

Transforming to make the world Romantic.



世界をロマンティックに変革する。

教育現場でのVR, ARの可能性が見出される中で弊社は昨年12月より、東京都教育庁様と印刷会社大手D社様(東証一部上場、年商1兆4000億円)に対するVR, ARに関するリサーチ支援を開始致しました。本リサーチ支援では、①教育現場で活用可能なVR, ARサービス80例の調査、②都立高校3校に対する教育課題のヒアリング、③VR, ARによる教育効果の定量・定性分析、④教育庁様への学習カリキュラム報告書の作成を行い、弊社の調査報告を踏まえて、東京都教育庁様は今年2月より都立高校でのVR, ARを使った授業の実証実験を行うことが決定しました。



事業の成功や失敗の大部分は事前の調査によって決まると弊社では考えております。例えば、エベレストに登ろうとするとき、登山ルートはどこが良いのか、どんな登山パーティーを組むか、装備はどうするか、などを事前に準備しなければ登頂することはできません。膨大な調査の中から、最適な登山ルートを決め(経営戦略)、最適な登山パーティーを組み(人材戦略)、装備を決定する(商品・サービス)ことは事業の本質です。

弊社では、上場企業から中小企業までの幅広い企業様に対して、事業アイデアをリアルにするためのリサーチと経営アドバイザーのサービスを提供しております。事業環境が変化し、企業も変化を迫られる中で、ファーストコールカンパニーとして弊社の無料相談をご活用ください。

代表取締役 畑瀬 匡南

日本を含む世界において、COVID-19パンデミックの脅威がいまなお続いています。企業や組織は単に危機的状況に対処するだけでなく、社会のさまざまな場所で起こりつつある不可逆的とも言える根本的な変化に適応し、新たな機会を捉えていくことを求められています。

様々な改善や対策が必要とされる中で、右図に示すような対応策の検討を挙げておりますが、今回、「予防」の意識という観点に置いて今回は活用などを検討したい損害保険をご紹介します。

現在、新型コロナ感染症を補償する休業補償商品が各社から販売されております。一例として、東京海上日動の中小企業の事業を取り巻く様々なリスクを包括的に補償する「超ビジネス保険」において、新型コロナウイルス感染症および「感染症法における一類感染症から三類感染症」を新たに補償する休業補償商品がでています。



<p>運転資本の最適化</p> <ul style="list-style-type: none"> データアナリティクス活用によるSKUレベルでの運転資本削減余地の把握 業務プロセスと運転資本改善策の実行支援 <p>即効性 高 / 業績インパクト 低</p>	<p>コスト削減</p> <ul style="list-style-type: none"> 自社・ベンチマーキング分析活用によるコスト削減余地の可視化 施策開始後の即時実施 <p>即効性 高 / 業績インパクト 低</p>
<p>収益の最適化</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客・製品など切り口ごとの収益性の高精度な解析 製品・商品ポートフォリオ見直しによる既存事業の最適化余地の把握と実現 <p>即効性 高め / 業績インパクト 低め</p>	<p>サプライチェーンの見直し</p> <ul style="list-style-type: none"> 感応度分析による影響の可視化、定量化 フットプリント見直しや業務改善によるサプライチェーン全体の最適化余地の追求 <p>即効性 高め / 業績インパクト 低め</p>
<p>構造改革</p> <ul style="list-style-type: none"> 中長期的に獲得可能な需要に見合った企業規模や生産機能、抜本的なコスト構造改革の実現 <p>即効性 低め / 業績インパクト 高め</p>	<p>事業ポートフォリオの見直し</p> <ul style="list-style-type: none"> 中期的な方向性と足元とのギャップ分析による事業ポートフォリオの客観的な評価 課題事業の抽出を含む事業の選択と集中の方針策定と実行 <p>即効性 低め / 業績インパクト 高め</p>

こちらの保険での、対象となる事故

◆施設が新型コロナウイルス感染症等に汚染され(またはその疑いがある場合を含む)、保健所その他の行政機関の指示や命令に基づく消毒・隔離等が行われる場合に、15日間を限度に保険金を支払う。

保険料金例

次の契約条件で、年間約 30,000 円の保険料となります(感染症の他、火災・風災・水災等による休業に関する補償全体の保険料です)。

対 象 商 品 : 超ビジネス保険・休業に関する補償(スタンダードプラン)
業 種 : 飲食店(レストラン等)
年 間 売 上 高 : 5,000 万円
補 償 割 合 : 60%

業態にもよりますが、今回挙げた一例のように保険の活用と上手なお付き合いが、適切なバランスを整えてくれることも多いです。

孫子の兵法においても「勝つ戦術」ではなく、「負けない戦術」が重視されるように、どうしても楽観視してしまう状況にバランスを加えていくことが、個人でも現状把握と、目的を明確にして最適化するを是非意識してみてください。

執行役員 仲村 元希

株式会社 **HATASE HOLDINGS**

<https://www.hataseholdings.jp/>