uluha

MEG

高付加価値型接客・販売向上研究会

志高きセールスパーソンの集う勉強会

第５回　２０２０年９月度例会

2020年９月16日(水)13:00~15:00

秋冬戦線！春の落ち込みを取り戻す対策を考えよう

本研究会の約束ごと

- その１
  本研究会は単なる販売員から抜け出し、
  高付加価値をお客様に提供し、クオリティの高い接客で継続的な売上拡大を目指す
  志高きセールスパーソンが集う勉強組織であること。

- その２
  小売業界の地位向上を目指し、研究会員同士が切磋琢磨すること。

- その３
  素直・プラス発送・勉強好きであること。

- その４
  与え好きの精神を持つこと。

- その５
  出来ない理由ではなく、どうしたらできるかを考えること。

前回の研究会から一月、どんなアクションをしてみましたか？シェアお願いします。

PDCAと言う考え方を意識してみてください。

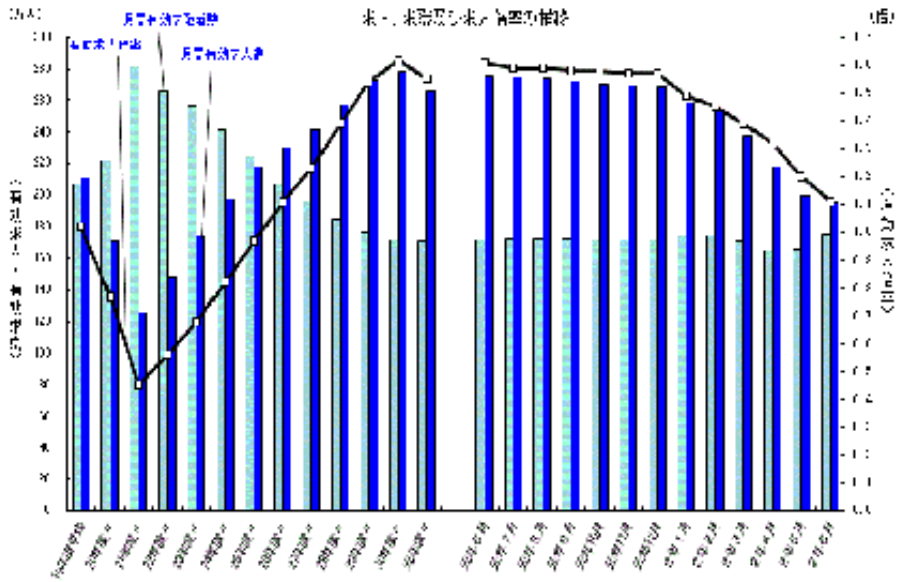
- PLAN　プラン・・・プランを立てる
- DO　ドゥ・・・・・やってみる
- CHECK　チェック・・やってみてどうだったか評価、検証する
- ACTION　アクション・改善して又やってみる

現在の世の中の動向を見てみましょう

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



出典　厚生労働省　https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/114-1.html　2020-08-31

就業形態別雇用者数（万人）

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

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%

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

完 全 失 業 者 数（2020年1月～6月）

男　女　計（万人）

年 月	総数	仕事をやめた求職	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

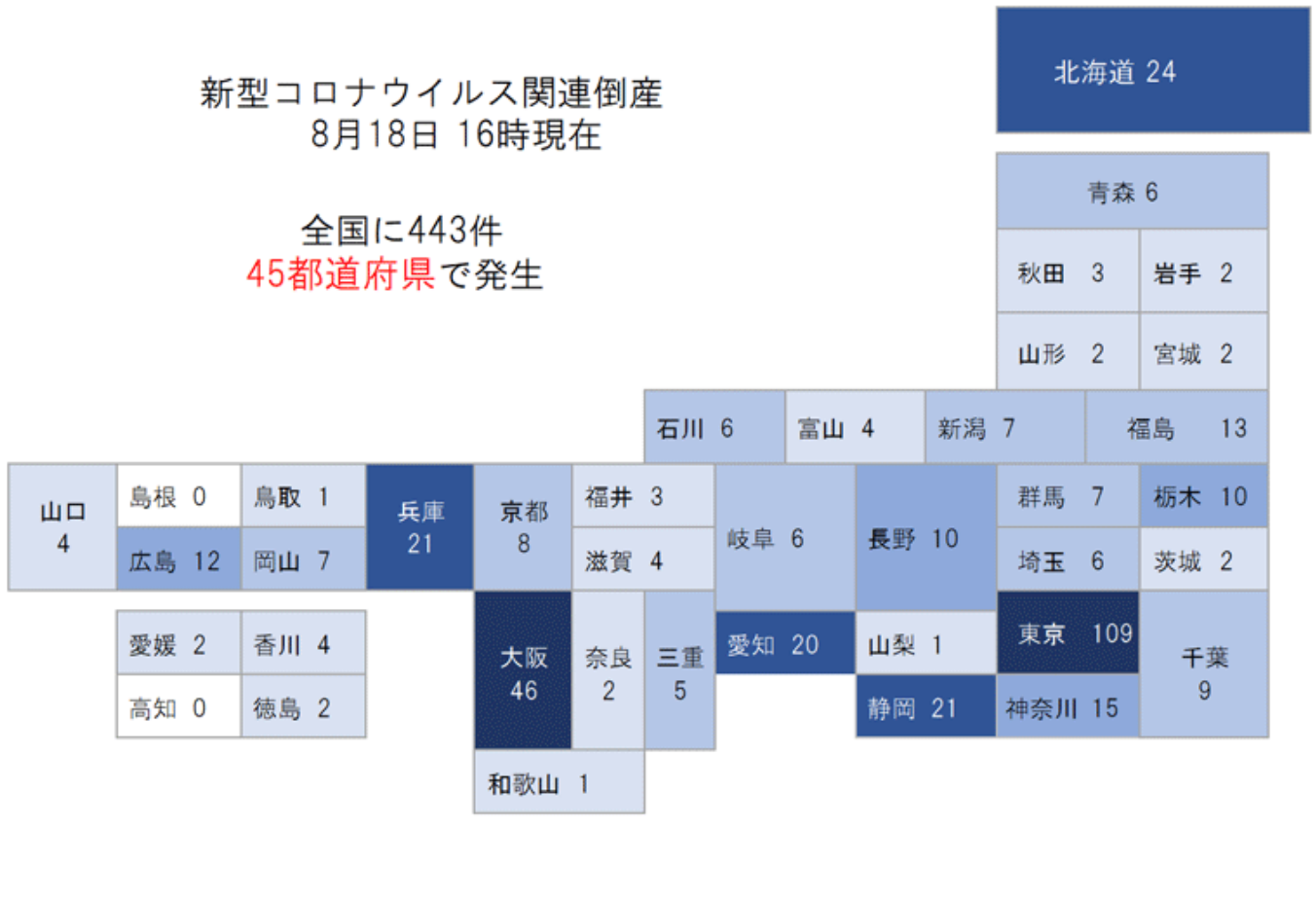
出典　厚生労働省　政府統計　2020-08-31

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

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



アイカンパニーと言う考え方

・寿命　　起業の寿命が、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

私は今現在このような価値を持っています。

【希少性】今の場所で自分以外は持っていない力

【必要性】今の場所で必要とされる力

・知識、スキル価値・・視える化出来ている資格、語学力、技術
・販売力
・リーダー力
・体力
・情報収集力
・処理能力、スピード
・コミュニケーション能力

があり、〇〇な事を
創り出しています。

今季　秋冬戦線！自分達で作戦を立ててトライしてみよう！

社長から一言

お疲れ様でした！アンケートをお願い致します(^▽^)/

１・本日の接客向上委員会は如何でしたか？

２・これからこの委員会で学んでみたい事を教えてください。

以上をMEGさん、ご担当者様までお伝えください(^▽^)/