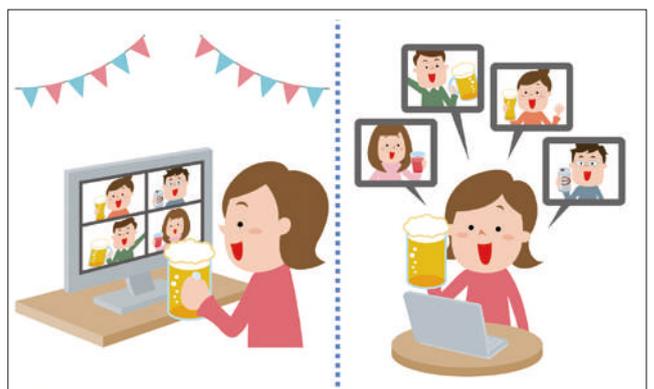
- Zoom (ビデオ・Web会議アプリケーション) 等のテレビ電話機能

→オンライン婚活パーティ

#### 【オンライン、IT・ICTサービス導入後】

Zoomを活用しオンライン上で参加者全員が自己紹介を行い、その後、個別のグループに分ける。個別グループ

で会話を深めるために、「ブレイクアウトルーム」という機能を活用し、参加者をセパレートする手法がとれる。



オンライン婚活 (左: 集団、右: 個別での談笑イメージ)

## 小売業 お土産屋

### 【抱えている課題】

緊急事態宣言の発令後、不要不急の外出を抑えることによる旅行・出張が激減した。そのためお土産屋は閑古鳥状態となっている。

### 【課題解決の為に導入提案ツール】

- LINE等のテレビ電話機能
- aishopR (スマホファースト設計・レスポンス特化のECサイト構築のクラウド型ECプラットフォーム)

→オンラインでの接客販売



オンライン接客

### 【オンライン、IT・ICTサービス導入後】

外出を抑えているお客様に対してLINE等のテレビ電話機能を使った接客販売を導入。接客にあたってはオンラインであるが、店員の“人となり”が分かるよう、画面を通して丁寧な対応や説明を行うようアドバイスを行った。

決済システム“aishopR”を使うことにより、オンライン上で購入から決済まで一気通貫で販売が可能。また、決済はクレジットカードだけでなく、オンライン上で“PayPay”などを利用することも可能。



PayPay

## サービス業 ヨガ教室

### 【抱えている課題】

人との接触を避けると同時に、閉鎖的空間を避けなければならず、〇〇講座や□□教室のような営業形態は大きな打撃を受けることとなった。

### 【課題解決の為に導入提案ツール】

- Zoom (ビデオ・Web会議アプリケーション)等のテレビ電話機能
- ストアカ (教えたいと学びたいをつなぐスキルシェアサービスのプラットフォーム)
- REQU (自分の知識や特技、経験を売買できるスキルシェアリングサービス)

→オンライン ヨガ教室



オンラインヨガ

### 【オンライン、IT・ICTサービス導入後】

ヨガは、健康を維持したいという目的から、どんな形態でも習いたい層が存在。受講者が「動き」を理解できるのであれば、テレビ電話機能による遠隔ヨガ教室が可能。

また、“ストアカ”や“REQU”でのサイトでオンライン講座を開講し、自分自身の経験・知識・スキルを情報商材として販売することで、新しい収益源の確保につながる。



ストアカ



REQU

以上は『コロナに負けない販路開拓』としての新しい業態の一例です。

そして、この『コロナに負けない販路開拓』の仕組みづくりの後に共通して大切なのは、新しい取り組みを知ってもらうことです。そのために必要なことが、インターネット検索結果で自身のWebサイトを上位表示させたり、より多く露出させるための「SEO対策」やSNS、広告などの導線です。

流入口をつくることで、はじめてビジネスの存在を知ってもらうことになるのです。

既存の事業をオンライン化しマネタイズを図るには、同時に集客テクニックも必要となります。

## コロナ禍とどのように向き合うか

経済は需要と供給のバランスのうねに成り立っていますが、コロナ禍は、多くの企業にとっては逆風が吹くこととなりました。一時的とはいえ、社会・経済全体のバランスが崩れた状態です。とくに新型コロナウイルス感染拡大により人の移動が停滞し、観光、宿泊、航空や人が集まる飲食などにおいて大打撃となりました。ただ、このような中でも、人、金、設備、技術などの要素を組み替えれば、企業が大きく変わるチャンスとなる可能性を秘めているといえます。

例えば、在宅勤務が業務効率化に繋がれば、新規投資への余裕が生まれます。バランスを崩した負の要因にフォーカスすると、それを補うべく別の要素が数珠つなぎでバランスをとろうとし、結果ビジネス創出となります。これまでのウイルスと人類の歴史を振り返ると、このような過去にも起きた危機が、世の中を大きく進化させるきっかけにもなっています。

## 「集まる」から「つながる」へ

今後は、「集まる」から「つながる」へと世間の流れが変化していくと思われます。そしてその「つながる」にフォーカスし、周辺要素を連携すれば“マネタイズ”（無料ネットサービスの収益化、無償コンテンツの有料化や広告収入モデルの確立など、無収益のサービスを、収益を生み出すサービスにすること）へと導けるのです。そこに大きなチャンスがあるのではないのでしょうか。リモートワークにおいても、オフィスから離れた場所で時間を有効活用し仕事ができる環境を整えることで、**生産性の向上**や**コストの削減**といった経営面からの導入メリットもあります。また、社員側にとっては**働き方改革**へとつながります。

『コロナに負けない販路開拓』は、利用者目線でのプラットフォームがしっかり構築できているか否かが成否の分かれ道になります。

オンライン上であっても、オフライン上でのやり取りと変わらない仕組みと、プラスαとして利用者目線での各々の思いやりが、事業における今後の明暗を分けていくと思われれます。

### 執筆者プロフィール

#### 瀧内 賢 (たきうち さとし)

株式会社セブンアイズ  
代表取締役

福岡商工会議所登録専門家  
〈経営相談窓口兼務〉  
第2・4水曜日/10:00~16:00



## 福岡商工会議所のIT関連支援メニュー

### 1. 会員限定割引サービス

(株) マネーフォワードが提供する5つのクラウドサービスを、当所会員の方は年額利用料金(12カ月)で14カ月ご利用頂けます。これからマネーフォワードクラウドサービスの利用を検討されている方、すでに利用されている方どちらでも当特典をご利用頂けます。詳しくは当所HP等をご覧ください。



対象	対象プラン
個人事業主	① パーソナルミニ 年額9,600円(税抜)
	② パーソナル 年額23,760円(税抜)
	③ パーソナルプラス 年額35,760円(税抜)
法人	④ スモールビジネス 年間35,760円(税抜)
	⑤ ビジネス 年間59,760円(税抜)

### 2. 専門家の派遣・窓口(無料・事前予約制)

オンラインを活用したWeb・IT集客やクラウドサービス導入など、専門家の派遣・窓口にて貴社の売り上げ拡大や生産性向上を支援します。また、新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、ご希望の方は貴社のパソコンからオンラインでご相談が可能です。



### 3. セミナーの開催

Zoom等の利活用などについてIT・ICT及びオンラインセミナーを定期的に開催します。詳しくは当所HP等でご案内いたします。