

おかげさまで株式会社ウィンテルコンサルティンググループは22期目、株式会社ウィンテルマネジメントは20期目を迎えました。より一層体制を強化し、今後はおお客様のご満足度をより一層高められるよう奮闘していく所存でございます。

新しい取り組みとして、本紙『ウィンテル通信 (Wintel Info.)』を刊行致しました。当社が開催しているセミナーでは、業界・業種問わず、様々な事例をご紹介しながら講義を進めております。本紙ではセミナーでお話している事例のほんの一部をご紹介致します。「もっと詳しく!」「企業内研修を検討したい!」というお客様は、ぜひお気軽にご連絡いただけますと幸いです。皆様にお会いできますことを社員一同心待ちにしております。

株式会社ウィンテルコンサルティンググループ・株式会社ウィンテルマネジメント

代表取締役 市川晃久

Wintel Info. VOL.1

2018年夏号

突然ですが、問題です!!

Q. 日本で一番"営業利益率"の高い食品スーパーマーケットはどこでしょう?

答えは裏面にございます!



Contents!

1. 市川晃久の市場分析 ~人手不足について~
2. 昨年(2017年)夏の大ブームを分析!
3. 2018年夏のトレンドを分析しよう!

もうすぐ夏本番!

2018年夏のトレンド分析

- ★水着もファストファッションに?
- ★花火大会の楽しみ方に変化?

昨年夏の大ブーム

Night Pool

キーワードは...

【インスタ映え×レジャー】

2017年若者を中心に大流行!

"ナイトプール"

を分析! なぜ流行った!?

人手不足
にどう対応していくのか

~市川晃久の市場分析~

当社のお取引先様の流通業・卸売業・メーカー各社などにお伺いすると、必ず「人手不足」の声を聞く。この問題は深刻さを増すことが懸念されている。募集をしても人が来ない。

特に現場に近いところは労働環境が厳しいイメージがあるので、生鮮食品部門や物流センター、営業等は人気がない。流通業等は従業員数5000名を超えるような大手企業を入れても求人倍率で7倍を超えているというデータもあり、人材の奪い合いが過熱している。

では、この人手不足を解消することはできないのだろうか?

また、各企業ではどのような工夫をしているのだろうか?

続きは裏面へ! =>

～市川晃久の市場分析 表面の続き～

人材、特に既婚の女性が応募しない理由の一つが、硬直的なシフト。週に20時間、5日間以上働けないと応募できないというような企業がとても多い。しかし中には、週3回、1日3時間ならば働けるという優秀な人材が多く、この層をとれば人手の充足もある程度できる可能性もある。現に大手の外食チェーンでは『週1回、2時間より』という形で人材を確保している企業もある。人事の頭を柔らかくしないと現場の負担は大きくなる。また、募集媒体のマンネリ化も人材の募集にはマイナスでしかない。1年以上同じ媒体をつかって効果がない場合は、すぐに変更するべきだ。まずは募集媒体やツールを”どのような手法で採用するのか”整理する必要がある。いつも同じ媒体で効果がない状態を繰り返し、掲載スペースを大きくしてコストを増やすだけでは”ムダ”になる可能性が大きい。

常に複数の求人媒体を効果的に活用するノウハウがないと募集は来ない。学生や主婦がアルバイトを募集する際に、何を1番みているのか？採用の担当者の方はご存知ですか？

...これ以降の原稿をご希望の方は、ichikawa@wgc.co.jp にご連絡を頂ければ送付致します。

(ご案内等の電話をかけるようなことは致しません。)

お忙しい中、本紙をご覧頂きましてありがとうございます。

●ういんてる社内のほっこり話 その1●

当社が毎日利用している大手コンビニ。「口数の少ないシャイな店員の方が『最近〇〇になったんすよ』と話してくれたのよ！」と管理部長ご満悦。人の成長は嬉しいものです！

☆表面Qの答え⇒株式会社成城石井様

「いや！我が社の方が高い！」という企業様がいらっしゃいましたら、是非教えてください。訂正版をお送り致します！

2017年の大流行！ ナイトプールを分析！

Point① インスタ映え

一番の影響はInstagramです。

夜のプールの雰囲気
がインスタ映えそのもの。

Point② 目的の変化？

プールは”泳ぐ場所”でしたが
インスタの流行により
”写真を撮って楽しむ場所”
と用途が変化しました。



2018年夏のトレンド分析

①ファストファッション水着

UNIQLOやZARAが水着を販売中！
水着の上に羽織るパレオ等も販売。

②花火大会の楽しみ方の変化？

無料の花火のために浴衣を買う？
”花火を見ること”だけが目的では
なくなり、浴衣を着て写真を撮
る・思い出を残すという付加価値
をつける若者。浴衣の販売数は上
昇傾向に。

Schedule -今後のセミナースケジュール-

- 10月13日(土) 量販店担当営業研修 (基礎編) @ウィンテル本社(碑文谷) 講師：市川晃久
- 10月16日(火)～17日(水) バイヤー研修 (基礎編) @東京駅近辺 講師：市川晃久
- 11月10日(土) 量販店担当営業研修 (応用編) @ウィンテル本社(碑文谷) 講師：市川晃久
- 11月16日(金) マーケティング戦略 (基礎編) @東京駅近辺 講師：市川晃久
- 11月17日(土) 量販店担当営業研修 (実践：交渉編) @ウィンテル本社(碑文谷) 講師：市川晃久

※セミナーの詳細はウィンテルWebサイトに掲載しております。

Contact -お問い合わせ先-

株式会社ウィンテルコンサルティンググループ・株式会社ウィンテルマネジメント
TEL : 03-3792-7241 E-mail : ichikawa@wgc.co.jp (市川) Web Site⇒ <http://www.wgc.co.jp/>