

# ハウステポ **かわら版** VOL.1

## 必要運転資金の確保!!

利益があがっているからといって、資金が残っている訳ではない  
資金は損益に優先する



木戸社長

現下のコロナ状況下では、景気が減速することを前提として準備を始めることがあります。まずは資金面での自社キャッシュフロー容量の確認ですね。注意点をいくつか挙げますが、企業経営を縮小することなく、一時の対策を本気でやるということですね。

- 3～4月分の支払いが始まることへの手当をする
- 売掛金の回収を急ぐ、売ったモノのお金は必ず回収する。情けは禁物!
- すべてにおいて不要不急の支出は一切止める。少額から資金繰りへの影響を避ける。
- 現在進行形の設備投資でも、中止または延期をすることに躊躇してはならない。
- 現下でも社員育成又は欠員補充については方針を変えない。人がすべて。

## 『コロナウイルス感染拡大の影響下における財務・税務面での、経営者が検討すべき事項』～丸岡講師(税理士・公認会計士)

コロナ対策本部の設置、従業員の感染予防などありますが、一番重要なのは資金繰りです。

- ①まずは当たり前で恐縮ですが、目の資金繰り。1に資金繰り、2に資金繰り、3・4がなくて、5に資金繰りです。以下の点に留意が必要です。

- 1) 損金・資金繰りシナリオは3つ用意する。売上先行指標を用意、随時更新していくべき。
- 2) 忘れがちだが、ビジネスモデル(来客、商談、成約、納品、工事、完成)各フェーズにおいて、中期的・短期的影響を把握すること。

- ②なによりも、支出を最低限にすることが大切です。

・外注業務減少 ・一部人員休業(休業手当、雇用調整助成金) ・返済猶予 ・資料繰延 ・税金延納  
資金調達も重要ですが、返済義務があるので、まずは支出を減らすべきです。

- ③政府の資金援助は積極的に利用しましょう。返済期間が長期にわたるので、利用しやすいです。ただし、最終的には返済することになるので、借入すぎに注意することです。

信用保証協会 / 商工組合中央金庫 / 日本政策金融公庫 等

- ④ワクチンの治験に成功し認可がおりるまで、自粛と解除を繰り返したらだらだらと続くとされます。抗体を全国民の80%が保有する、ワクチン開発による画期的な治療法が開発されるか、どちらかまで長く続きます。アピガンなど当面の代替薬があるもの、先は読めません。通常、ワクチン治験成功、認可で1年間はみえておく必要があります。(客先ドクター談)

解雇は最終手段ですが、リーマン以上の経済損失になるのではとされているので、最悪の状況も想定すべきと思われます。

## コロナウイルス感染拡大に伴うハートシステム利用物件への対応

コロナウイルス感染症拡大は、住宅設備機器や建具メーカーの一部商品の供給遅延や受注停止など、この業界にも大きな影響が出ています。その状況を考慮し、ハウステポでは特別対策を実施します。

### 基礎着工済物件の竣工予定日及び入金予定日がコロナウイルスの影響により延長する場合、60日分のハートシステム最終金延滞手数料を免除

免除要件

- ①基礎着工済物件であること
- ②基礎着工日が2019年9月1日～2020年6月30日迄の物件
- ③お施主様へ工期延長のご説明とご理解を頂くこと
- ④【最終金延滞手数料免除申請書】のご提出

\*申請書は、ハウス・デポのホームページの加盟販売店・協定工務店専用サイトより取得できます

\*ハートシステム中間金不足手数料の免除はございません。

詳しくは、各エリアマネージャー又は本社・業務課まで

# 新型コロナウイルス感染拡大 エリアマネージャーが伝える“今”

## 北海道

小西エリアマネージャー

北海道は新型コロナウイルスの第二波とクラスター発生で札幌圏中心に緊急事態宣言通りの状況下にあります。現場のほうは皆様の見事なお仕事ぶり、現場のほうは皆様の見事なお仕事ぶりで工事も進み完成して来ており、特段大きな問題はないものと思われず。問題は今後の受注にあると思われず。何が起るか分からない時だからこそ、ハートシステムの完成保証を前面に打ち出し、受注へ結び付けて頂きたいと思えます。

## 首都圏

島田エリアマネージャー

私の担当させて頂いておりますエリアでは、納期遅延による工期遅れは出ておりませんが、長引く影響懸念から、7月以降の物件獲得に頭を悩ませている様です。このような中、とある工務店様では、他県ナンバーが、店舗に駐車されている状況を極力避ける為、事前のアポイント以外の来店、訪問をお断りするなど、来客の把握・管理に努められています。また打ち合わせにWEBを、積極的に活用されている工務店様もいらっしゃいます。出来る事からの「脱アナログ」が始まりつつあることを実感しております。

## 関西

西郷エリアマネージャー

私の担当させて頂いております関西エリアでも、ハートシステム使用の着工済案件について、竣工予定日・最終入金予定日を延長されるケースが出ております。また、3月・4月でハートシステムの申込を行い、着工をすすめていく予定の案件が、予定の建築資材が思うように入荷しない、お施主様が工期延期を希望された等の理由で、予定通りの工程をすすめられないといった状況がみられます。収束が不透明で、影響への対処が大変な時期ですが、今後、協定工務店に入会して、受注の拡大と効率化を前向きに検討されている会社様もいらっしゃいます。(4月初旬、訪問した不動産会社様…今後、建築請負に注力されるとのこと。)

## 2020年度のライブラリーの紹介

### 人材育成・組織強化 大嶽講師

コロナ不況に打ち勝つために!

【働き方改革セミナー】

昨年、「働き方改革関連法」が施行されましたが、経営悪化の一途を辿る今、自社の働き方を『改革』せざるを得ない状況です。『働き方改革セミナー』では、SWOT分析を通じ自社の付加価値や取り組むべき課題を顕在化することで働き方を改革するための一手を見出す内容となっています。

【セルフマネジメントセミナー】

付加価値労働生産性(生産額を価格で表す)を上げられない企業は淘汰されるといわれています。社員一人ひとりが自らの役割に対し「課題を発見し解決する」セルフマネジメントこそが生産性を上げる鍵と言われています。そんな仕組みをワークを通して学んでいただけます。

### 経理・財務面強化 丸岡講師

公認会計士の監査の経験を活かして、利益とお金の話、内部管理の話、税金の話を中心に、話題を提供したいと思います。他のライブラリーとの連携も踏まえ、まずSWOT分析や、労働生産性が、財務とどうつながるのかを端的に表現し、数字で理解できるようにしていきたいと思えます。ITを駆使して、ビジネスを再構築することが大切です。さらに、営業力を高めつつ、それをどのように管理や財務につなげ、評価し、次につなげていくのかを明らかにします。

### 経営戦略・営業戦略 菅原講師

働く人と働く時間が減少する時代に入り、これまでの延長線は通用しなくなります。一人ひとりと組織が柔軟に外部環境の変化に対応しなければなりません。

個人のスキルアップは重要ですが、それだけで会社は成長発展できません。一人でできることには限界があり、よいアイデアを出して成長していく「やる気」と「チーム力」が求められています。

今年のライブラリーの目玉は、クイズ形式で学ぶ「モチベーション」とゲームワークで学ぶ「チームビルディング」の2つです。体験型アクティブ・ラーニングで、全員参加の会社作りを目指します。少人数から可能なので全ての会社に受けていただきたいです。

### 営業の育成・強化 新西講師

2020年度の住建業界の最大のテーマは、「コロナ危機」の取組みです。かつて経験したことのない未曾有の危機に直面しており、住建業界の大変化が予測されます。私のデポライブラリーは、「コロナ危機」に焦点を合わせ、「営業の育成・強化」をテーマにさせて頂きます。

- ①2020年住建業界の課題と対策
- ②建材店営業の基本
- ③付加価値営業を考える
- ④マインド研修～住建営業で働く意味
- ⑤建材店のリフォーム事業の取組み
- ⑥先人に学ぶ～松下幸之助の考え方

以上のテーマですが、事前に加盟店様にヒヤリングさせて頂き、現状に併せて内容にさせて頂きます。

かわら版では不定期でさまざまな情報をお届けいたします。