

## 新型コロナウイルス対策(サバイバル～復興対策)

経営相談室

経営コンサルタント 田中忠 (甲府支部)

- ① できる限りコスト削減(固定費削減)を進める。いきなり人員削減ではなく(最終手段)、例として、この機会に賃貸物件は大家とコロナウィルスの影響が落ち着くまで、家賃の引き下げを交渉してみる。また長期に渡って採算割れの店舗は閉鎖する等の対策を取る。
- ② 政府系金融機関に行き、自社に最も合う借り入れ条件で借入し、流動資金確保に努める。
- ③ 取引のある社労士と組んで、雇用調整助成金の申請に動く。
- ④ コロナ対策を行っていることを内外(客/HP、SNS、従業員)に知らせ、信頼を保つ。
- ⑤ 業務のテクノロジー化を進める(クラウド化、アプリ活用、RPA活用、自動機の検討等)。
- ⑥ 業務の効率化を進める。内部対策 1. 業務の切り分け→必要業務/不必要業務(いっそのこと無くす)→2. 業務を集積させる(まとめる)→3. 作業頻度調整(回数を減らす)→4. 複数作業を一度にできるようにする(小売なら側面・表面にPR印刷がされた陳列箱の活用等) 外部対策 1. 外注の検討、2. テクノロジー活用(アプリ等)、3. セルフ化(客にしてもらう)。
- ⑦ 部門別、品種別、品目別で売れ筋/死に筋を判断(例 1. 死に筋≒平均在庫日数の1.5倍を超える商品を排除、例 2. 売上構成の累計を算出し、最下位から5%商品を排除/ABC分析)。
- ⑧ 異業種他社で時流を掴んだ成功事例を探し、それを自社活用できる方法を検討する。
- ⑨ コロナ脱却の反転攻勢の時期を探る(観光業ならオリエンタルランド等が先行指標例)。
- ⑩ 反転攻勢⑨のタイミングで⑤、⑥、⑦、⑧で得られた結果を一気に出力させ、同業他社を出し抜き、先制する(勝ち残って、寡占率を上げ、競争力を付け、収益性を上げる)。

以上の10の対策を早急に進めることをおすすめします。

(詳細のお問合せ相談)

ステージアップコンサルティングサービス

<http://www.stg-up.com/company/index.html>

info (アットマーク) stg-up.com 田中忠