

優和のミニかわら版

(この資料は全部お読みいただいても60秒です)

アフターコロナを生き残れ

新聞や雑誌をみますと、新型コロナウイルスの感染拡大はリーマンショックなど過去の経済危機と全く異なるようです。

商店街から人がまったくいなくなる。その結果、店の売上の9割が減少。こんなこと過去にまったくありませんでした。考えられない程の大恐慌です。

「借りるだけ借りて体力を温存し、売上が戻るのを待つしかない」と言う社長もおられます。

しかし会社は生き物です。社長は元気な息吹を吹き込んで、全社員を引っ張っていかねばなりません。コロナによって新しい仕事の進め方を教わりました。今新しい時代がきています。アフターコロナでやるべきこと、やらねばならないことはいくらかもあるのです。

コロナから教えられたことをまとめてみました

① キャッシュイズキング

その昔、著名な経営者は、役員会の最後の資料としてお金の棒グラフをつけていました。そのお金の棒グラフを見て、心を安定させたそうです。そして、「売上が2年間ゼロになってもやっていけるキャッシュを残せ」が口癖だったのです。

② 利益率10%を目指し、もっと内部留保しておけばよかった

③ 無理な出店や設備投資をしなればよかった

④ 仕事の進め方を変えないと時代に取り残されてしまう

⑤ 利益だけでなく健康も大切だった

⑥ ほどほどの幸せを追求して経営していくことの大切さをコロナから教わった。そのためには、何が幸せなのかをしっかりと認識する心の持ち方が大切。

その昔、好況はよし、不況はもっとよしと言われた著名な経営者が、何度も不況を乗り越えてこられました。あなたの会社にも必ず春が来ます。この言葉を信じてがんばってください。