報道関係者各位

2020 年 4 月 23 日

ジェミニ ストラテジー グループ株式会社

新型コロナウイルスと政権対応が経済に与える影響と経営者としての対応策

「危機対応が全くできておらず、もはや人災になりそうな現政権の後手後手対応」

緊急事態宣言発令から 2 週間。
いよいよ安倍政権に危機対応は期待できないことが露見してしまった。

本来やらなければならなかったのは「明確なメッセージと補償に基づく緊急事態宣言による強い外出自粛要請」。だが、緊急事態宣言発令時の記者会見で本来あるべき対応策は微塵も打ち出されなかった。

補償なしの中途半端な緊急事態宣言は百害あって一利なし。
感染者を大きく減らせない一方、経済はどんどんと悪化し、倒産する企業が増加、結果として貸し倒れ増加により金融機関のバランスシートも痛み、融資が滞りだす…という最悪のスパイラルに至りかねない。
本来、首相及び政権が科学的根拠に基づく具体的な施策、綿密な計画と強いリーダーシップを発揮すれば、ウイルスの脅威も経済へのダメージもともに最小限に留めることができるはずだった。
だが、現政権下ではもはやそのシナリオは期待できない。

このままだとウイルスのもたらした驚異以上に、誤った意思決定という人災により日本の経済は壊滅的な打撃を受けるまで落ち込んでいくシナリオが現実味を帯びてきた。
その様相が色濃くなってきた現状において、政権が打つべき次の一手は何か。

それは医療崩壊を起こさない手立てを打った上での「集団免疫獲得と経済活動の両立」への舵取りである。
軽傷者の自宅待機またはホテルでの隔離と重傷者に対する病床と人工呼吸器の確保。
この対策を軸として、通常の事業活動に戻す。
日本においては、（アメリカなどの他国の状況、数値と異なり）現状の致死率の低さを見れば、病床を

軽症者で溢れさせるようなことをしなければ十分にコントロール可能だと想定される。

「現政権では流れを断ち切る果断の意思決定は難しく、最悪のシナリオへの備えが必要」

問題は、新型コロナウイルス感染症対策専門家会議の言いなりで政治の顔、意思が見られない現政権下ではこの決断も実現は期待できなさそう、ということ。
コンサバティブな立場をとり、経済お構いなしの専門家会議の提言に対し、受動的、後手後手の対応を見せる現政権の対応姿勢を鑑みると、今後のシナリオは容易に想像がつく。

まず中途半端な緊急事態宣言のもと実施している自粛要請に対し、若干感染者数が減ってきたら一時解除する。しかし、ウイルス対策と経済対策を並行してやっていこう、という方針と気概はないので、また感染者が増えてきたら再度自粛要請をかけてずるずると経済を悪化させる。
気づけば大型倒産が相次ぎ、その時点で「流石にまずい」と気づき出し、後出しでのさらなる大型経済対策を追加で上積みする。

つまり、第二次世界大戦でも見せたお得意の戦力の逐次投入と戦略なき受動対応である。
流れに任せて後手後手の対応に終始し、気がついたときには手遅れ、甚大な被害をもたらす、という最悪のスパイラルの再来。

残念ながら、現時点においては上記内容が最も有力な（出現率の高そうな）シナリオとなりそうだ。
企業経営者としては、コロナ禍の影響と政権の杜撰な後手後手対応が続くであろうことを念頭に、とことんキャッシュを積み上げておくことと、とにかく鎮静化の目処が立つまでは新規投資を抑制すること（つまり、これ以上リスクファクターを増やさないこと）。
また、今のうちにキャッシュポジションを維持しておけば、コロナ禍が収まった時に、その時点で体力の弱っている数多くの企業に対し、割安価格での買収、資本参加が可能になる。その時こそ本当の反転攻勢が可能になる。

一方で、上記の対応策が当てはまらない企業もある。
コロナ対策や巣篭もり消費＆自家需要増加の恩恵を受ける業界・業種である。
医療用製品に関わる企業や食品スーパー、ドラッグストア、デジタルコンテンツを取り扱う一部のゲーム・エンタメ企業などはその典型。
それらの企業にとっては絶好の好機となる。
この状況下で「コロナの神風」とも言うべき劇的な需要増加=売上利益増加の影響を享受できるだろう。

現状先行きがますます不透明になる中で、企業経営者に対し「アフターコロナ（コロナ鎮静後）の具体的な反転攻勢策を検討しておくべき」とする声もあるが、それはいささか拙速かつ無責任な論調だ。
現状はまだまだ危機の二番底すら見えていない。本当の危機の前兆ないしは入り口と言っても良い状態。それだけに、企業経営者としては、まずは先々のシナリオをいくつも想定し、それぞれのシナリオにおける経済環境及び財務への影響度を見極めること。その上でコロナの影響の長期化かつ甚大化に対する備えを打っておくこと。これが生き残りへの必須要件となるだろう。

■ ジェミニ ストラテジー グループ株式会社について

ジェミニ ストラテジー グループは、国内外でキャリアと実績を誇るプロフェッショナル経営者、戦略コンサルタント、日本及びグローバルでトップクラスの実務エキスパート（デザイン、設計、製造、物流、EC 等各業務領域の専門家）で構成され、企業の戦略立案および経営者/マネジメント派遣、エンジニアリング、M&A により企業の売上・利益成長を実現する唯一無二のプロフェッショナルサービスファーム。
グローバル自動車メーカー、グローバル部品メーカー、国内大手食品メーカー、国内大手総合商社、国内大手小売企業、グローバルアパレルブランド、国内大手アパレル企業等をはじめとした国内外の大手企業や売上高 10 億円～1,000 億円規模の中堅企業の経営課題を解決している。全社経営、事業再生、M&A 及び M&A 後の経営支援（PMI）、経営者（後継者）育成、新規事業開発、新商品開発、工作機械の設計・開発まで含めた設計・製造工程自動化、製造コスト削減、物流コスト削減、EC 売上成長など、多岐に渡るテーマでプランニングから実行まで一気通貫での支援により経営課題解決を手がけ、圧倒的な財務成果を創出している。特に財務成果創出に至るアプローチ、方法論においては通常のコンサルティング会社では立ち入れない現場の実務領域まで踏み込み、世界でもトップクラスの業務を構築、実践することで成果を創出するスタイルを採っている。
また、イノベーション促進、スタートアップ企業の経営支援やスタートアップの立上げなど、新規事業、スタートアップの経営、成長実現にも豊富な実績を有する。

■ 代表取締役 CEO パートナー山田 政弘（やまだ まさひろ）について

戦略立案、経営者派遣やハンズオン（常駐）型経営支援により企業の成長実現・企業価値向上支援を手がけるジェミニストラテジーグループ株式会社代表取締役 CEO パートナー。中央三井信託銀行（現 三井住友信託銀行）、プライスウォーターハウスクーパース（PwC）戦略グループ、IBM、国内 IT ベンチャーマーケティングディレクター兼事業開発室長、事業再生コンサルティング会社クライアント

パートナー等を経て、靴の製造小売企業複数社においてハンズオンでの経営改革に従事した後、現職。消費財関連のメーカー、小売・流通業やネット企業、外食企業等に対する事業戦略立案、ブランディング、マーケティング支援、製造業に対するR&D戦略等による企業価値向上支援を手がけている。また、靴の小売企業(売上高 100 億円)の代表取締役社長 CEO、ドラッグストアチェーン企業の株式会社カメガヤの取締役、中堅アパレル企業(売上高 250 億円)の顧問等、複数企業の社外取締役、顧問を務める。主な著書に『数字を使ってしゃべれるようになるトレーニングブック』(明日香出版)『早わかり 図解&実例 よくわかる！ソーシャル・ネットワーキング』『エッジ・ワーキング』(ソフトバンククリエイティブ)など。

立命館大学 経営学部 卒業

■ 本件に関するお問い合わせ

ジェミニストラテジーグループ株式会社 広報担当 松川

Tel: 03-6259-1671 / Fax: 03-6259-1672

Mail: info@gemini-strategy.com