

令和2年5月7日

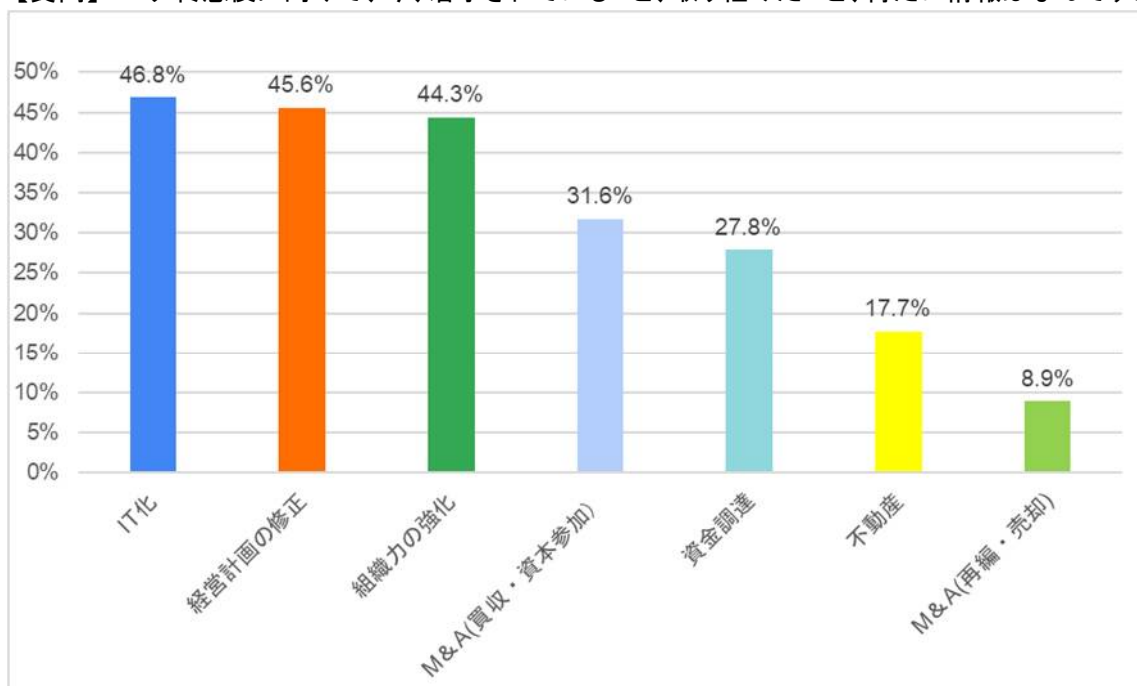
「コロナ後を見据えたビジネス展開」アンケート結果について

株式会社ドーガン(代表取締役社長:森 大介、以下「ドーガン」)は、4月16日にインターネットを通じ「コロナ後を見据えたビジネス展開」と題し、弊社と親交のある経営者やお取引先を対象に一斉アンケートを実施しました。79名の方からご回答を頂戴し、ご協力頂きました皆さまには改めて御礼申し上げます。地域の企業を応援することを生業とするドーガンが、逆にとても励まされる内容でした。結果を共有しますので、皆様方の経営計画策定の一助になれば幸いです。

アンケート結果を受け、改めて急速な景気の減速は避けられず、約半数の企業が経営計画の修正に迫られている印象です。しかしながら、回答いただいた経営者の方々のコメントをひとつひとつ拝見しますと、4割以上の方々からIT化の推進や組織体制の構築など一層の効率化に今こそ取り組むという強い意思が表明されており心強く感じております。M&A等の新規事業への取り組みを積極化したいとの声も約3割強を占めており、投資のチャンスと前向きに捉える九州の経営者の姿が伺えます。

一方で、リーマンショック時のように、数か月後に消費の低迷から実体経済の落ち込みが始まり、じわりと企業業績がダメージを受けるような万が一に備え資金の確保を急ぐ経営者の声も多くございました。

【質問】コロナ終息後に向けて、今、着手されていること、取り組んだこと、得たい情報はなんですか？



IT化（販路拡大に向けたECの導入、リモートワーク化の推進）	46.8%	37
経営計画の修正（事業計画の修正や推進体制の構築）	45.6%	36
組織力の強化（人材獲得、社内管理規程の充実）	44.3%	35
M&A(事業の買収や資本参加、新規事業の推進)	31.6%	25
資金調達（融資、資本の増強）	27.8%	22
不動産（購入、売却、有効利用、不動産を活用した資金調達）	17.7%	14
M&A(事業の再編、売却)	8.9%	7
回答数		79

【ご意見】多数いただいた中からいくつかをご紹介します。業界が特定されないよう一部修正をしております。

1. 経済成長一辺倒、GDP 成長率 UP だけでいいのか、もっと違う視点、新しい視点で社会をとらえていかなくてはダメですね。じゃあ具体的にどうするの？ところを考えていきたいと思います。
2. こういう時だからこそ、攻め時があるような気がします。
3. 今回のコロナショックで航空業界はサービスの見直しを余儀なくされ、陸上輸送はサービス拡大の限界が見えたことから、そこに我々ベンチャーや貴社のような経営コンサル&VCの視点を入れてイノベーションの準備を進めることは非常に意味あることと考えております。
4. ①BCP が最重要課題になる。②商社ビジネスが非常に厳しくなるのではないかと（供給過剰だった世の中からモノが不足する世の中に変わってきている。インターネットでメーカーとユーザーが直接話せるようになってきている。）
5. これまで以上に、企業譲渡案件や業務・資本提携の情報等をいただきたい。
6. デジタル化の波がさらに強まる。
7. コロナの影響が大きいです。運営する数十店舗ほぼすべてを臨時休業、撤退をしています。店舗売上が0円になりつつあります。そんな状況ですが昨年より準備していた物販やオンラインショップを前倒しで始めました。ピンチをチャンスに変えるべく奮闘努力しています。手ごたえ感じています。
8. これまでの「働き方改革」とは何だったのか？と言うほど働き方が激変したコロナショックですが、中長期的に見たら筋肉質な経済になりそうですし、結果的に勝ち組にとっては良いことしか無いような気がします。そうなるためにも、九州の次なる企業がここ数年を生き残るために、ドーガンさんのコンサルティングとファイ

ナンスの力は必要不可欠だと思います。弊社も在宅ワークなどにより活況な EC 業界でゲームチェンジャーとなるべく邁進しておりますので、ぜひお力お貸してください。

9. 世の中にまだ広く認知されていないが、素晴らしい商品等を開発している企業の情報が一覧できるような Web が必要です。特化した商品を切り口に、自社にない、具体的なプレゼン商品を持つことで商圈を広げられるのではないかと思います。自社での研究開発には制限と、時間の制約がありなかなか思うようにはいかない時代だと思います。それなら、企業のポテンシャルをパッケージして売り込むのをありではないでしょうか？WIN&WIN の関係の企業と遡及対象者ごとのプロジェクトを組む。M&A ではなく、HIT & Way な企業連携が今後の当社のカギとなってくると思います。何かありましたら、よろしく願いいたします。

10. 弊社は、事業計画や資金繰り計画の策定、効率的な業務プロセスの構築等の業務支援を行っております。今回のコロナの影響により、資金が大変厳しい企業様もいらっしゃるため、国や自治体の支援策を受けることができよう、弊社が支援を行う必要があると感じています。また今後、経理業務を自動化、効率化し、さらに経営管理に必要な KPI をタイムリーにモニタリングできる体制を弊社へのアウトソーシングという形で実現できるよう準備しているところです。弊社のことをもっと知っていただきたいのはもちろん、リスクマネーの出してである貴社がお考えの理想や課題等をお聞きかせいただくと弊社の今後の活動にも大変参考になると思いますので一度お話をさせていただければと思います。

11. コロナ終息後に起きうる変化について、貴社知見をご教授頂けると大変有難いです。また事業譲渡を検討されている九州の会社様がおられましたらお知らせ頂けると幸いです。

12. まさに、コロナをチャンスと捉えてこれまで遅れていた DX を一気に進めたいと思っています。初志貫徹で世界レベルでのビジネスにして、持続可能モデルを構築して伝統を未来へつなげるのが私の使命だと思っています。廃業・倒産も多く出るとおられます。

私にできることを再度考えて、具体的に行動したいと思っています。

13. 今はしのぐための融資などの業務にあたっていますが、休業・自粛が長引けば、過剰債務の企業が多くなります。支援が必要、継続できない企業も増えるはずで、M&A も増えるでしょう。ドーガンさんの活躍機会はかなり増えると思いますが、注力していくのはどういうところになるのでしょうかね。

14. いつも大変お世話になっております。急に在宅勤務となり戸惑う日々ですが、我々の生業を実感しております。コロナ収束後の変化は伺い知れませんが、森社長のコメントの通り、働き方が大きく変化することは間違いないと思います。我々にとっては逆風かもしれませんが、更なる挑戦が必要となるでしょう。今後ともどうぞよろしくお願い致します。

15. アフターコロナはウィズコロナが長く続きそうということも言われ始めました。福岡の発展計画に大きく

修正が入りそうな予感もします。また、世の中の構造の転換点だとも思っており、一時的ではない不可逆的な動きが始まりそうだとも思っています。そんな時に、自由に話ができる、また、話が聞けるところがあるといいですね。

16. コロナ後の世界では、これまでのような一極集中やハブ空港をつなぐ効率性重視のネットワークなどに変化が生じるような気がするのですが、その辺はどう考えられますか。コロナ問題が少し落ち着いたら、今後の地域立地(企業)のadvantageについて、森社長の意見を聞かせて頂きたい。

17. コロナ後の世界は、2019年までと大きく変化していると思う。現状で、どの程度の変化をするのかは予測が難しいが、最新の情報を確保しつつ、推移を見守りたい。コロナ後の世界で、いち早く立ち直り、成長意欲のある企業を、しっかり支援できるように、ドーガンと連携していきたい。

18. コロナ感染でこれまでの事業や企業そのもの、また日本の経済習性の見直しなど、あらゆることに対して、原点に立ち戻り、自社の本来の強みを生かしたブランド力の再構築が必要だと感じている。いいモノを安く売る、という日本の悪しき習慣を変え、人や社会に対して「正しい」経済環境をつくっていく気付きになれることを考えているので、ご協力できることあれば是非。

19. コロナが終息したとしても、すぐに消費は戻らないと感じている。また、お客さまの志向やライフスタイルに対する考え方もこれまでに経験がないくらい変化するのではないかと予測されます。まずは、この危機を乗り切るとともに今、一緒に仕事をしているメンバーのまたとないスキルアップのチャンスと捉え、終息後の大きな変化に迅速に対応できる力をつけたいと思います。

20. 現状は「資金繰り支援の政策メニュー活用」の支援(リスケ等)を中心にした相談に追われていますが、借入が膨らんだ企業・事業者に対する経営改善・再生策の策定が至難になると予想され貴社との協業が必至と思われるので、情報・意見交換を密にお願い致します。

21. こんなにどの業界も暗くなるなんて想定していませんでした。我々の業界では、一時は厳しい環境になると感じています。4月も30%程度昨対を割る状況です。しかしながら、管理部門は幸い安定しており、チャンスと感じ買いたい方と、リスクに対応し売却される方の両面が起こるだろうと考えています。わたくし共も、そうした資産家部門に関する注力を高めていく状況です

22. ①社会は、行き過ぎた資本主義への反省から持続可能な社会への転換スピードが速くなる。②経営者は、人を雇用することの責任とリスクを痛感したはずなので、IT・AI・ロボへの投資が増える。3. しかし、IT・AI・ロボへの投資が単なる省力化では収益を生まないの、これらを使ってマネタライズできる企業が急成長する世の中になると思います。

23. ソーシャルビジネスの人、事業、組織創出を行ってきました。コロナショックで人のことが対面循環しなくなり、都市部では特に多大な影響、経済にも出てはじめて命、暮らしが停滞してきました。自粛、活動する、すでに企業格差は開いていますが、今後ますます出てくると予想されます、国の資本、民間資本あわせて、九州のやる気有る有志をあつめて、次代創造事業を動かねばと考えています。お力お貸してください。

24. このままの状態が続けば、企業の P/L が大きく毀損します。借入だけで乗り切るのは不可能と感じています。資本増強と今後の事業展開の方向変換も必要でしょう。ただ、人と人が会わないという生活を今後もずっと続けていくということは、人間として生きていくことを否定しているように思います。人と人が会わずに、感動や悲しみも共有できない世の中はいずれ破綻するしかありませんのでどこかでこのウィルスと付き合っていく方向に世界はかじを取ると思います。

25. 社員教育、技術継承、他県から人吉市への移住計画。技術を習得し企画、開発と携わり、グローバルに海外へ進むには、行政と民間と一緒に考える必要がある。例えば人吉市の家賃を行政と弊社が負担し、住んで働いて、都心や海外にデビューさせる。色々と環境を整えて新しい仲間を集める事ですね。頑張りましょう。

26. コロナ終息後、弊社の主力事業においては更に EC 化率が上がることが予測されるので、早期に EC 事業を展開している企業の M&A を実現させたいと考えております。

27. 中小企業の生産性の向上がさらに求められると思います。今後の動向および知見をご教授いただければ幸いです。

28. 景気悪化となっても引き続き九州と一緒に盛り上げていただければ幸いです。

29. つなぎ融資にとどまらずご苦労されている中小企業の方々の再生が必要な局面で再生ファンドの方々の機能・お力が是非必要かと思っています。国にとって必要な支援を考える上でのご助言いただければ幸いです。

ドーガンでは、中小企業から大企業まで、投資、M&A、コンサルティング、不動産、人材紹介と幅広く皆様の経営をサポートしております。新規事業から再生事業まで、何なりとお気軽にお問い合わせください。平和な毎日までもうしばらくかかるかと存じます。皆様方の益々のご健勝をお祈り申し上げます。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社ドーガン 〒810-0041 福岡市中央区大名 2 丁目 4 番 22 号
info@dogan.jp (担当: 森、小田)