

# 経営計画の見直しの方方向性

I 現状分析

III 自社事業分析

II 現状を切り  
抜ける対策

IV これからの  
方向性

# 今すぐ(短期)

## I 現状分析

本来の損益分岐点売上高は？  
現状の損益分岐点売上高は？

○現状の損益分岐点を下げる！

足りない分の補い方は？

時短営業中・休業中の時間を、これからの方向性を変えるために使う

## II 現状を切り抜ける対策

①固定費の見直し(水道光熱費・家賃交渉・車両費・宣伝広告費等)

②人件費は下げない(時短勤務・雇用調整助成金ローテーション)

③変動費を下げる(仕入調整・生産管理縮小・原価の見直し(相乗積)等

→一旦、放棄。選択と集中。できることを確実にやっていく。ゼロにはしない。

④短期資金調達(運転資金6カ月分)

⑤連携・寄付・ギフトサービス券

# コロナ後(長期)

## III 自社業務分析

①業務・商品ごとの利益率の確認

→利益率の低い業務が多くなっていないか？(問題の芽①)

②業務ごと・部門ごと・店舗ごとの人員配置・収益性の確認

→業務ごと・部門ごと・店舗ごとのやりくりに固まっていないか？(問題の芽②)

## IV これからの方向性

○本来の損益分岐点に到達しやすい確率を上げていく！

→収益性の改善(集中仕入・集中生産・売り先を変える・機会損失を防ぐ・必要としているところが違うかも、ユーモア、素材)

→収益性の高い業務・業態へシフトチェンジ(今までの商品・サービスにこだわらない)

○長期資金調達(業態変更、収益性向上のための設備投資、規制の変化、順応)

○集中して働く・時間管理・働き方変更へ