

BUPPAN ウェビナー第二部

対談： コロナショック

どう読むか、

今後を見据えてどう対応するか？

May-2020

対談メンバー

BUPPAN コンサルタント 加藤真平さん

BUPPAN コンサルタント 村瀬さん

BUPPAN ボードメンバー 萩原さん

BUPPAN ボードメンバー AJあおやま

今回のテーマ

設問 #1: ご自身や身の回り、最近の状況を一言でいうなら、どんな状況？

設問 #2: 今後半年間をこう読む！ どう読み、どう動く？

設問 #3: コロナ騒ぎが収束するとして、、、収束後も元に戻らない事ってあると思う？

設問 #4: 今後の立ち回り、これを意識しておけ、何？

設問 #5: 今だから、コミュニティの皆さんに伝えたい事

設問 #6: こんな話をしたい というトピック

設問 #1: ご自身や身の回り、 最近の状況を一言でいうなら、どんな状況？

- アパレル商材は30%程度DOWN
(3月→4月の対比、昨対比はプラス20%程)
- 特需商品が約800%UP
(ただし、現状は在庫が読みづらく商売としては弱い)

回答者：村瀬さん

- 一つ上のステージに上がるための準備期間

回答者：加藤しんぺい

- ピンチとチャンス
- 普段から余裕を持っているところが
チャンスをつかんでる

回答者：萩原

- 自社の事しか分かりませんが、20%~
ベースアップしています。(年末の勢
いがそのまま継続している感じ)

回答者：AJあおやま

設問 #2: 今後半年間をこう読む！

どう読み、どう動く？

- 小さなパラダイムシフトによる商品需要の変化。
- 続けるもの、やめるもの、新しく取り入れるものを慎重に考えて判断しながら動く。

回答者：村瀬さん

- 市場全体の流通量は減るが、一部嗜好品を除き短期的にECの流通が増える。とはいえ、中長期的には所得減少により全体的な需要低下はECも必至。

回答者：加藤

- バブル、落ちた後は上がる
- コロナを耐えしのいで、余裕資金で投資したところが一人勝ち

回答者：萩原

- 実店舗からECシフトは継続。
○○さえなければ、、、

回答者：AJあおやま

設問 #3: コロナ騒ぎが収束するとして、、、 収束後も元に戻らない事ってあると思う？

- 世界的な不織布不足(アパレル梱包資材などに影響)
- ウイルスに対する恐怖心

回答者：村瀬さん

- 収束後、瞬間的に回復し、その後は下がる

回答者：加藤

- ないと思ってる
- こういうときは必ず恐怖に怯えるけれど、戻り、バブルになる。

回答者：萩原

- ECへのシフトはコロナ前よりも高くなっていると読む。リモートワークの普及は、読めない。。。

回答者：AJあおやま

設問 #4:

今後の立ち回り、これを意識しておけ、何？

- 消費者はより慎重に、損をしない消費活動をする。
さらなる品質の向上と評価される商品づくり

回答者：村瀬さん

- 消費者に失敗させない「商品」、「マーケティング」、「サービス」を意識した方がいい

回答者：加藤

- Cash is King
- 信用、スキル、お金の積算

回答者：萩原

- ちょうどいいビジネス。
固定費：小
信頼：高

回答者：AJあおやま

設問 #5: 今だから、

コミュニティの皆さんに伝えたい事

- 自粛中はスキルアップできるチャンス！

回答者：村瀬さん

- サプライチェーン上で自分が優位にあるリソースを再確認し、競合とのパワーバランスを認識すること。

回答者：加藤

- 今みたいな事はまた起こると思う
- そんなときに、何がどう動いて、誰が勝って、誰が負けて、誰がどんな発言して、メディアがどう伝えて、人がどう動くか、経済がどう動いて、株価はどう動いて、本当っぽいフェイク評論家がどういってて、それが正しいとは限らないのも、色んな動きを肌感覚で全部感じて学んでおく数少ない機会、把握していれば次から余裕をもった対応できると思う

回答者：萩原

- 有事って、10年に1回とか、有る事のような気がする。

回答者：AJあおやま

設問 #6: こんな話をしたい というトピック

- 仕事でコロナ期間中に困ったことや変化したこと
- 今の事業を伸ばしたり続けていくために最近考えた
り取り組んでること。

回答者：村瀬さん

- BUPPAN界隈でコロナウイルスの影響ってどんなのがありますか？
自分は法人取引の被害を受けました。

回答者：加藤

- 現在どこにチャンスがあると見ているか？

回答者：萩原

- 中国のサプライサイドの状況ってどう？（しんぺいさんお願い）
- 楽天とアマゾンの中華勢、最近元気なくない？（僕のジャンルだけ？）

回答者：AJあおやま