



7 月度

## ⑨なるほど そうか やってみよう！

## &lt;前回(6 月度)の要約: 人間の魅力&gt;

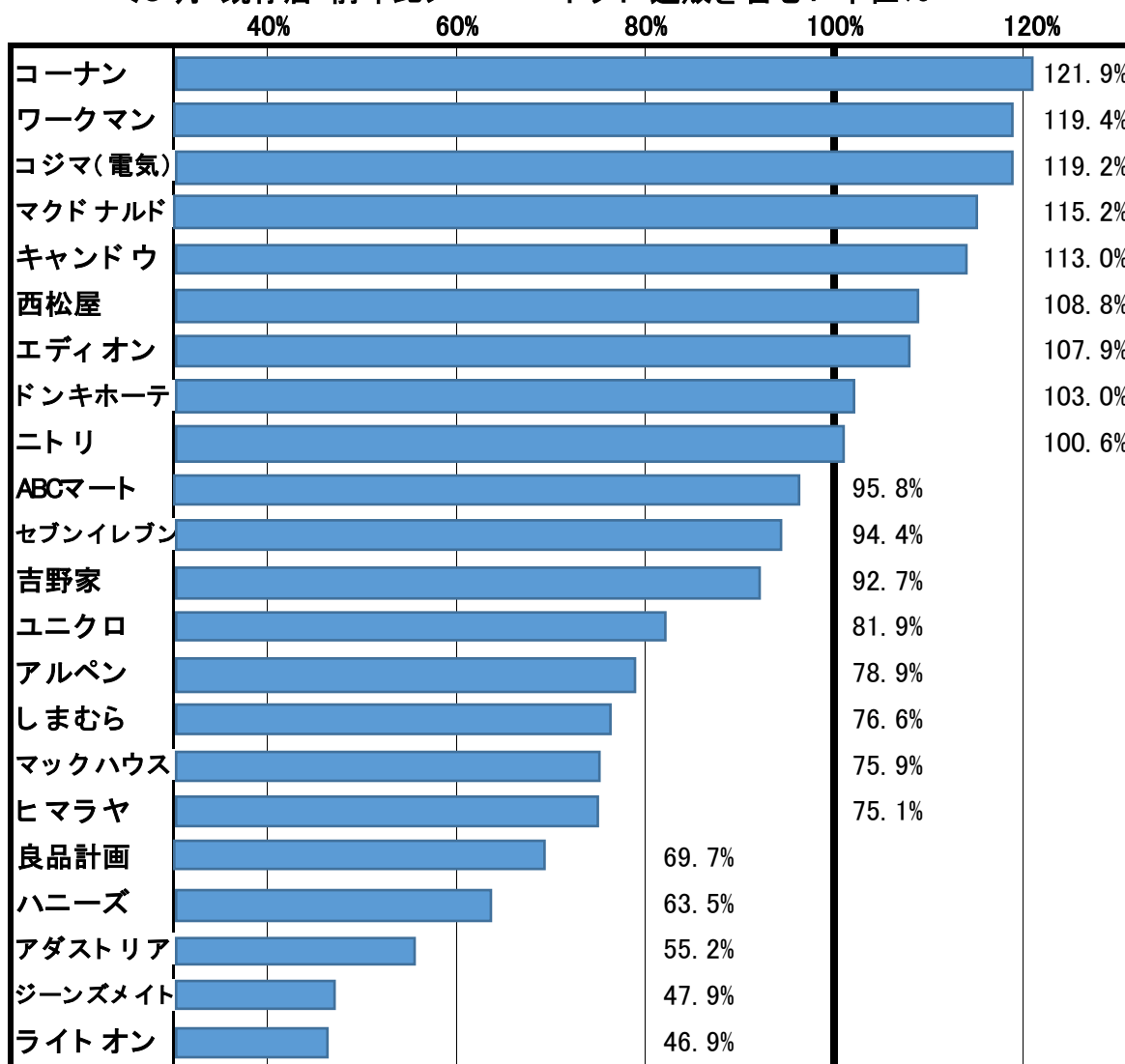
魅力をつくる方法: 『Give: 与えること』 人は『自己の存在感・重要感の充足不足』に悩んでいる。魅力を得る最大の秘訣は『その人の重要感・存在感を充足させてあげること』

## &lt;経営者の視点とその戦略(10)(このテーマ最終回 \* 今回のテーマ: 5 月の小売業

6月11日(木) コロナの警戒情報「東京アクト」が解除された。休業緩和ステップ3に移行する。  
前月 5 月度の小売業の状況が気になる。公式に数値が発表されている5月の状況を見てみよう。

## &lt;5 月 既存店 前年比&gt;

## ネット 通販を含む: 単位%



\*しまむら・西松屋: 5月20日締め \*(各社の公式発表のデーターから、吉田 まとめ・編集)

- (1) 多店舗・全国展開を比較的規模の大きい商業集積で展開している店舗は、営業を自粛していたため、大きく売上を落としているところが多い。
- (2) 電気店の伸びが大きいのは、働き方・学校の授業形態(リモートワーク・オンライン)の変化により、パソコン・周辺機器の売上が大きく伸びたため。
- (3) マクドナルド: テイクアウト・宅配・ドライブスルーのシステムがうまく稼働した

📌 考え方のポイント: あらゆるものが『今まで』ではなくなる:『変化するものが生き残る』

2019年10月度 ⑩なるほど そうか やってみよう！ を参照すること