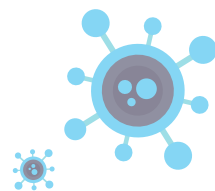


食品産業事業者向け! 新型コロナウイルスへの対応について



1. 社内に感染者が出たらどうする?~新型コロナウイルスが発生した際のガイドライン~

年明けより、新型コロナウイルスの猛威が世間を騒がせていますが、私たち個人の生活はもちろん、飲食業や観光業を中心に、各事業者様も多大な影響を受けていることと思います。経済政策面では、融資や補助金を中心とした様々な新型コロナウイルス対策が講じられていますが、「**自社に感染者が出たらどうしたら良いのか?**」悩まれている**食品関連事業者の方も多い**のでは無いでしょうか?

一つの対応策として、3月中旬に農林水産省より食品産業事業者向けの「**新型コロナウイルス感染者発生時の対応・業務継続に関するガイドライン**」が発表されています。

(https://www.maff.go.jp/j/saigai/n_coronavirus/ncv_guideline.html)

今後、全国的に感染者が大幅に増加した場合、食品関連産業に従事する人に感染者が出ることで「**生産がストップする**」「**大量の食品廃棄が出る**」ことになれば、**該当する企業の経営が傾くことはもちろん、国民に必要な食品が供給できなくなることも懸念**されます。そのようなことが無いよう、ガイドラインとして一定の指針が示されています。私の関係している食品関連事業者様には情報提供していますが、まだ知らない事業者様も多いと思いますので、機会があれば情報提供をお願いします。詳しくはURL先のガイドラインを見ていただけたらと思いますが、大きなポイントは下記の通りになります。

【主なポイント】

- ① 食品を介して感染した事例は報告されていない。
- ② 主要な感染経路は飛沫感染と接触感染と考えられている。
- ③ 体調管理、こまめな手洗い、手指の消毒、咳エチケットなどを実施すれば、基本的には心配する必要はない。
- ④ 一般的な衛生管理が実施されていれば、感染者が発生した施設等において**操業停止や食品廃棄などの対応は必要ない**。



ガイドラインには、**実際に感染者が発生した際の連絡先や対応方法**なども記載されていますので、食品事業者の方に、一度、目を通すようにお伝えいただけたらと思います。

2. 営業面での対応を検討する

新型コロナウイルスの発生により、飲食業や観光業には深刻な影響が出ています。今後、更に状況が悪化して長期化する可能性もありますし、また、一度は収まったとしても、**近い将来には同じような感染症が流行する可能性も除外できません**。できることは限られますが、同業他社が取り組んでいる様々な対策について情報収集し、**直ぐに真似ができるものは真似をする**、また、直ぐに真似はできないまでも、**参考にして将来に備える**などの対応を検討しておく必要があるでしょう。

現状、飲食店においては「**テイクアウト**」「**デリバリー**」などに**力を入れている店**も増えています。特にデリバリーについては、料理宅配サービスの「**Uber Eats(ウーバーイーツ)**」のサービスが始まっていることもあり、人手が無くても取り組みやすい状況になっています。基本的にはテイクアウトやデリバリーは飲食店営業許可でカバーできるので、検討する価値はあると思われます。ただし、別途手続きが必要になる商品もありますし、自治体によってルールが異なるので、一度、保健所に相談した方が無難でしょう。

その他、「個室」がある飲食店であれば、それを強みにして、**消毒などを徹底して少人数グループや家族を取り込むサービスを提供**しても良いでしょう。宿泊業でも積極的に「**おひとりさま需要**」を取り込んでいる事業者もあります。また、学校が閉鎖したことで、給食の代わりになる「**子供向けのお昼ごはん**」をデリバリーやテイクアウトで提供している飲食店もあります。

色々と参考になる取り組みはありますが、**基本は「従業員の衛生管理」「店舗の衛生管理」**になります。それに「お客様自身の衛生管理」と合わせて、目に見える形で提供することで、「**他の店と比べて衛生面に配慮している店**」と思われる**店舗運営を行う**ことが信頼の醸成に繋がります。知恵を尽くして苦境を乗り越えましょう。

渡貫 久 PROFILE

大学卒業後、広島市に本社のある食品スーパーマーケットに入社。現場、人事、経営企画、業務改善を経験後、中小企業診断士の資格を取得し、独立。スーパーマーケットや食品メーカー、飲食店等、食や流通関連の企業を中心としたコンサルティングのほか、公的機関や学校、民間企業向けの研修を行っている。中小企業診断士

「希望の光」を後継者に見てもらうことが事業承継支援の一つの形

今年度も事業承継支援に関わって参りました。中には、単年度であったり、2年がかりであったり、数年間継続したご支援だったりと様々な関わり方をしています。支援先の中には前年度より売上が10%~30%以上アップした先もあります。その後継者に共通しているのが、「希望の光」を見出し、やるべき行動を着実にこなすことです。

多くの後継者にとって、前経営者から事業を引き継ぐのは心理的な負担と不安があります。中には、引き継ぐ前の数年間、売上が減少傾向にあり、会社規模に比べて借入金が大きくなったような支援先もあります。そういう状況においては、後継者の気持ちは沈む一方の状況です。そこで支援する立場として、いかに「希望の光」を見える状態にしてあげるかが重要だと考えています。

人は様々なので一概には言えませんが、現状うまくいっていても、先が見えない状態だと、現在でも不安になり、思い悩む経営者は多いものです。まさに希望の光が見えない状況です。一方で現状、財務的にも心理的に厳しく辛い状況下にあっても、希望の光が少しでも見えれば、その光に向かって一步を踏み出そうと頑張れる経営者もいます。希望が持てないと、一步前に進めないのは経営者に限らず、多くの人はそう思うのかも知れません。

先程ご紹介した売上がアップした支援先は、新商品を出した先もあれば、販売方法やPRの仕方を少し変えた先もあります。いずれも、大がかりなものではなく、支援先が既に持っているものを活用しながら、不安の中で一步を踏み出す具体的なアドバイスと応援をさせていただきました。その一步二歩の歩みから後継者が希望の光が少しでも見えてきたなら、その光を道しるべに、大きくそしてスピーディーに前進していきます。このままやれば、成果につながるのだという、いい意味での「思い込み」であり、それが「自信」につながっていくのです。

実はこれは、事業承継に限らず、企業再生などでも同じ事なのです。後継者・経営者の気持ちを奮い立たせることが支援者として重要なことであり、実際に行動を支援し、その光と一緒に見て行くことが支援のあり方の一つだと考えています。

吉田 英憲 PROFILE

大手電機メーカーでITソリューションの営業、市場調査、経営企画などの業務を経験。現在は、ビジネスプランの作成支援の他、採算分析を踏まえた赤字企業の立て直し、業務効率化(IT活用含む)、後継者の立場に立った事業継承などの支援を行っている。中小企業診断士

未来をジャンプして考える

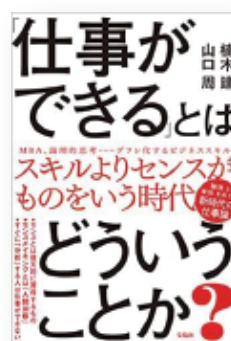
新型コロナウイルスの影響が各方面ででています。この危機を契機に、経営・仕事のあり方、人々の価値観、消費行動など様々な変化が出てきており、まさにここから色々な「潮目」が変わってくるのではないかと想像しています。もちろん当面は直面している危機への対応が最優先ですが、落ち着いたら自社や自分の未来について改めて考え直すことが求められるのではないかと考えています。その際留意したいのが、「現状の延長線上に未来を考えない」「未来をジャンプして考える」ということです。というのも、つい半年前に新型コロナウイルスの影響がこれだけ大きくなることを誰も予測できなかったように、現状の延長線上に自社や自分の未来があるわけではないからです。また、ビジネスの基本は不満・不便・不安の解消と言われていますが、これだけモノが過剰にある世の中で日常生活を送るにあたり、目立ったそれらを感じる事がなくなっています。言い換えると、ビジネスの種である「問題の発見」ができなくなっている＝「問題が希少」になっているわけです。そうなると、同じ問題に対して解決策(商品・サービス)を提供する企業が増えるだけになり、自社の商品・サービスの競合品・代替品が発生していくということになります。つまり、現状の延長線上で未来を考えているだけでは、レッドオーシャンの渦の中に飲み込まれていくだけ、と言えらるため「未来はジャンプして考える」必要があるのです。

では、具体的に「未来をジャンプして考える」とはどのようなことかという、「未来をどうしたいのか?」と考えることであり、「自分が本当にやりたいことは何か?」を考えるということになるのですが、これって意外と難しい!と思いませんか?(支援の現場においてはこれをすんなり考えられる人の方が少ないような印象です。そういう私自身もつい現状の延長線上で発想してしまうことが多いかも。)

「未来をジャンプして考えて、しかもブルーオーシャンを探す」ということを支援の現場でどうナビゲートすればよいのか、支援者として悩ましい場面もありますが、参考にしたいなと思った本がありますので今回はそのご紹介をしたいと思います。



世界のエリートはなぜ「美意識」を鍛えるのか?
経営における「アート」と「サイエンス」: 山口 周著
以前紹介した本ですが、経営にはアートが必要という内容はまさにこれからの時代の経営にぴったりな内容です。



「仕事ができる」とは何か?
楠木 健・山口 周著

どれだけ山口氏が好きかと思われると思いますが、楠木さんも好きなので買わずにいられませんでした(笑) スキルを超えたセンスこそこれからの仕事に求められる力ということなのですが、他の2冊の本と併せて読むとより理解が進みます。

NEWTYPE ニュータイプの時代: 山口 周著

新時代を生き抜く24の思考・行動様式が示されており、従来の経営・働き方・考え方をどう改めていく必要があるのか示しています。これをどう支援の現場に落とし込んでいくかが私の課題です(汗)



小倉 綾 PROFILE

百貨店に入社後、仕入、販売や在庫管理販売促進の企画、運営、販売員教育業務や首都百貨店とのコラボレーションショップ店長として新規ショップ立ち上げを経験。現在、流通業やメーカー向けに販売促進や売場改善を中心としたコンサルティングを行っている。中小企業診断士