前 前 提 D 知 識

経営環境を押さえておこ

コロナ後の業況予測の前提知識と、押さえておくべ き5つの時勢の変化を読み解く。

慎重に見守る必要がある。 特に飲食・宿泊などのリバウ 化が一段と進展することで、 始めている。経済活動の正常 が、どのように推移するかは ていた消費動向の回復が見え 行され、コロナ禍で抑えられ ンド需要が期待されている ロナの感染症法上 位置付けが5類に移

を持つことは控えたい。 会議などにより、新たな生活 ド需要について、過度な期待 復しても一時的なものという 様式が定着していることが挙 可能性があるのだ。リバウン げられる。つまり、業況が回 したテレワ 背景には、コロナ禍で浸透 加えて、企業を取り巻く環 ークやオンライン

はならない

ナ禍でも準備してきた企業 バウンド需要増を想定しコロ 復してきている。しかしイン る必要がある。 及ぼすかは、個社単位で考え 確かに外国人訪日客数は回 そうでない企業とを比較

然である。世間的に消費動向 すれば、差が出てくるのは当

価高騰や賃上げ、円安などの 影響についても加味しなくて ていることも考慮しよう。 境はコロナ禍で大きく変化

る取引先にどのような影響を らの消費回復が、 で活動している。コロナ禍か の中でも、企業は多様な業態 な業種があり、 金融機関の取引先には様々 またその業種 担当してい

ているかにかかっている。 ていた店が、コロナ収束とと 先の売上が回復するとは限ら 現時点の顧客ニーズをとらえ もに顧客が戻るかどうかは、 ないのだ。コロナ前に繁盛し が回復しても、担当する取引

時勢を踏まえた

業況予測のポイン

問準備を心がけたい。 る。これらを念頭に置き、訪 きたかで業況は変わってい おくことは大事だが、取引先 が少ない取引先もあるだろ ば、なかなか訪問を受け付け 訪問ができた取引先もあれ が時勢にどのように対応して てもらえず疎遠になり、情報 コロナ禍においては、面談 業界動向を事前に調べて

へのアドバイスのポイントを それぞれの着眼点と中小企業 Gs、DXの5つであるが、 材料・資源高、賃上げ、SD を取り上げる。 いて変化してきた5つの時勢 次項からは、コロナ禍にお 人手不足、原

押さえておくべき 5つの時勢の変化

いる。

くの業種で人手不足

歳)が1995年をピークに えた。しかし、コロナの5類 時的に緩和したかのように見 動停滞により、人手不足は一 減少していることが分かる。 会白書」によると、日本で 内閣府の よる労働人口の減少がある。 その背景には、少子高齢化に いるが、コロナ禍での経済活 少子高齢化は依然進行して 生産年齢人口(15歳~64 が課題となっている 「令和5年版高齢社

> ち、 会議所が公表したアンケー の地方を中心に、 っている可能性もある。 2022年9月に日本商工

負のスパイラルを招く慢性的な人手不足が

不足により営業を休止してい る飲食店を見かけるだろう。 街中を歩いていると、 人手

移行に伴う経済活動の回復に

人手不足感が再燃して

調査では、対象となった全国 加速している。 している」と回答している。 の中小企業6007社のう も要因の1つだ。都市部以外 いま現在は消費回復動向によ また、都市部への人口集中 64・9%が「人手が不足 人手不足感がさらに強ま 人手不足が

も考えられる。 せざるを得ないというケー 最悪の場合、事業継続を断念 のだ。運営に支障をきたし、 という負のスパイラルに陥る て、さらなる人手不足を招く 働きがいや意欲の低下を招 労働環境の悪化は従業員の 結果的に離職者が増加し

うわけだ。 はすぐには見つからないとい 不足になっても、同等の人材 かった企業が多く、 主体に人員調整せざるを得な コロナ禍において非正規社員 か戻らないという話を聞く 規社員・非正規社員がなかな コロナ禍で業界から離れた正 特に、飲食業、宿泊業では、 いざ人手

続くと、 が増すことになる。 減少。個人への依存度と負担 時間は増加し、 及ぼす。人手不足を補うべ 慢性的な人手不足の状態が 従業員一人あたりの残業 企業全体に悪影響を 休暇取得数は

> 組むことが大切だ。 すなど、職場環境改善に取り 度を見直す、経営者と従業員 のコミュニケーションを増や めには、働き方改革や人事制 こうした事態にならないた

せず、 講じる姿勢を見せることが重 る必要がある。従業員任せに でどう対応すべきかを検討す 活用するなど、限られた人手 を図る、アウトソーシングを 補う手段として業務の効率化 て、率先して人手不足対策を それと並行し、人手不足を 経営者が自分事とし

POINT

- ▶少子高齢化による労働人□ の減少が人手不足の背景と なっている
- ▶人手不足解消には職場環境 改善と限られた人材の活用 に並行して取り組む

近代セールス 2023年9月15日号