

## 新型コロナがもたらした変化を分析し、今後の経営に活かそう！

### 売上、利益、経費をよく分析してみよう

#### (1) 売上アップにつながる傾向を探してみよう

業績が厳しいなかであっても、商品やサービス、販売方法、顧客層において、売上向上につながるヒントがあるはず。コロナ禍での売上変化の例を参考に商品別、得意先別、販売方法別、顧客層別などいろいろと分析してみましょう。

業績拡大につながる良い変化や傾向が見られる商品・サービスについては、その要因を分析し、限界利益率にも着目して、主力商品の一つとして、継続・定着させていく必要があります。

##### ◎コロナ禍での売上変化の例

- 下請製造業でも、最終消費者の行動変化の影響を受けることがわかった。
- 対面・店舗販売よりも、ネット販売のほうが売上が大きくなった。
- これまで取引のなかった顧客や業種など、新たな顧客からの受注が増えた。
- 顧客単価や顧客数が変化した。
- 新しく取り扱いを始めた商品・サービスの売上が伸びてきた。
- 売れ筋商品の順位に変動があり、商品の売上構成が変わった。
- 法人向けから個人向け（またはその反対）に売上がシフトしている。
- 消えたインバウンドに代わって、国内客が増えた。

#### (2) コストの増減を分析してみよう

コロナ禍において、仕事量の減少や従業員の行動範囲が縮小したことで、経費の使い方が大きく変わっているはずです。

コストの増減について、売上との関連に注意しながら分析し、見極めることが大切です。

##### ◎コスト分析の例

- 保有する在庫に目を向けた結果、仕入を減らすことができた。
- 品質の良い商品が安く仕入れられるようになった。
- 販売費、営業経費、接待交際費をあまり使わなくなったが、売上に影響がなかった。
- テレワークや休業の導入に合わせて通勤定期代を実費精算にすることで、交通費を削減した。
- 聖域なき見直しによって、家賃、水道光熱費、その他固定費を大幅に削減した。
- 従業員のコスト削減への意識が高まった。

#### (3) 労働環境の変化を分析してみよう

コロナ禍で業務量が少なくなった結果、労働時間が減少し、残業が大幅に削減されていないでしょうか。コロナ以前と現在の働き方、労働時間を比較分析して、これまでの業務の進め方や内容にムダがなかったかどうかを検証しましょう。そこから必要のない業務、手順等をなくすなど、効率の良い新しい働き方を定着させましょう。

##### ◎労働環境の変化の例

- 仕事量が減り、残業時間が削減された。
- Web の活用が進み、出張や通勤のための移動等の時間が少なくなった。
- 従業員の有給休暇の取得日数が増えた。
- 出社できる時間が限られることから、業務の進め方を見直して、ムダと思える作業を減らした。
- 雇用調整助成金等の活用で、休業しながらも雇用を維持できた。

#### (4) 資金繰りの状況を確認してみよう

去年は資金繰り対策に奔走した年でしたが、持続化給付金などの給付金・助成金の受給や、新型コロナ関連の制度融資の活用によって、売上減少はあっても、資金繰りの悪化に至らなかった企業が多くあります。

新型コロナ関連の給付金等の終了や、制度融資の特例の縮小などによって、資金繰りは、昨年どおりにはいかないことを念頭において、今後の資金繰りについてしっかりと見直しを立てておきましょう。

また、新型コロナ関連の制度融資の据置期間が1年となっている場合は、返済原資や条件変更の可能性について検討しましょう。

出典:TKC 事務所通信

### 中期経営計画教室のご案内

#### ■ 今月の開催日時 :

令和3年7月15日(木) 10:00~17:00

※毎月第三木曜日開催

■ 会場 : ベイヒルズ税理士法人 セミナー室

■ 参加費 : 弊社顧問先様 1日 30,000円

一般の方 1日 50,000円

※詳細のお問い合わせ、お申し込みは

[045-450-6701](tel:045-450-6701) (担当 MAS 課) までご連絡ください。