

業績回復のためには「攻め」の経営が必要です

ーコロナ禍で勝ち残るための緊急施策をー

新型コロナウイルスの全国における新規感染者数が、連日過去最多を更新しました。東京でも再び緊急事態宣言が発令されるのではないかと懸念されるなか、もはやワクチンなくして事態の終息はあり得ないでしょう。そのため、下半期も更なる業績悪化が危惧されます。

非常事態となった上半期は、多くの企業がコロナリスクを回避しつつ、事業の継続性を確保する「守り」の経営に転換せざるを得ませんでした。例えば、コロナ禍の先行き不安から投資を抑制し、人員削減、緊急借入れ等のキャッシュ確保を優先した企業は少なくありません。

しかし、同じ環境下でも業績を拡大した企業があります。それは、コロナ禍の特需を追い風とする企業だけでなく、コロナリスクのなかでも「攻め」の経営（新戦略の策定、新規事業の展開、組織体制の一新等）により、新たな企業価値を創造することができたためです。

コロナ禍の更なる長期化が現実的となった今、「守り」の経営だけでは業績を回復させることはできません。「守り」と「攻め」両方の経営により業績を回復させ、さらには、企業が成長するためのチャンスとすべきではないでしょうか。

しかし、当然のことながら、「攻め」の経営は簡単ではありません。特に、コロナ禍によって、企業を取り巻く環境は大きく変わっており、その変化に適応できなければ「攻め」の経営は成し得ません。

弊社では「攻め」の経営に必要不可欠な「6大経営施策」にもとづき、業績回復

項目	コロナ禍で勝ち残るための6大経営施策
1. 環境認知	コロナ禍における市場の変化とその意味を理解する
2. 方針決定	コロナ禍で生き残る為の“方向”を打ち出す
3. 仕組み作り	新方針をやりきる為の制度、ルール、組織、体制を作る
4. 能力強化	その仕組みをやり切る知識・スキルを身につけさせる
5. 連携促進	緊急事態に即応できる部門間連携を強化する
6. 風土改革	上記の実現に不可欠な価値観を強化する

のお手伝いをさせていただきます。

是非、ご興味・ご質問のある方は、下記からご連絡下さい。

> お問い合わせはこちら