

業績低下の真因はコロナではありません！

コロナ関連倒産が600件を超えました（10月9日現在）。倒産までいかずとも業績低下から冬の賞与が減額見込みの企業も沢山出ています。

しかし、その業績低下は本当にコロナが“真因”なのでしょうか。

確かに、コロナの影響は多分にあるでしょう。

しかし、コロナがなければ、業績は順調だったと本当に言えるのでしょうか。

そうとは言い切れないケース、決して少なくないのでは。

コロナは業績低下の一因ではありますが、真因ではない場合があります。

例えば、コロナ前、以下のようなことは十分だったのでしょうか。

例：既存客の満足度は本当に高かったのか

例：既存客だけでなく、新規顧客獲得が計画通りにできていたのか

例：売れる新製品開発が継続的にできていたのか

これらが不十分では、仮にコロナが終息したとしても、期待レベルまでの業績回復は困難です。

つまり、業績低下の真因は、コロナとは限りません。

しかし、現場第一線社員の方々は、“コロナが真因ではない”と捉えているのでしょうか（マネジメント層も含め）。

多くがコロナのせいにしてしているのでは。

「目標が達成できないのはコロナのせいだから。しかたないよね」。こんな雰囲気蔓延していないのでしょうか。

また、新規開拓や新製品開発を至急、実施しなければならないと思っても、そのやり方・スキルが修得されていないケースもあります。

特に、長年、既存客・既存製品中心で、本気で新規開拓に注力していなかった企業はその傾向が強くあります。

いずれにしろ、コロナを言い訳にしたり、新規開拓スキル不足では、業績回復は難しいと言わざるを得ません。

しかし、逆に考えれば、やらざるを得ない状況になった今、経営改革を一気にすすめるチャンスでもあります。

弊社では、経営改革を成功させるための研修を数多く実施しております。

もちろん、各会社様の個別事情（風土、方針等々）に合わせた個別研修です。

是非、ご興味・ご質問のある方、下記までご連絡下さい。

[> お問い合わせはこちら](#)