



《経営理念》

カーメンテナンスサポート業を通して安心と信頼の輪を拡げる



NO. 203 令和 2 年 6 月号

<http://kotohira-motors.com>



コロナショックの長期化！



コロナショック

リーマンショックの金融危機とは異なり、コロナショックの場合は感染抑制が最大の処方箋となる。しかし有効なワクチンや治療薬がない中、物理的に外出を控えて、人と人との接触を回避する以外に決め手がない状況となっている。

世界中でコロナショックは長期化することは間違いない。特に、現在進行形のコロナのパンデミックの将来を見通すためには、約100年前の1918年から1920年に大流行したパンデミックであるスペイン風邪の統計が参考になる。スペイン風邪は流行していた間に、何回か感染が爆発的に広がった波があった。一度、収束したように見えても、またすぐに感染が爆発し、大きな波が来るのである。

大きな波は3回あったと言われている。つまりスペイン風邪の歴史をコロナに当てはめるとすれば、

- ①1か月から2か月では絶対終わらない。1月からコロナが始まったとして、最もピークは半年後の6月くらい。
- ②「第1波」が終わり、これから「第2波」「第3波」が来る。
- ③感染者は世界中でもっと増える。

(5月31日現在では、約606万人・死者37万人だが、スペイン風邪は5億人・死者500万人)。



NYの知事も1年半のステップが必要だと伝えている。また、京都大学の山中教授に関しても1年以上は続くだろうと独自の見解を出している。ハーバード大学の研究者も2022年くらいまで流行は続くと言っている。WHOに関してワクチンができるのは最短で1年との表明をしている。5月中にコロナが終息するということはなく長期的を覚悟する必要がある。 皆さん！気を緩めずに！！



対面営業活動の変化？

コロナの影響で、対面営業活動の禁止が行われるところも出てきている。新車引き渡し、店舗への納車、修理補修などのアフターセールスへの提供も滞る。今後この流れは加速される。日本において自動車販売ディーラーや整備工場は、自粛要請職種ではないが、営業時間の短縮、更に出勤者を少なくさせるシフト体制を実施している。

現在、日本における自動車販売の営業は自粛モードで新規営業ができず、商談数が足りず、非対面営業の実施により混乱している。アメリカでは、対面営業からの脱却を迫られ、オンライン販売を強化している。更に、アメリカのウォールマートが行っている「非接触ショッピング」の流れが自動車業界でも起きてくる。日本においても、愛車の査定ができるドライブスルー形式の非対面査定サービス「ガリバードライブスルー査定」、中国では自動車メーカーGeely (吉利) が、自動車の非接触発注&デリバリーシステムを導入し始めた。

自動車販売の場合は、100%の非対面営業は難しい。それを理解した上で、業務と仕事を整理、分類し、可能なものはリモートで行っていく体制を早急に構築することが生き残るポイントだ。

このような直近の自動車業界の変化に対応するためには、危機対応、及び労働力の確保が重要になる。危機対応とは、今まさに起きている課題の解決をひとつひとつ行いきちんと対処することだ。過去の価値観からの脱却が求められる。また、このような時期だからこそ労働力の確保がこれからの基盤を構築するために大切になることは間違いない。

コロナショック時代には、オンラインによるリモート化がマストのスキルになる。2021年以降を生き残っていくためには、必須のリテラシーとなる。このようなリテラシーを持つ人材の確保、それによるビジネスプロセスの改善だ。本来であったら既にできたことが、今まで過去の常識にしばられシフトしてこなかった。良いか悪いかは別としてコロナショックによって変わる。そしてこの変化は戻ることはない。

