

Energize

私たちはお客様の**“元氣”**をサポートします！

コロナ後の経営...

●キャッシュは現実

「損益は見解、キャッシュは現実」という有名な言葉があります。利益というものは会計の方法（ルール）により変化しますが、キャッシュは絶対の現実です。会社はいくら赤字になっても潰れませんが... お金が無くなれば倒産します。今回のコロナ危機でハッキリとそのことを再認識した経営者も多かったのではないのでしょうか？ 今後は今まで以上にキャッシュ（現金）を重視する経営が大切になると思います。

●会社に“真の体力”をつける

コロナ後に改めて目指すべき経営は「内部留保重視」の経営です。

会社が稼いだ利益から税金・配当・役員賞与などを支払った残りが「自己資本」として会社に蓄積されていきます。つまり「儲けた利益の蓄え」が「自己資本」であり「内部留保」なのです。

まずは自己資本率70%を目指すべきだと思います。これは会社の資産の7割が自社の資金で賄われ借金は3割しかないという状態です。そして最終的には無借金経営を目指すべきです。

個人に置き換えてみるとよくわかります。自己資本率70%とは、預貯金や自宅の不動産や自家用車や家財道具等々の財産の7割が自分の貯金を取り崩して買ったものであり、3割がローンだということです。

ローンの返済が多いと給与が下がったり失業すればすぐに生活が破綻します。それを防ぐためには一年ぐらい失業が続いても暮らせる程度の蓄えが必要です。そのために生活費を節約しローンをなくす... それが普通です。なのに、会社の経営になると逆に8割、9割が借金でも危機感の少ない経営者もいます。

- ・自己資本率30%を超えるまでは役員報酬を抑えて内部留保に専念する...
- ・自己資本率50%を超えるまでは高級車は我慢し、グリーン車もビジネスクラスも使わない...
- ・自己資本率70%を超えるまでは配当や役員賞与は支払わない...
- ・売上が3割下がっても利益の出る企業体質を目指す（損益分岐点比率70%）...
- ・自己資本は税金を払った額に比例して増える。できる限り税金を払う...
- ・不必要な不動産や株や資産は買わない、持っていたら処分する...

失業や病気に備えて貯蓄を増やしておく。それと同じです。立派な会社を創り上げてきた経営者なら当たり前になっていることです。ワタミの渡邊さんが株式会社店頭公開後に「ねえ泉さん、車は新車を買っても良いかな？」と言われたのを思い出します。上場するまで中古のクラウンを壊れるまで乗っていました。それが経営者の姿勢と目指すモノの高さを表します。この機会に経営姿勢を見直す必要があります。

会社の真の体力を表し、社長の成績表とも言われる指標は「自己資本率」なのです。

●コロナ後の経営は

今回のコロナ危機は、いつどんな経営環境の激変が起こって不思議ではない、世界中を巻き込む地球規模の危機が起こる可能性はいつでもある、地球環境の悪化によりさらにその可能性は高まっている... ことを私たちに示してくれました。それを肝に銘じてコロナ後の経営は... 急激な成長を目指すよりも、売上の変動に耐えられる体質作り（売上3割減でも利益が出る）と内部留保を充実させた基礎体力のある強い会社（自己資本率70%超）を作ることを目標にすべではないでしょうか？

それらをないがしろにして成長だけを目指す経営はギャンブルと変わりません。

◆ コロナ時代の新卒採用

2020年の年頭には誰も予測していなかった新型コロナウイルスの世界的感染拡大。新卒向け会社説明会や面接がいよいよ始まるというタイミングで外出自粛要請、緊急事態宣言が出され、採用活動を一旦ストップした企業様も多いのではないのでしょうか。Yoko-soにおいても採用活動をどうするか、続けるならどうやるか検討に検討を重ねてきました。結果、このような不測の事態の中でも私たちは中断することなく採用活動を継続し、6月末時点で4名の方に内定を出すことができました。

今回のワンポイントでは、コロナ影響下でYoko-soが4名の方に内定を出すまでに行った採用活動について具体的にお伝えしていきたいと思います。

● コロナ影響下での採用活動の動向

4月に実施された企業の新卒採用意欲の動向調査（マイナビ新卒採用サポネットより）によると、コロナ影響下にも関わらず新卒採用予定数を「当初の予定どおり」とする企業が82.6%となっており大きな減退は見られなかったようです。しかし4月時点での内々定率は35.2%と前年より4ポイント下がっています。これは緊急事態宣言を受けて実際の採用活動を一時中断や延期とする企業があったためと思われます。実際に弊所に応募いただいた学生の方からも「就職活動を進めたくても応募したい企業の採用が延期となっていて動けない」という声も聞いており、就活生にとっても難しい時期であったようです。

● コロナ時代のYoko-soの採用活動について

採用活動を中断するという選択肢もあった中、Yoko-soは採用活動を継続するという決断をしました。従来までの対面での選考フローは難しいと判断し、社内SE協力のもと短期間でオンラインに切り替えて対応しました。今年度の実際の採用活動スケジュールは以下の通りです。

【2月下旬】 インターンシップ兼説明会開催（対面）

希望者には3月上旬にグループ面接を実施、4月1日までに最終面接を完了

【3月下旬】 会社説明会開催（対面）

説明会を録画。一次面接は説明会直後に実施、最終面接は6月上旬に完了

【4月中】 オンライン説明会開催（採用サイトより視聴予約）

3月下旬会社の会社説明会の動画を編集し、希望者に配信。応募書類は郵送にて受付。

5月中旬よりzoomにて順次一次面接実施。最終面接は6月上旬に完了

● 採用活動成功のポイント

① 説明会から一次面接へのスピーディーな動線づくり

- ・ 説明会当日より応募書類を受付→郵送によるタイムラグがなくその場で応募者と面接日調整が可能に。
- ・ 一次面接の日程スケジュールを作成・配布。面接日を選択制にした→応募者が希望日を選べるため日程調整が迅速に行えるようになった。他社面接とのバッティングも避けられ選考途中での辞退も減少。

② 状況に応じたオンラインと対面の使い分け

- ・ 4月以降新卒中途問わず一次選考はオンライン（zoom）にて実施→中止や延期という応募者の方の不安を取り除くことができる。その分最終選考については対面で行い、社内を見学していただくなどオンライン上では伝えきれないリアルなYoko-soを肌で感じてもらう。
- ・ 会社説明会を録画→配信を見越して録画することで迅速なオンライン対応が可能となった。

with コロナの時代。先の状況が読めないからこそ従来の手法にこだわらず、応募者の安全に配慮しながら最善の方法を柔軟に考え取り入れることが採用において重要だと思いました。皆様の採用活動において何かしらのヒントになれば幸いです。詳しくお知りになりたい方は担当者までお声掛けください。

★ 悩める感染症第5弾！

新型コロナウイルス感染拡大が止まりません。新たなウィルスの感染拡大は今に始まったものではありません。近年では2002年の重症急性呼吸器症候群（SARS）や12年の中東呼吸器症候群（MERS）などがありましたが、新たなウィルスが発生する間隔は短くなってきています。

● コロナ禍の水害

人類の歴史は、文明進展に伴う自然破壊が疫病・自然災害をもたらし、飢饉を起こし、革命を誘発することを繰り返してきました。新たな感染症と自然環境破壊、気候変動の問題は表裏一体と言えるでしょう。

このコロナ禍においても日本各地で水害が発生しています。50年に一度、100年に一度の降雨量と報道されていますが、近年聞きなれた言葉ではないでしょうか。

● 近年の自然災害

近年の自然災害を振り返ってみましょう。2019年10月の台風19号では死者99名、行方不明者3名で、長野県千曲川、福島県阿武隈川、茨城県久慈川など極めて広範囲にわたり河川の氾濫が発生しました。

同じく19年9月の台風15号では死者1名でしたが、地元横浜港南本牧エリアでは甚大な被害が発生しました。19年8月には九州北部降雨、18年7月には瀬戸内海沿岸を中心に全国的に豪雨が発生、17年7月にも九州北部豪雨、16年4月には熊本地震、14年9月には御嶽山噴火、14年7月～8月にかけては広島県を中心に豪雨が発生しています。11年東日本大震災以降で大きな被害をもたらした自然災害だけでも8つを数え、今年の豪雨を含めると9つを数えます。

● 新たな時代へ

ワクチンや治療薬が開発されても自然破壊が止まらない限りは新たなウィルスの発生は止まらないでしょう。新型コロナウイルスはコウモリを自然宿主として、中間宿主を通して人へ感染したとみられています。

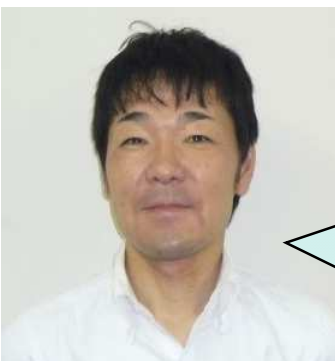
過度な自然開発は自然を破壊するだけでなく、人や家畜がコウモリなど野生動物の生活圏に近づき、新たな感染症に罹るリスクを増大させています。

現代社会においては、ウィズコロナにとどまらずウィズウィルスの時代に入った覚悟を持つ必要があるでしょう。我々はグローバルなサプライチェーンから働き方まで経営の在り方を抜本的に変えなくてはならない状況にあると思います。

自粛生活で人々の思考や意識、価値観が大きく変化しました。仕事のスタイル、家族の形などあらゆる場面で変化が始まっています。企業は接待を控え、会議やセミナーはインターネットを利用したオンライン開催になりました。

しかし、このような状況下で気付かされたのは、やはり「人と人の交流の大切さ」です。

ウィズウィルスの時代を迎え、今後ますます社会の変化は加速すると思います。生活圏が変わり、商流が変わり、社会全体が大きく変わると思います。先の見えない時代だからこそ経営者として何を捨て、何を得るのか取捨選択がせまられています。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

ウィズウィルスの時代を見据えて商品、営業体制を見直すことができるかが企業の持続可能性を決めると思います。新たな時代をお客様に寄り添うことができるように我々も変化して参ります。リスクマネジメントに関するご相談はお気軽に横浜総合フィナンシャルまでお申し付け下さい。

今月の yoko-so



TEAM
yoko-so

変わらないは、つまらない。

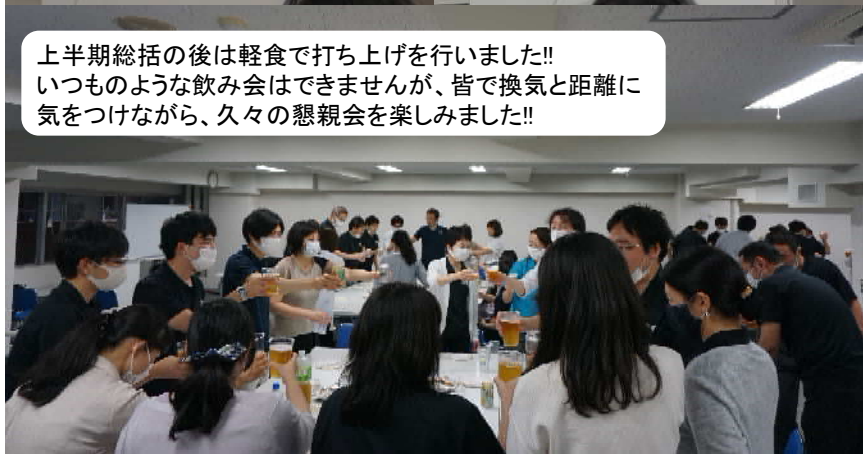
第32期 上半期総括



笑顔で孫の話をする泉代表
笑い話もあり、会場が和みました!!



上半期総括の後は軽食で打ち上げを行いました!!
いつものような飲み会はできませんが、皆で換気と距離に
気をつけながら、久々の懇親会を楽しみました!!



今夏、例年以上に
クラゲに注意!!



7月に入ってから雨の日が続き、気温も上昇していることもあり、長時間のマスク装着が辛くなってきました。コロナウィルスの感染者数もピーク時より減少したものの、依然として都内の感染者数は1日100人を超えている状態です。

上半期総括の発表では、コロナの影響で計画通り進まなかった業務もありました。

それでも「コロナだからしょうがない」で終わるのではなく、他に反省点はなかったのか下半期に改善すべき箇所が共有できたと思います。

次号予告

コロナの影響により去年まで見えてこなかった、予想していなかった改善箇所が見えてきました。

今後、横総では「コロナウィルス第二波が来た場合、どうするか」という対策をピーク時より落ち着いている今だからこそ考えていこうと思います。

これから夏本番になりますが、ともに暑さもコロナも乗り切りましょう!

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「僕はラーメンを作っているんじゃなくて、
ありがとうを作っているんだと思っています」

(一風堂創業者 : 河原成美)

ある経営者から資本主義社会とは「ありがとうが集まるところにお金が集まる社会」であると学びました。すごくスッキリする定義です。社会に貢献して「ありがとう」をたくさん貰えば貰うほど成功してお金持ちになる... あなたはお金持ちですか? (笑)

★本や講演やお客様のお話の中から、「これは自分の生き方に取り入れよう」と感じたことをノートに書きとめています。そのノートの中から一言... (vol. 147)

★ 新型コロナウイルスの感染が東京を中心に再度、拡大を始めています。そのような時期に恐れていた豪雨災害も発生しています。7月3日より降り始めた雨は線状降水帯を何度も伴いながら1週間以上降り続いています。12県、101河川の氾濫を引き起こしました。死者、行方不明者は60名を数えます。コロナ禍の自然災害を最も恐れていたにも係わらず現実のものとなりました。これからの時代はウィルスと自然災害との両方に備えなくてはなりません。新たな時代に突入です。リスクマネジメントの時代です。(NISHIO)

★ 庭にあるレモンの木にアゲハ蝶が卵を産みつけていました。3年生になる娘の理科の参考になればと観察を続けていると、毛虫から青虫へと変化し、さらには蛹へと変化するもの、その途中で鳥に食べられるもの、他の虫に寄生されるもの…。コロナ禍とは関係のない自然界では、何億年も変わることのない生存競争が今年も繰り広げられています。蝶になれる確率は0.6%。これから人も企業も変化を求められる時代、自然界での生存確率を考えれば性根を据えて取り組まなければいけないのかも知れません。(TOCHIKURA)

★ 上半期総括を行いました。ひとつの節目なので、どうしてもリアルで開催したく、少しでも3密を避けるために、近所の広い会議室をお借りしての一日会議です。年初には想像もしなかった新型ウィルスにより、緊急対応に追われましたが、オンライン対応を取り入れることで、採用など活動を止めることなく進めることができました。一方で、無理やり在宅勤務を取り入れても本当の意味ではうまく行かないことも学び、仕事のやり方を根本から見直す必要も感じました。DX、本気で取り組んでいこうと思います。(YAMAMOTO)

★ 先月のコメントに書いた通り移動自粛明けを待って北海道の天塩川のSoloTouringに行って来ました、旭川から宗谷本線で三浦綾子の小説で印象深い塩狩峠を越えて北へ二時間、名寄の町へ。町外れの名寄大橋の袂から船を下ろすとノー・ポーテージ(ダムや堰がなく船から降りる必要がないこと)で約150キロ先の日本海まで流れが続きます。オジロワシが舞いキタキツネやエゾジカが見守る森の中に刻まれた大河を独りぼっちで漕ぎ下る。鉛色の空に凍り付くような向かい風が極北の大河ユーコンを彷彿とさせます。

独りぼっちの厳しい環境の中の川旅は孤独よりも自由に包まれて「今生きている」と実感させてくれます。



今回は90キロ漕いだところで残念ながら天候の悪化もあり断念しました。この先はほとんど流れもなく上げ潮時には逆流し常に強い風に白波が立つ海に近い大河となります。滝で岩に乗り上げ、瀬で船を曳いて泳ぎ、アクシデントとエピソードと楽しい出会い満載の楽しい旅でしたが、旅の途中で脇腹が痛いな～と思いながら漕いでいたら... 帰ってから診てもらおうと肋骨が折れていたことが判明。これもご愛敬です(笑)

人生はすべてが冒険! リスクと責任を積極的に選択しよう! (IZUMI)

TEAM yoko-so

税理士法人横浜総合事務所

株式会社横浜総合マネジメント / 株式会社横浜総合フィナンシャル / 株式会社横浜総合エクスペリエンス

< 横浜総合ASP推進センター / 横浜総合M&Aセンター >

セミナーのご案内

※関与先値引き有り

★ “将軍の日” 中期経営計画作成セミナー

自社の5年後のあるべき姿と、そのための経営課題を明確にするための一日！

日時：2020年8月19日(水) / 10時～18時半

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：3社限定 料金一社 55,000円

昼食代込 (お二人迄参加可)

★ “未来創造塾” 毎月開催、経営者セミナー 《※※※年間会員募集中※※※》

第115回「中小企業の採用の最前線から」

講師：オンタイムデリバリージャパン株式会社

代表取締役 関口 治二郎

日時：2020年8月20日(木) / 16時～18時

場所：当講演はオンラインセミナーです

募集：都度参加会費 5,000円

ネットワーク

日本大通り法律事務所、小越司法書士・行政書士事務所、小俣不動産鑑定士事務所

(株)人財経営センター、(株)日本M&Aセンター、社会保険労務士法人エール

(株)事業パートナー、(株)FPG、(株)経営改善支援センター、一般社団法人フードアカウンティング協会

(株)パワーズアンリミテッド、NMC 税理士法人税務総合対策室、税理士法人東京クロスボーダーズ

(株)日本エスクロー信託、ベンチャー支援機構MINERVA(支援会員) 他

〒231-0023 横浜市中区山下町 209 帝蚕関内ビル 10F

TEAM 横浜総合事務所 / TEL045(641)2505、FAX045(641)2506

ホームページ <http://www.yoko-so.co.jp/>

「経営者へのメッセージ」「癒しの森暮らし」のブログにもつながります