

# 元 氣 の 源 通 信

充実した人生を送るために心・技・体を磨き続ける  
みんなが笑顔で暮らせる社会をつくろう

特定社労士・人事コンサルタント 深川順次  
福岡市博多区比恵町 11-7-701  
深川経営労務事務所・(株)グッジョブ  
TEL092-409-9257 FAX092-409-9258

(今月の言葉) コロナに打ち勝つ!

- ①あらゆる手段で資金を確保しよう
- ②危機の時こそ社員の士気を大事にする
- ③会社に関わる人の不安や負担を少しでも減らす
- ④不安を書き出し可視化し対策を立てる
- ⑤危機を通じて自社の体質を改革する
- ⑥消費は必ず戻る。体質改善をして一気に立ち上がれ

2020年5月号(第196号)

緊急事態措置が、5月31日まで延長されました。しかも福岡県は「特定警戒都道府県」に入っており、営業自粛は当分続きそうです。

多くの企業、特に中小企業が存亡の危機にある中、政府の対応は後手後手に回り危機を助長しています。やっと「持続化給付金」(中小企業200万円、自営業者100万円)の受付が、5月1日から開始されました。多くの企業がすでに申請を行っています。当事務所の関与先からもすでに申請したという情報が次々に入っています。

運転資金をしっかりと確保し、従業員の「不安や負担」を軽減し、コロナ後に一気に立ち上がれる体質改善が求められています。

今回は、「日経トップリーダー」5月号特集「コロナショック それぞれの「解」」に学んでいきたいと思います。

## コロナに打ち勝つ!

### ■あらゆる手段で資金を確保しよう■ (古田土会計 古田土満)

①まずどれだけ赤字になるのか算出する。(現状を把握する)

②あらゆる調達手段を駆使して手元資金を厚くする

- ・経営者が保険に加入していれば、商品によっては解約払戻金の範囲で資金を借りることができる
- ・セーフティネット貸付のような緊急融資も手続きを踏めば受けることができる。

その場合少しでも安定させるために、金融機関のいう通りではなく、1年以上の据え置き期間、返済期間10年などを訴える。(日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付は据え置き期間5年以内となっている)

- ・定期預金を解約する。今のような緊急時には解約してすぐに使えるようにしておく

③支出を減らし、確保した手元資金をできるだけ長持ちさせる

- ・支出カットで真っ先に検討すべきは役員報酬の削減、親族の役員報酬も減らす
- ・固定費を下げるため、家賃などの減額・支払い猶予、広告宣伝費の圧縮も進める
- ・それでも不足したら、社員の賞与や給与の減額を検討する。

(休業手当を支給した時は、雇用調整助成金等で対応する)

### ■危機の時こそ社員の士気を大事にする■ (六花亭 小田豊)

①危機に直面している今、なんとしてでも会社を永續させるということを全社員に伝える。

②会社の永續という観点で一番大事なのは人材。人こそ六花亭の財産、人心を今まで通りに保つことが大切。

③仕事がないときはきちんと休んでもらう。「コロナ特別有給休暇」を設けた。

④減収増益を実現すれば、強い会社に代わるチャンスとなる。コロナの影響で今期は必ず売上が落ちるが、売上減をチャンスに減収増益体質に転換する。

## ■会社に関わる人の不安や負担を少しでも減らす■ (ジャパネット 高田旭人)

①早く意思決定することが大切。意思決定の軸を作り、社員とシェアする。

以下の3つの柱を決定した。

- ・社員とその家族を守ることが最優先…全社員の定時帰宅、テレワーク環境を整えたうえでの迅速な在宅勤務、コールセンターの規模縮小
- ・ビジネスによる社会貢献
- ・伝えることを生かした社会貢献…「#今だから」キャンペーンで特設サイトをつくり、ミュージシャンやタレントからコロナウイルスに耐えている皆さんへの応援メッセージなどを発信

②何をやるかよりも何をやらないかの判断が大切

感染初期の段階で部門長を中心に「何をやらないか」話し合った。例えば中途採用などの休止など。

## ■不安を書き出し可視化し対策を立てる■ (ダイヤ精機 諏訪貴子)

①リーマンショック等の経験から、危機への備えを増やした。

業界平均の2倍ほどの運転資金を常に確保している。「緊急時には元本返済をストップできる」という条件を付けて、融資を受けている。

②不安は書き出し、その一つ一つについて可能な対策を書き込んでいく

いくら時間がかかっても「ここまで考えてダメなら、日本中の会社が倒産する」と開き直れるところまで考え抜くしかない。

③不況は必ず終わる。自粛疲れが新しい消費活動につながるかもしれない。悪いことばかりではない。

## ■危機を通じて自社の体質を改革する■ (堀場製作所 堀場厚)

①出費を最小化する。あらゆるキャッシュの流れを見直す。

社員にはきちんと説明する。

②今回の危機を自社の体質を変えるチャンスと捉えて動く。

筋肉質な組織を目指して取り組んでおかないと、コロナが収束して立ち上がろうとしたときに体力がなく、競争力を維持できないことになりかねない。

③自社の強みを再確認し、選ばれる会社になる。

危機の時こそ、どれだけしたたかに生きるか、それを考えるのが経営者の役目

## ■消費は必ず戻る。体質改善をして一気に立ち上がれ■

(アイリスオーヤマ 大山健太郎)

①経営者は、従業員を解雇せず、辛抱することが大事。

サービス業は人が命。リストラされた人は、元の会社にロイヤリティー(忠誠心)を持たなくなる。

②コロナ後は、流通のあり方が変わる。

インターネット通販が7割伸びている。ネットの使いやすさを味わったら元に戻れない。

③「稼働率7割」を貫き、余裕を持つ。

あらゆる設備の稼働率を7割以下にとどめている。それゆえ何かあったときに一気に増産できる。角田工場(宮城県)も3割のスペースが空いていたので、マスク生産を行うことができた。

④地震だろうがウイルスだろうが、絶対にこの会社を潰さない。

当社の企業理念の第1条は「いかなる時代環境においても利益の出せる仕組みを確立する」  
平時から設備に余裕を持つ、製品の種類を増やすために利益の半分を投資に回してきた。  
たくさんのオンリーワン商品を持つことが大切。