

9月30日

販売・接客向上委員会 ～志高きセールスパーソンの集う勉強会～

第5回 テーマ「秋冬戦線！春の落ち込みを取り戻す対策を考えよう」

研究会の目的

コロナの影響で消費者の販売動向が、WEBに流れつつある。その中でも実店舗を続けていくために、さらなる販売・接客の向上の付加価値を考えていく。

今回はコロナの影響で変ってしまった世の中の動向を考察しつつ、その中で自分自身に向き合い、どうやって今の状況を生き抜いていくかを考える。そして秋冬に向けての対策をディスカッションする。

前回の研究会からどんなアクションをしてみたか？

- ・秋冬の商品をお店の Instagram で載せて宣伝。
- ・お客様にダイレクトメールや手書きのメッセージを添える。
- ・見栄えの良いセットを作ってお客様の Instagram にあげてもらおう。

●現実の世の中の動向を見てみよう！

表1 コロナ期1月～6月の有効求人倍率（季節調整値）

月	有効求人倍率	先月比
1月	1.49倍	
2月	1.45倍	▲0.04
3月	1.39倍	▲0.06
4月	1.32倍	▲0.07
5月	1.20倍	▲0.12
6月	1.11倍	▲0.09

出典 厚生労働省

<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/114-1.html> 2020-08-31

表 2

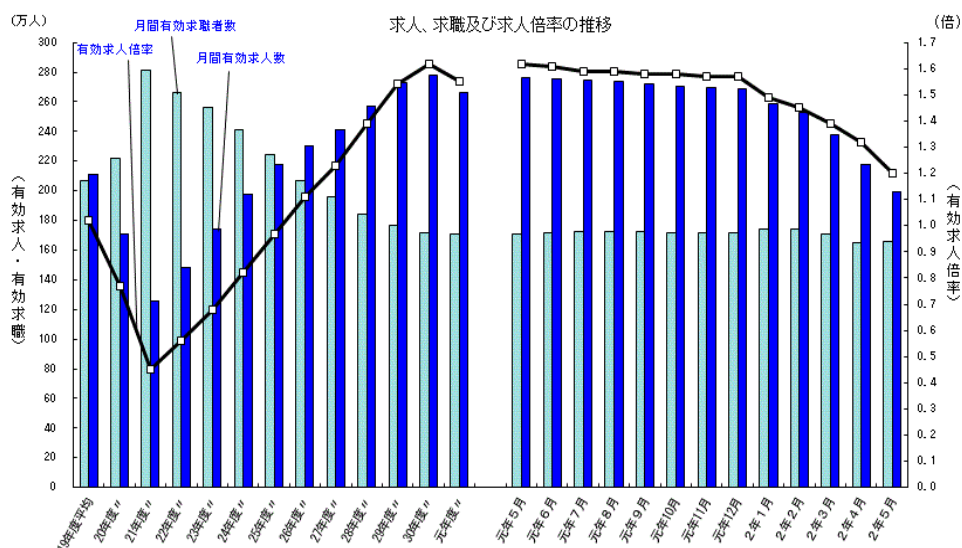


表 1 はコロナ期 1 月～6 月までの有効求人倍率である。有効求人倍率は 1 倍を超えれば売り手市場と呼ばれ、求職者が有利な状況と呼ばれている。だが 1 月～6 月は徐々に悪化し 1.11 倍となった。表 2 の推移では月間の求職者がそれほど増加していないが、有効求人数が右肩下がりになっている。これからさらに求職者のにとって厳しい状況になってくると思われる。

表 3

年月	男女計							
	役員を除く雇用者	正規の職員・従業員	非正規の職員・従業員	パート・アルバイト	労働者派遣事業所の派遣社員	契約社員	嘱託	その他
2019年 1～3月	5620	3457	2162	1513	142	303	120	84
4～6	5636	3513	2124	1486	137	290	126	84
7～9	5681	3492	2189	1528	142	306	128	83
10～12	5701	3514	2187	1547	144	277	126	93
2020年 1～3月	5661	3508	2153	1524	143	278	123	85
4～6	5579	3543	2036	1408	137	283	119	89

出典 総務省統計局「労働力調査」2020-08-31
<https://www.stat.go.jp/data/roudou/sokuhou/4hanki/dt/index.html>

表 3 の 2020 年の就業者数は前年に比べて、減少している。4 月～6 月は 1 月～3 月よりも就業者数が 100 万人近く減少している。就業者数が減少しているのは非正規雇用

者がほとんどであるが、正規雇用者は微々な減少にとどまっている。

表 4

コロナ期 1月～6月における完全失業率（季節調整値）

月	計	男性	女性
1月	2.4%	2.4%	2.2%
2月	2.4%	2.6%	2.2%
3月	2.5%	2.7%	2.2%
4月	2.6%	2.9%	2.3%
5月	2.9%	3.2%	2.5%
6月	2.8%	3.1%	2.5%

0.4% ↑

1月～6月まで
男性0.7% 女性0.3%
どちらも上昇傾向

出典 総務省統計局「労働力調査」

<http://www.stat.go.jp/data/roudou/2.html>

2020-08-31

表 4 の完全失業率では 3 月以降上昇傾向にある。全体的に見ても 1 月～6 月まで 0.4% も上昇している。男性は 0.7%、女性は 0.3% と上昇し、男性の方が失業率が高い。4 月、5 月は非常事態宣言による経済活動の縮小、自粛による影響で経営が難しくなり失業率が悪化したと思われる。

表 5

完全失業者数（2020年1月～6月）

年月	総数	男					女			計（万人）
		仕事をやめたため求職	非自発的な離職	定年又は雇用契約の満了	勤め先や事業の都合	自発的な離職（自己都合）	新たに求職	学卒未就職	その他	
20年1月	159	105	36	16	20	69	37	4	33	
2月	159	105	36	15	21	69	39	5	34	
3月	176	112	41	17	23	71	46	7	40	
4月	189	119	49	18	30	71	52	8	44	
5月	198	127	54	19	35	73	54	10	45	
6月	195	132	61	20	41	72	50	6	44	

出典 厚生労働省 政府統計 2020-08-31

<http://www.stat.go.jp/data/roudou/sokuhou/tsuki/index.html>

表 5 の失業者数は 1 月～6 月にかけて増加傾向にある。特に 3 月、4 月は失業者数の増え方が大きい。5 月以降は助成金等の援助で企業が延命していることもあり、失業者の数を抑えている。失業内容を見てみると、非自発的に失業している労働者が多い。1 月～6 月まで約 2 倍も増加しており、特に勤め先、事業の都合で失業した労働者は 1 月～6 月までで 20 万人近く増加している。

表 6

コロナ期 1 月～6 月における倒産件数

月	件数	負債総額
2020 年 1 月	773 件	1247 億 3400 万
2 月	651 件	712 億 8300 万
3 月	740 件	1059 億 4900 万
4 月	743 件	1449 億 9000 万
5 月	314 件	813 億 3600 万
6 月	780 件	1288 億 1600 万
上半期 (1 月～6 月)	4001 件	6571 億 800 億
2019 年上半期	3990 件	7618 億 1000 万
2019 年下半期	4393 件	6614 億 2800 万

出典 東京商工リサーチ 「全国企業倒産状況」2020-08-31

https://www.tsr-net.co.jp/news/status/half/2020_1st.html

表 6 の倒産件数では 5 月は除き、600～700 件ほど倒産件数がでていいる。5 月は破産手続き申請を先送りにする動きが増えたため少ない件数となっている。去年の上半期と比較しても 2020 年上半期の倒産件数が 11 件と大きな変化はなく、また負債総額も去年に比べ減少している。コロナによる影響が数字に表れないのは、雇用助成金の政府援助の効果もある。しかし 7 月以降は雇用助成金がなくなるため、倒産件数が増える見込みである。

●アイコンパニーとは

アイコンパニー = 「自分株式会社」

形として会社に所属しているものの、自分の人生（自分株式会社）を運営しながら生きているという考え方。

◎現在コロナの影響で多くの会社が倒産し、多くの人が働く場所を失った...

この状況が続けば、自分も働く場所を失うかもしれない・・・自分株式会社を運営していけるのか？この世の中で生き残っていけるのか？



どれだけ危機感を持っているかで考え方や行動も変わってきて、
今すべきことが明確になってくる！

●コロナの影響でさらに浮き彫りになった課題

- **寿命** ・企業の寿命が、個人の寿命より短い
- **二極化** ・本当に価値のある者、物 魅力のある者、物
〈選ばれる企業、選ばれない企業〉〈選ばれる人、選ばれない人〉
- **IT化・ソフト化** ・個人の価値が問われる

●自分の価値とは？

自分にはどんな価値があるのか、その価値はどんな場面で必要とされるのかを考えていく。
自分の価値を知っておくことでそれが長所にもなり、この世の中で生き抜いていくための武器にもなる。

【希少性】今の場所で自分以外は持っていない力

例 資格（衛生管理士など）、語学力

【必要性】今の場所で必要とされる力

例 知識、スキル、販売力、リーダー力、体力、情報収集力、処理能力、
コミュニケーション能力、状況判断能力

実際どんな【希少性】【必要性】があるのか？

- ・営業の仕事なので必要性という部分で営業力がある。
- ・その場の状況を見て、物事がスムーズに進むようプランを立てられる力。
- ・お客様のニーズにいち早く気付ける力。スタッフの意見をまとめられる力。

- お店での熨斗書き（書道） ・ 接客の際、主婦目線でコミュニケーションを取れる。
- 周りのスタッフが働きやすいよう環境を整える力。 ・ 柔軟に対応できる力。吸収力。
- こちら側が損にならないよう提案できる交渉力。 ・ 問題を最小限に抑える能力。

自分自身に向き合い、自分の価値を見つける！そしてそれを伸ばす！

エム・イー・ジー株式会社

Ulha 事業部 吉田 瑞季