経営をよりよくしたい経営者様へ

経営カイゼンつうしん

今回の
テーマは
人手不足
その1

vol.28

1. 人手不足のこれまで

人手不足とアチラコチラで、聞くようになって久しいですね。

これまで、ワタクシは、
企業が成長すると、
ヒトとカネが逼迫しして、
成長痛がおきると、
みなさんにお伝えしてきました。

ところが、
近年では、人手不足が慢性化しております。

以前なら、
求人をだせば、とりあえず、
応募がありました。

しかしながら、
近年では、その応募すらないと聞くことも、
多くなってきました。

とりあえず、頭数だけでもいた時代は、
とっくに過ぎたといえるでしょう。

そんな時代に、
どうすればいいのかということを、
数回に分けて書いていこうと思います。

2.人手不足の背景

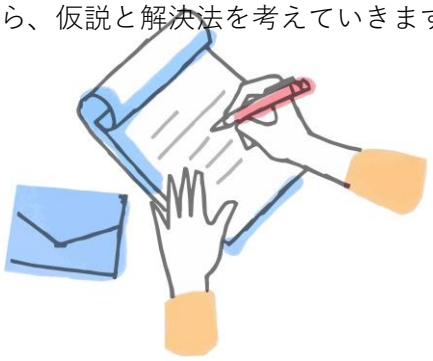
そもそも、日本人で働くヒトが減っているのです。

ちょっと考えを巡らせてみて。
ワタクシたちの世代は、学年で２００万人以上いました。いわゆる第二次ベビーブーム。
ちなみに、いま生まれてきている世代は、８０万人を切ってきています。

ついでに、団塊の世代と言われる方々は、もう年金生活者。

ともなれば、
そもそも、働くヒトがいないのです。

そんな話からか、
ATMがよく使われる日は、
１５日＞１日＞２５日なんて統計も。
（年金＞生活保護＞給与）
これから、仮説と解決法を考えていきます！



3.自己紹介

みなさまへ、手紙を書くつもりで書きます！

国仙悟志（こくせん さとし）　１９７４年７月９日、札幌市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、地方大手百貨店に入社し、店頭販売、販売促進、店舗運営、民事再生法手続関連部署にて勤務しました。
　在職中、室蘭店勤務で赴任していたときに、あまりにも時間があることがわかり、（正確に書くと、ビールと焼鳥が美味しく不摂生がたたり、健康診断の結果が悪く、人事部に呼ばれたのがきっかけ）産業能率大学経営情報学部通信課程を受け、卒業しました。勝間和代氏がメディアによく出ていたころで、早起きして勉強に励むという生活スタイルが話題になり、ワタクシも、早起きの習慣を手に入れました。このとき以来ずーっと早寝早起きを行っています。
　その後、中堅石油販売会社にて勤務し、その間に、中小企業診断士を取得し、２０１１年に独立開業、２０１４年に法人を設立しました。百貨店時代に経験したマーケティング、マーチャンダイジング（品揃え戦略）、プロモーション、企業再生、そして、石油販売会社で経験した中小企業の実体験。
これらの経験、さらには、開業後の活動、研究などが、今の仕事のベースになっています。

©中小企業診断士　国仙悟志　株式会社ブルームプラン