

第1弾

アフターコロナにおける取り組みに関する調査結果

【回答期間】

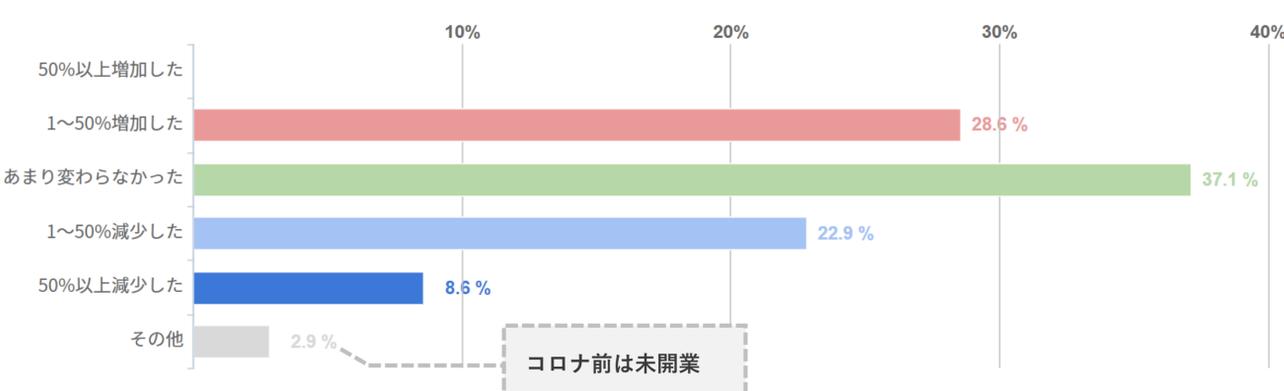
2022年6月27日～2022年10月30日

コロナの影響による売上の比較

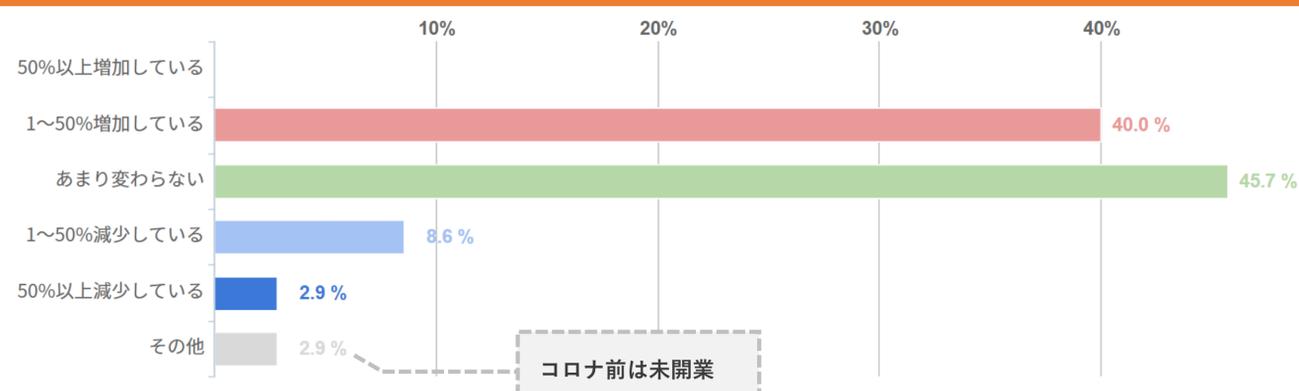


美容業

コロナ前▶コロナ禍（2020年3月以降）

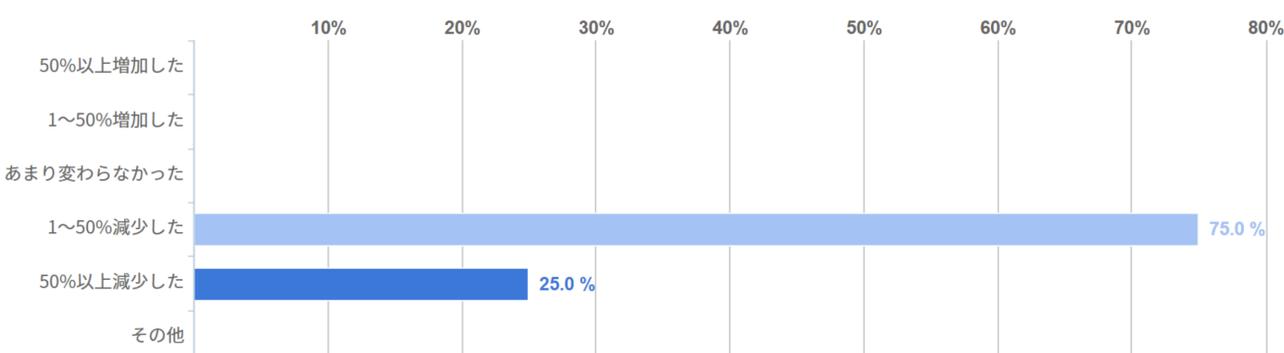


コロナ前▷現状（2022年6月時点）

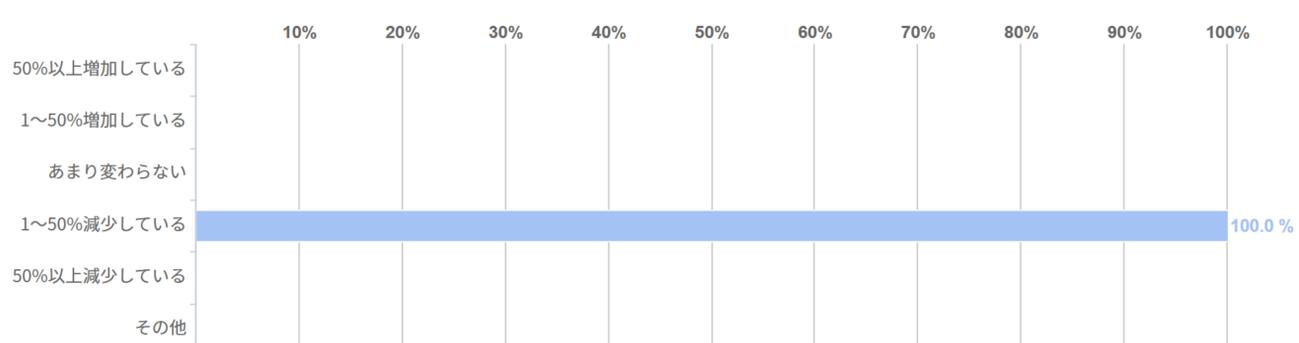


飲食業

コロナ前▶コロナ禍（2020年3月以降）

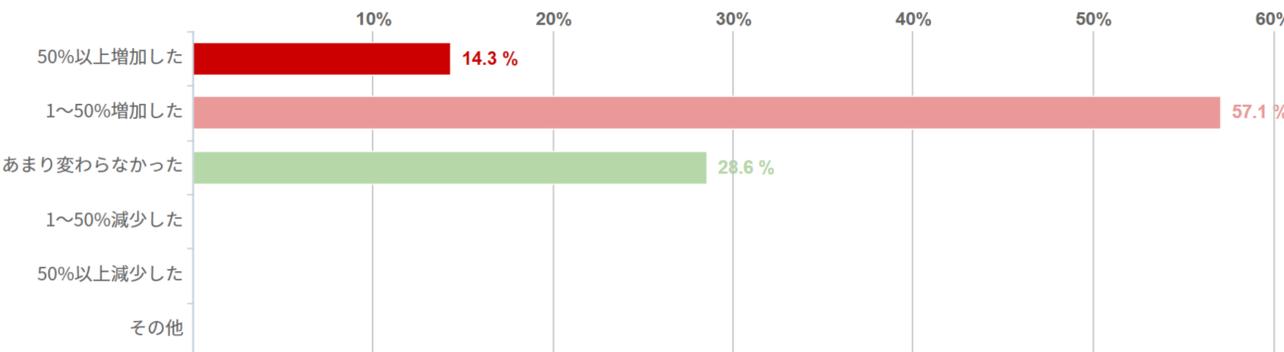


コロナ前▷現状（2022年6月時点）

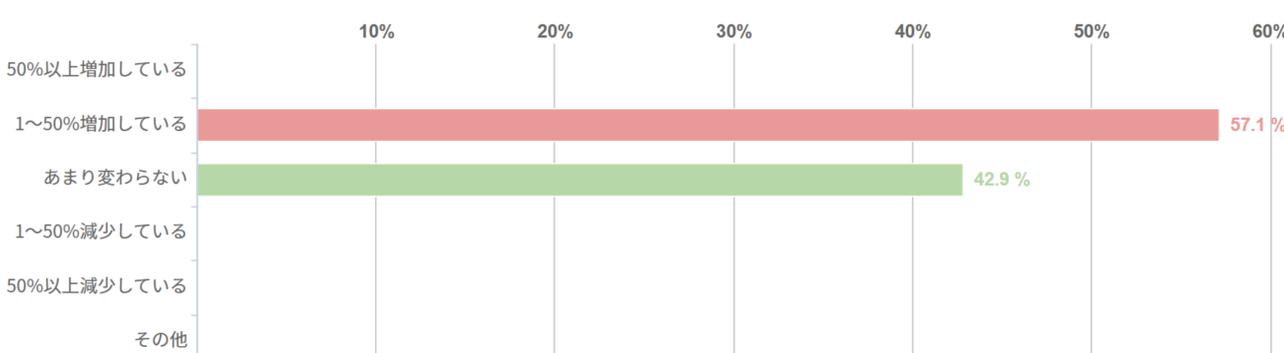


小売業

コロナ前▶コロナ禍（2020年3月以降）



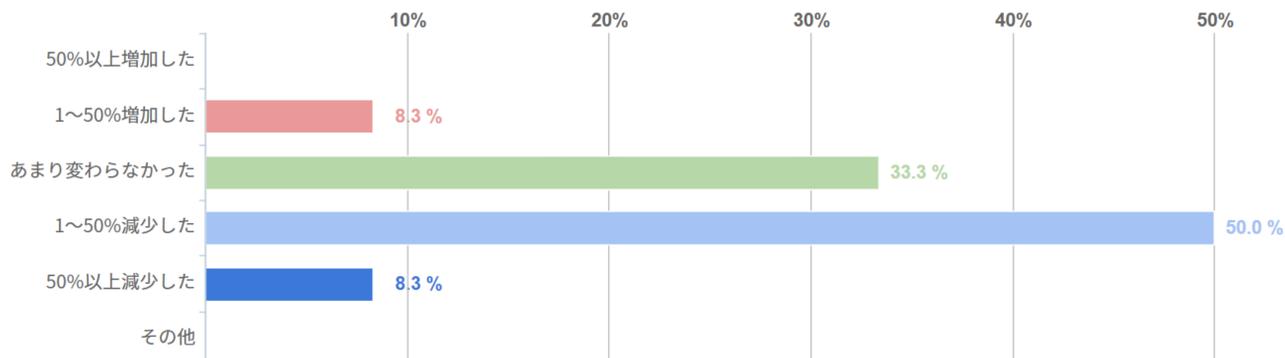
コロナ前▷現状（2022年6月時点）



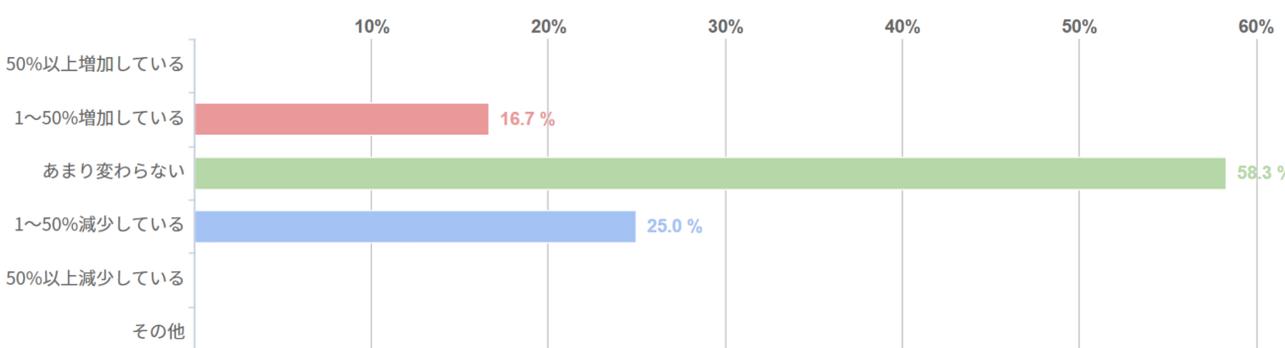


建設業

コロナ前▶コロナ禍（2020年3月以降）

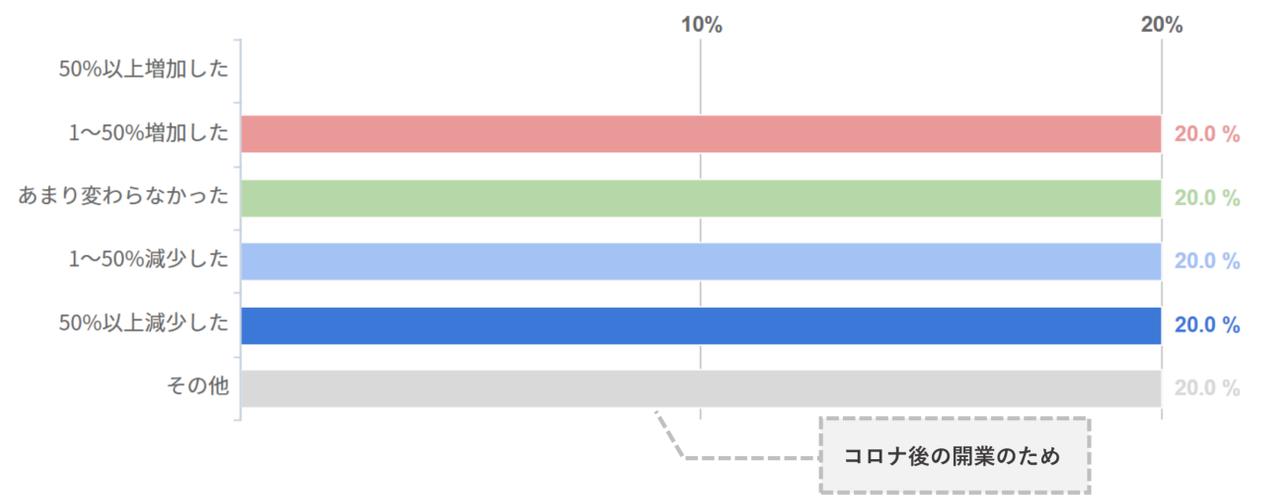


コロナ前▷現状（2022年6月時点）

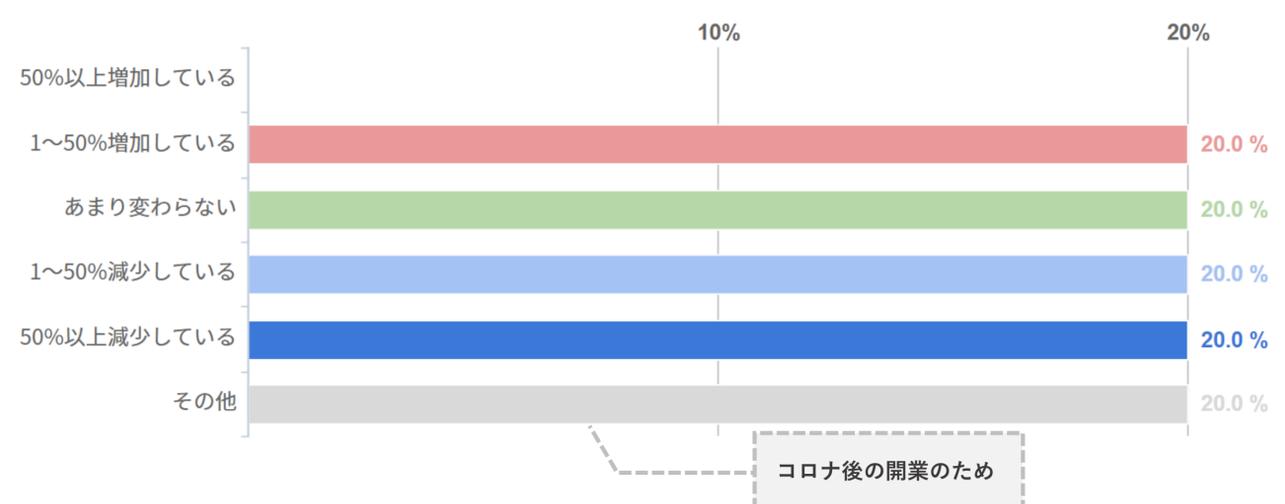


運送業

コロナ前▶コロナ禍（2020年3月時点）

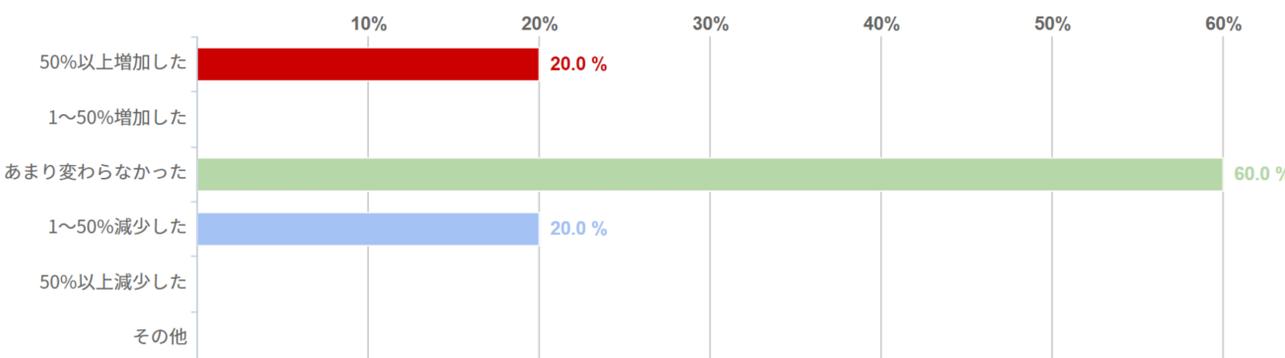


コロナ前▷現状（2022年6月時点）

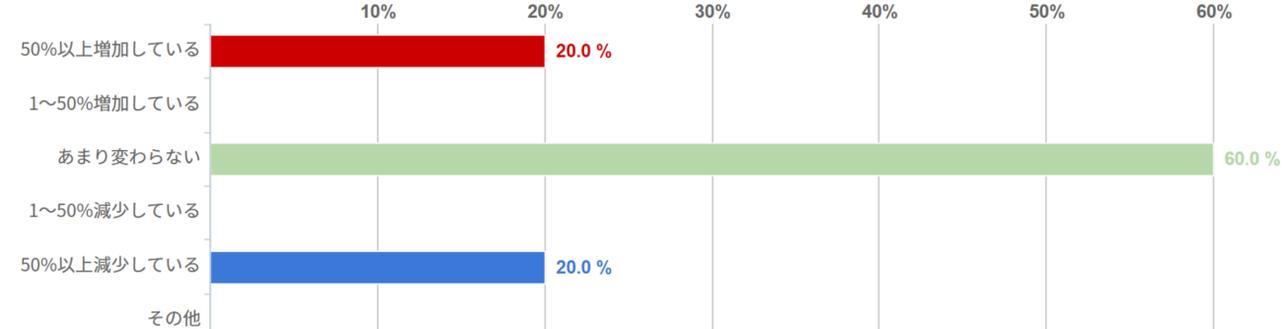


WEBサービス業

コロナ前▶コロナ禍（2020年3月時点）

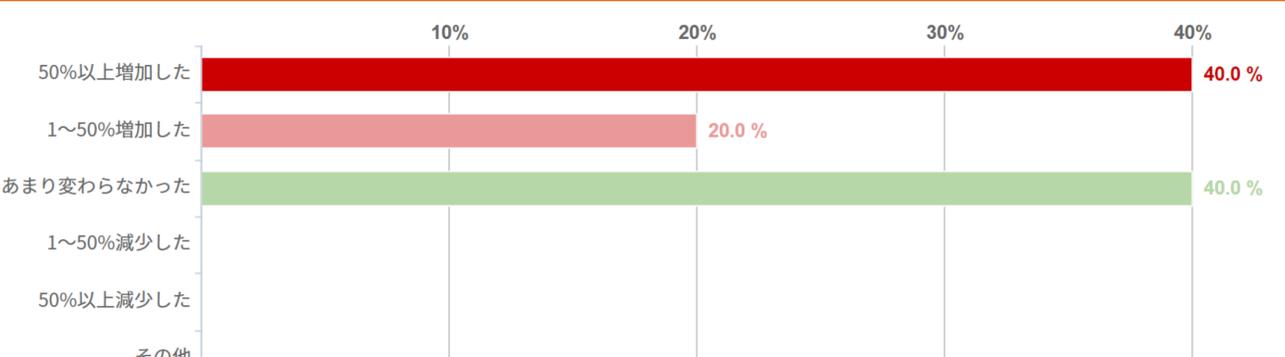


コロナ前▷現状（2022年6月時点）

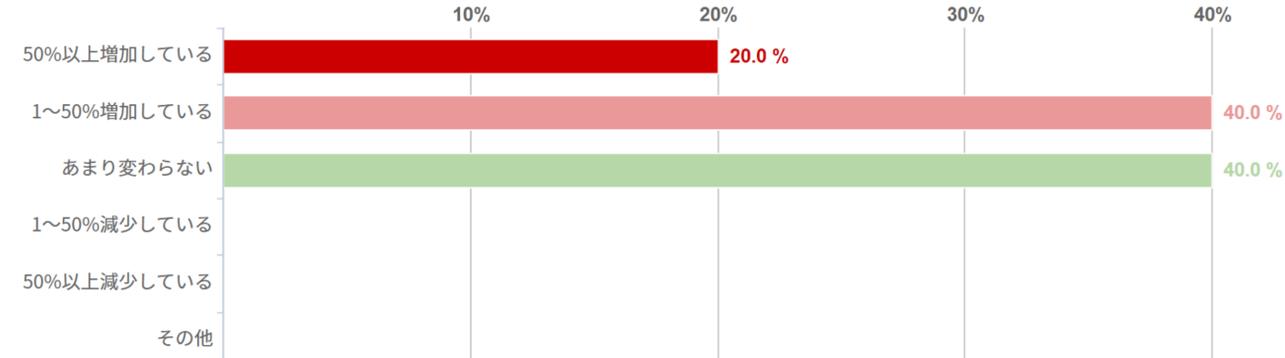


医療・福祉業

コロナ前▶コロナ禍（2020年3月時点）



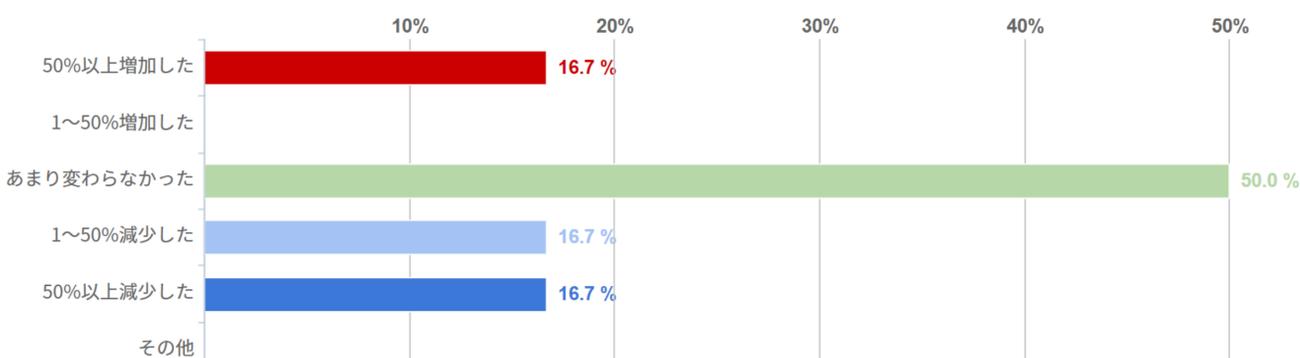
コロナ前▷現状（2022年6月時点）



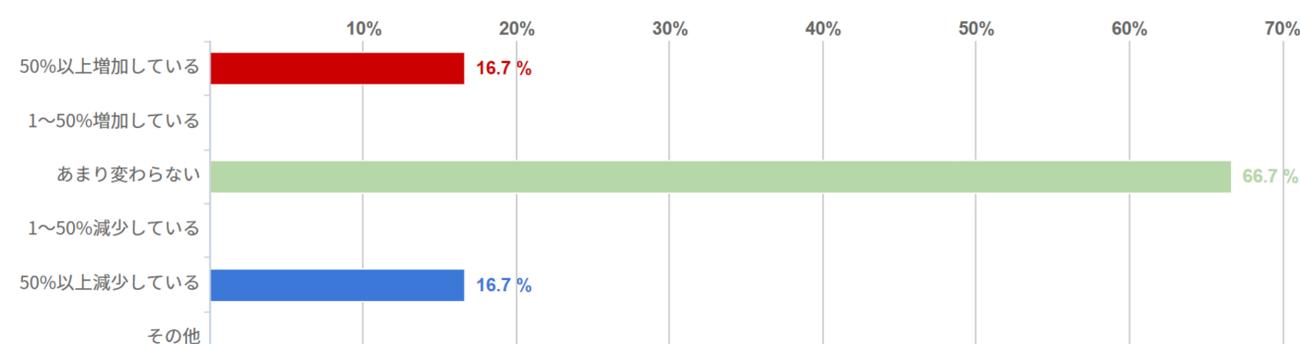


個人投資家

コロナ前▶コロナ禍（2020年3月以降）

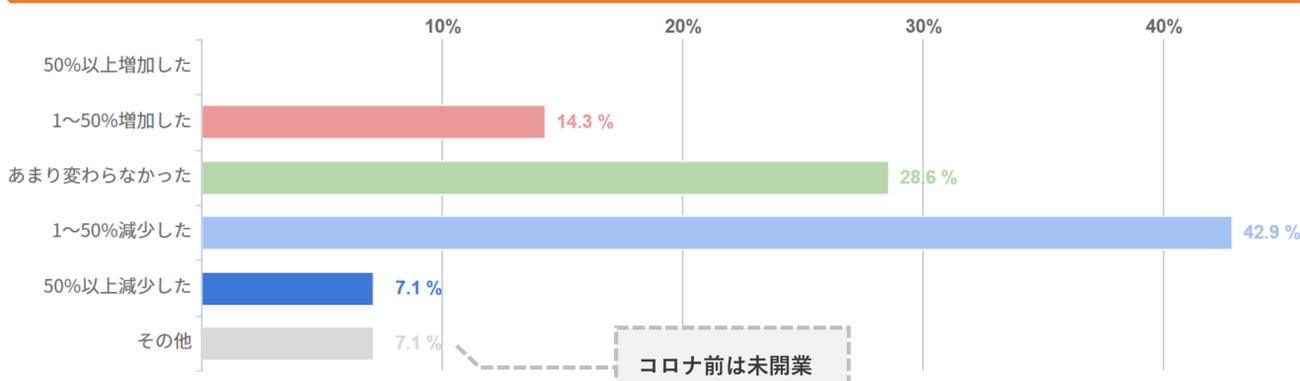


コロナ前▷現状（2022年6月時点）

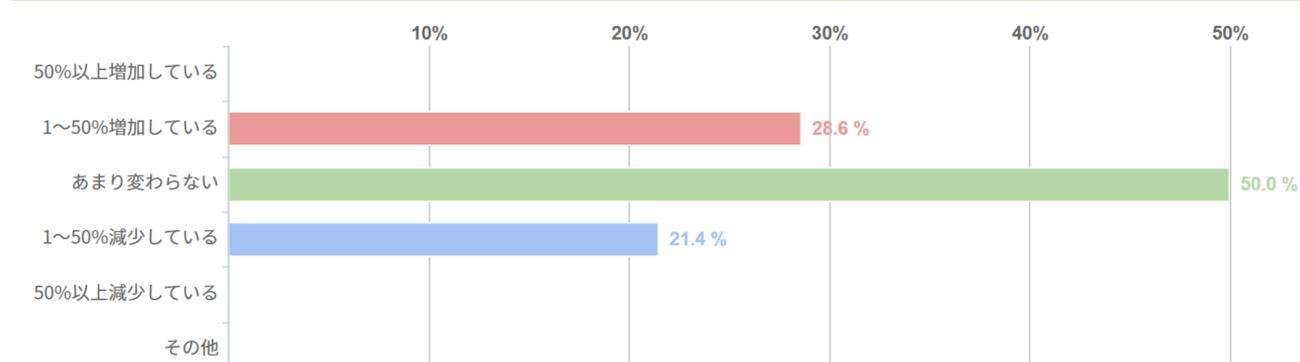


そのほか

コロナ前▶コロナ禍（2020年3月以降）



コロナ前▷現状（2022年6月時点）



アフター(with)コロナでの事業活性化に必要なもの



美容業

感染対策を意識したお店づくり

- 今回のコロナによる自粛で人の流れストップしたことから学んだ、安心、安全なお店作り
- 手消毒、検温、マスク着用など、換気をしっかりして安心してもらうこと
- 安心、安全な環境作りをお客様に提供すること
- 衛生面の強化。消毒用アルコールを設置し、安心して過ごしてもらえるようにすること
- 感染予防対策を常にしっかりとすることで、お客様からの信用を得ること
- お客様が安心して来店できるよう、感染対策やゆったり過ごせるサロン空間にしていく事が大切
- コロナ対策の継続をしつつ、お客さんに安心してご来店頂けるようなお店作り
- コロナ感染予防をしながら、いかに集客していくかを考えていかないといけない
- いかに安心感を感じさせるか、ウイルス対策の勉強をすることが大切
- 個室化を意識したサロン作りをすることで、安心して来ていただける環境作り
- 消毒、マスクなどの感染対策をきちんとすることにより、お客様に安心感を与えること

顧客のニーズに合わせた

- 美容にかかる費用に、いとめを付けない層に向けて、単価の高い商品やメニューを作ること
- 信用、求められる技術メニュー空間全てに特化してオリジナルを出していくこと
- お客様のニーズに答えられるようなサービスを提供すること
- 最近のエステはセルフ化が進んでいるようなので、そういうものを取り入れたりする必要がある
- コロナ禍でお客様のお金の使い方などが変わってきたと思うので、単価をあげられる技術、サービスを考える

オンライン・ITの強化

- オンラインでできるサービス及び会員制出張サービスが必要
- コロナで働き方が変わり、パソコンなどをより使うことになったため、デジタルに強くなること
- SNSなどの情報を取り入れること

リフレッシュ・リラックスできる空間づくり

- 清潔感のある店内、外観を感じる工夫、明るさを感じる工夫
- 長い閉塞感の中で、ストレスが溜まっていたりやる気が落ちたりしているため、心の癒しが必要
- 外出の機会が減っても、リフレッシュできる場であることや、行ってみたいと思えるような新しい取り組みができるといいと思う

知識をつける

- まだコロナ収束まで時間があると考えて、知識を学ぶ
- 環境にやさしい本物の施術と情報を知ること、ごまかしの技術は通用しないので、業界以外の情報収集をすること

環境

- 自粛風潮の減少・消失で、観光や行楽などのイベント行事に伴う身だしなみの意識向上
- 人に会わなくなる事が増えると髪などのケアが蔑ろになりやすいので、社会活動が活発になってる方が業界的に必要な度が高くなると思う
- 通常に近い世の中に戻り、以前のように人と人が普通に会えたり、イベントが増えて来るとまた活性化してくると思う

その他

- コロナだからと言って特別必要なものは感じてないが、一人一人が健康でいられることは大事→体調悪いと来てもらえないから
- 色々なお客様がいるので、最低限の感染対策だけはして不安を払拭し、自分の健康への投資が大切
- 常連客を大切にすることが大事だと思う。コロナ影響で新しいお客様が減りそうなので、常連客を今まで以上に大切にすることが大事
- 事業継続、生産性の向上など、責任を持って取り組むこと
- 施術スタッフを求人しても経験者の求人がない為、売上が上がらない
- どの業界でもそうだと思いますが、どれだけ必要とされるかどうかで決まってくると思う
- 別枠の収入源を作り、本業と副業の持続化を図る
- 一人美容室なのでコロナは特に関係あるとは思わない。集客と単価だけ考えてればいい
- 何も特別なことはない。売上が落ちてれば必要だが、そうでないならいつも通り粛々と業務を行う
- ウィズコロナでの事業活性化に特に必要なものは特にないと思う

飲食業



- マスメディアが安心安全と宣伝してくれることが、飲食店に集客をもたらす
- コロナの中でも安心して来店できるようなお店の雰囲気作り
- 感染者数が増えた瞬間減るため、外食に対する負の意識の改革と安全性の確保。
- 今後もコロナと付き合う必要があるが、事業活性化に必要なものとはまだ向き合えていない

小売業



- 物価が上がっていて、消費者の購買意欲が低くならないように減税などの対策が必要
- ネット通販を利用する人がさらに増えると予想されるため、アイテムの拡充、販路の拡大
- 人件費を削減し、もっとリモート化を進めるべき。人が直接対応するのが良くない
- キャッシュレス決済の導入。対面販売などでお客様同士の接触をなるべく避ける
- アルコール消毒、マスク、密をさけることで、コロナにかからないことが事業活性化に繋がる
- コロナで自宅で仕事をする方が増えたため、来店客数を増やすべく宣伝が必要
- 少し落ち着いてはきたかもしれないが、また違う株がでて当分の間は今の様な状態が続くと思うため、引き続きコロナ対策をした店作りで、お客さまに安心して買い物をしていただけること

建設業



- 物価が、高騰しているのでアフターサービスを充実させたい
- 実際にモデルハウスなどの見学で、現場を見てもらい、理解と納得をしてもらうことが必要
- 新規の顧客を势力的に増やしてその仕事量に見合う人材を導入すること
- 集客のために、SNSなどを使って沢山の情報を提供したりすること
- 営業努力が必要。引き続きやっていくこと
- 適正な価格設定 ピンチをチャンスに変える仕組み作りの練り直し
- コロナでの事業活性化に必要なものは補助金による支援
- ワクチン接種と強い身体。自分は基礎疾患があるため、特に鍛えるつもり
- コロナが終息すれば引きこもっていた人達もどんどん街に出て、行動すると思うので、特に必要なものは無いと思う
- このままゼロ金利を継続して貰わないと新築着工件数に影響があると思う
先月くらいから、少し仕事量の減少が感じれる
- 正確な情報が1番大切。参院選後には、おそらく2類から5類へと変わっていくだろうし、実際、岸田首相は、海外ではマスクしてないのに、国民には、まだマスクを強要してる状況はやはり変。1番末端の個人事業主が1番割に合わない状況になっているから、末端から、声を上げて正確な情報を得て、お客様にまずは、知らないから恐怖に思う気持ちを、正確な情報で、適正に備える状況を早くつくらないと、いつまで経っても、この状況は変わらないと思う

運送業



- 特に変わらず運送事業を継続すること、コロナを言い訳にせず頑張ること
- ネット販売などは今後も減る事はないと思うので、今までとさほど変わらないと思う
- 今の運送業界に入ってからコロナに関係することがあまりなく感じれる
- ドライバー不足が問題視されている中での、個人の請負業者にとって不利なインボイス制度などの税制は、今後緩和して欲しい
- 初回配達キャンペーンやある期間（例えば忙しい時期）に参加すると報酬がアップするといった取り組みが必要

WEB サービス 業



- ネットでの予約や状況確認が主流になるので人の流れの把握と可視化が必要になりそう
- 再度パンデミックや不測の事態などが起きた場合の対策などをすること
- 景気回復が必須。IT案件が激減している。コロナ対策はまだ必要。
- イベントなどが自粛され、イベント関連のウェブ制作が減少しているため、リアルイベントの活性化が必要
- リモートワークの完全普及。遠隔地からでも品質を落とさずサービス提供できるようにすることでロケーション経費を削減できれば良い人材が集まりやすいはず

医療・ 福祉業



- アフターコロナだからこそ必要になることを常に考えて行動することで、活路は見出せる
- ワークライフバランス。従業員の福利厚生向上と研修育成による高度人材の開発
- 人と直接接触する仕事なので引き続き感染予防対策をしっかりと行う
- マウスピース矯正とホワイトニングの併用が求められる
- 新しいサービスや宣伝、マーケティングなどもあるかもしれないが、地道でも顧客ニーズや期待に対してしっかりと返していくこと

個人 投資家



- 投資初心者に対して、オンラインセミナーやオンライン対談を増やすこと
- 日本の税金の改正、web3の発展、世界での認知度の上昇、など
- 投資のプロのセミナーなどに参加したり、交流会に出たりすること
- 時代の流れに乗って、アフターコロナにおいて伸びる業界に投資資金を入れること
- 正しい情報収集能力と周りに惑わされない、自分なりの見解を持つこと
- コロナ禍でリアルな出会いが少なくなっており、人脈の拡大が必要

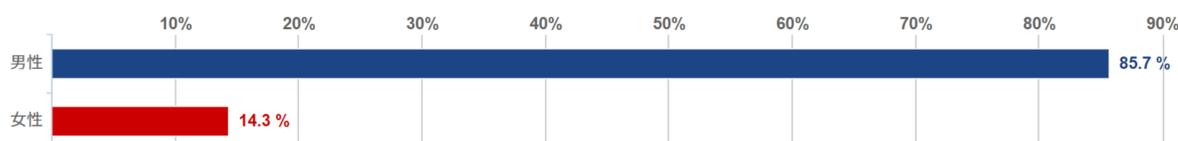
そのほか



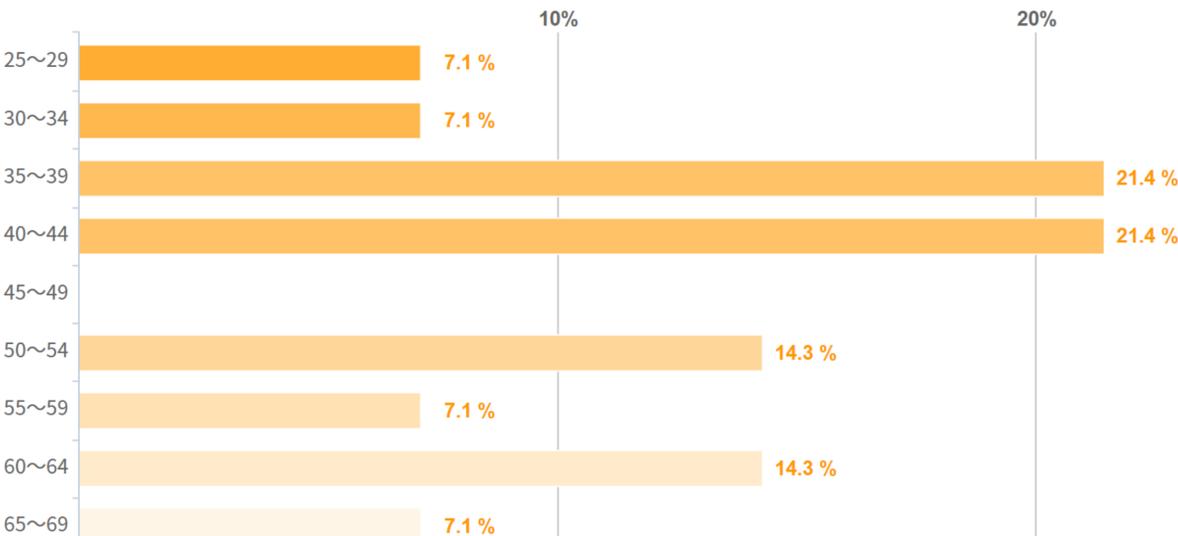
- **士業** インバウンドの外国人向けの在留資格を取得する業務なので、政府の水際対策緩和による外国人入国者の増加に頼らざるを得ない
- **アニメーション監督・演出** 外出を極力抑えることができる自宅で楽しめるエンタメの作成と提供
- **FP(ファイナンシャルプランナー)** オンライン化、顧客とのミーティングなどコミュニケーションの強化
- **ハウスクリーニング** 今まで通り、感染予防をしっかりとってお客さんとの距離を保ちつつの接客
- **卸売業** 客先訪問ができなくなったぐらいで他には影響がないため、特に必要がない
- **情報処理産業** 昨年来、観光需要は大きく落ち込み、全国の観光地・産業が厳しい状況に置かれているが、経済がコロナ禍から立ち直るには観光地の再生が不可欠であり、これを支える観光産業の強化を推進していくことが必要
- **通信業** 安定した収入など、先を見据えた事業の拡販が必要
- **保険業** 人にお会いすることで成立するのでなんとも言えないが、電話やメール等での保全活動紹介など、情報引き出しが必要
- **不動産賃貸業** 在宅ワーク、オンラインワークに適した部屋へのリフォームが必要
- **外部講師** 徹底した感染予防、対策、活動時間の制限
- **遺品整理業** 商談は、リモートで行うなど、IT強化し、対面でのやりとりを減らす
- **製造業** コロナに臨機応変に対応する。取引先を増やしておく。お金を残しておく

本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢



第2弾

アフターコロナにおける取り組みに関する調査結果

【回答期間】

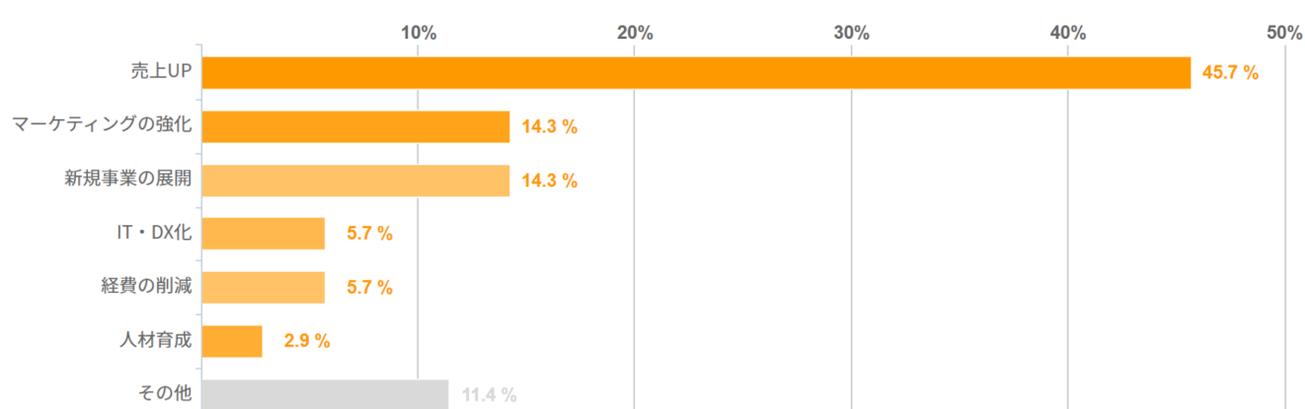
2022年6月27日～2022年10月30日

アフター(with)コロナで最も力を入れて取り組むこと

—アフター（ウィズ）コロナにおいて、あなたが事業をしていく中で最も力を入れて取り組むことは何ですか？具体的な内容と、その取り組みをする理由も教えてください。



美容業



具体的な取り組み	理由
売上UP	
顧客を増やす	お客様との信頼関係
値上げ	各種経費の値上げにより負担が増えたため
新たなサービスを考え中	お客様に楽しんでもらうため
DM	効果があるため
1日の予約の取り方を見直す	売上アップを狙っていかないと下がるから
鏡面貸などの制度を取り入れる	空いている鏡面を埋めたいから
単価・動員数をアップさせて利益を生む	新規顧客を取り込み、スタッフの総客数を増やしたいから
ホットペッパービューティーや定期的なチラシなどを活用した新規集客の継続	今後、世界的な情勢で何が起るかわからないので、少しでも利益率をあげていくため。スタッフが少ないので、客単価を上げないと売上が上がってこないため
特別なメニューを作って客単価アップ	売上アップとお客さんの満足度アップのため
客単価アップのためのメニュー構築	生産性を上げるため
知識、技術、接客を改めて勉強する	美容師としてお客様にとって、なくてはならない存在になるため
ネット集客	スタッフに声をかけて取り組ませっていく
パーソナライズを意識したサロンづくり	コロナ禍によるお客様への安心感
コロナ禍で来店周期が伸びたお客様に安心感を与えて、元の来店周期に戻ってもらう	これからも必要なことのため
値上げ、DM	単価アップと失客防止のため

マーケティングの強化	
ホットなメディアを育てること	集客が全てだと思っているから
リピート率アップの施策 集客におけるお客の選定	面倒くさいお客様をしたくない 新規集客でなく顧客のLTVのアップを目指す
チラシ、HPを整える	お客様の入れ替えて質を上げて売上アップを狙う
コロナ対策店としての周知	時代だから
集客施策	より良いお店をアピールするため

新事業の展開	
メンズ脱毛などの導入	コロナになり美容が重視されているため
訪問美容	来店できないお客様へのサービス
コンサルティング	これからの時代に合った商売を広めるため
セルフホワイトニングを導入して売上アップ	セルフだと席があればできるので、スタッフの負荷も少なく売上アップにつながるため
訪問福祉美容	高齢化社会になるにつれ、今後は来店する事が困難になる人が、増える事が予想されるから

IT・DX化	
ホームページの制作	そろそろ準備が必要だから
美容に絡めたオンラインサービス	人の意識がオフラインから、オンラインに変わったから

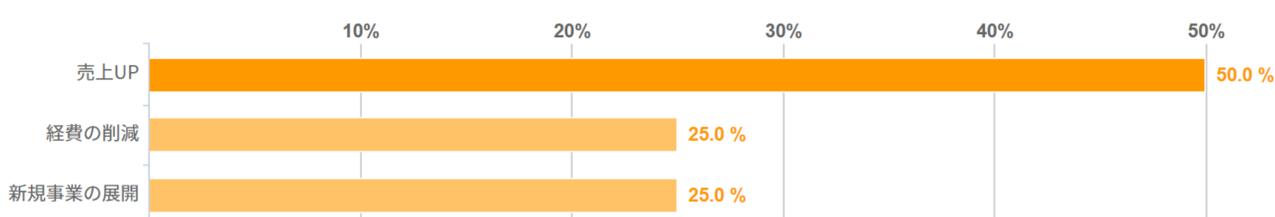
経費の削減	
売上が減ると経費を下げるのが妥当	その月の支払いも楽になるから
経費の見直し	お客様のニーズや価値観が変化したり個人差がある今、必要なもの必要でないものを見直す事は必要だと思うから

人材育成	
求人	コロナで失業する人が多いため

そのほか	
消毒液設置、マスク着用など	安心感を与えるため
既存のお客さんの来店周期を早める (白髪染めのお客さんであれば 綺麗に髪が保てる周期をお伝えするなど)	既存客を大切にすることがこれから大事になると思うため
スキルアップのための講座を受講	今はお休みしているメニューを復活するため さらなるスキルアップを求めて
スタッフの増員	スタッフがいないから



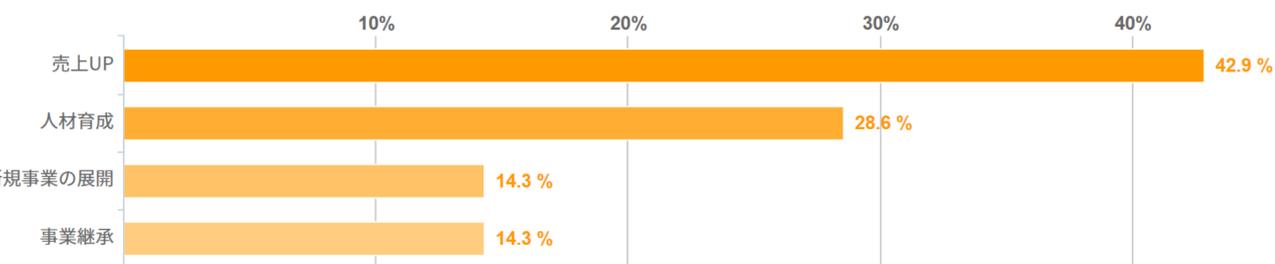
飲食業



具体的な取り組み	理由
売上UP	
コロナ禍の今できる ネット通販やテイクアウトの強化	店舗での会食が減少しているため
バーチャルレストランの導入	イートインとテイクアウトを上手に使い分ける
経費の削減	
人員削減、掃除を自分でする 酒類の仕入れを低価格に抑える	スタッフが多く人件費が高いため 少しでも経費削減できるよう工夫している
新規事業の展開	
キッチンカーなど補助金を上手く活用した 新たな事業モデルの挑戦	小さい店舗で個室もないので、集客はなかなか難しいと判断。 お店側から出向く流れが今後のモデルになると思うため



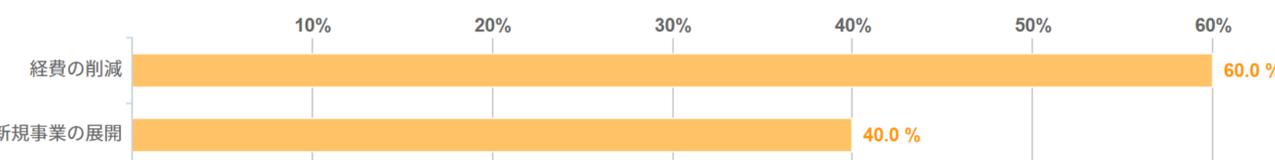
小売業



具体的な取り組み	理由
売上UP	
品揃え、よい接客、清潔な店づくり クーポンなど再来店に繋がるもの	お客様にまたお店に来ようと思ってもらうため
ECでの販売強化	天候などに左右されずに安定して売上をあげられるから
広告をかける	売上アップのため
今のお客様のニーズに合わせた 商品の提供で再来店を狙う	コロナウイルスの影響で在宅ワークが増えたこと、事業団体さんの 減少により人の出入りが減ったため、既存のお客様へ+αで購入 してもらえるような環境を増やす
人材育成	
新人を積極的に指導する	いつでも対応できるようにするため
コロナにかからない努力	コロナになると人手不足が深刻になるため
新事業の展開	
輸入販売の他、輸出も取り組む	コロナのような疫病の他、円安等の影響など、不安定な時代だから こそ、環境が変わっても稼ぎ続けられる状態にしておきたいため



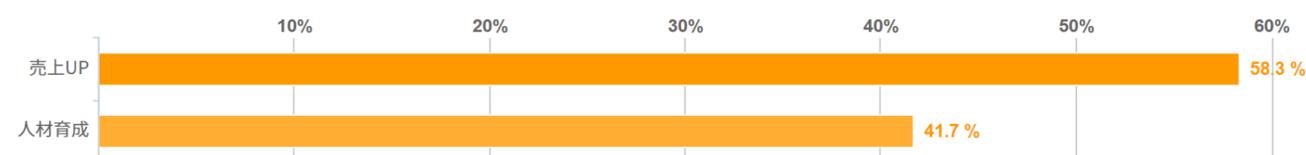
運送業



具体的な取り組み	理由
経費の削減	
消耗品など必要な物は なるべく安いものを買う	業務上、一番必要なガソリン代が値上がりしているため
ガソリン代の節約	価格高騰のため
固定費の見直し	支出の無駄をなくして、貯金をするため
新事業の展開	
求人などを見て興味がありそうな 事業を調査する	個人事業主として、稼げる柱を複数用意しておいた方がよいから
幅広く商品を取り扱いたい	今まで以上の収益がほしいため



建設業

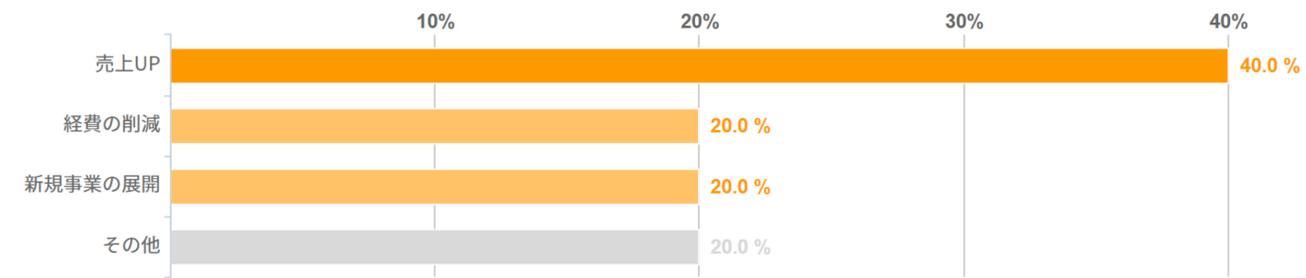


具体的な取り組み	理由
売上UP	
各家に営業、知り合いの美容院やお店にチラシを置いてもらう	意外とシャッターを頼むところ分からない人が多いのでもっと気軽に頼みやすくしたいため
仕事の確保とその仕事をこなせる人材	コロナで弱りきった経営状況を良くするため
周りへの声かけ 集客	新しい物を探すより、コロナで売上が落ちてる会社も多いのでそこに滑り込んでいく方が簡単なため
営業	売り上げがないと、給与が渡せないため
どんな現場でもこなすようにすること	これから、住宅の需給が少し減少傾向にあると思うから
世間話の中で、コロナの近況と世界と日本の情報を正確に話し、個人個人が自分で考えて理解してもらう	メディアの内容を鵜呑みにせず、自分で知る動きに変わっていくことで、見えない将来の不安を取り除くため

人材育成	
仕事の手順など進め方	まだ1人でできないため
コロナで休んでも現場が進むような力をつける	早く一人前にさせて現場を任せられるようにしたい
代わって仕事をしてくれる人材	ウイルスと共に歩むため
従業員を増やして受注も増やす	人手不足で仕事がキツイため
人材確保	人手不足のため



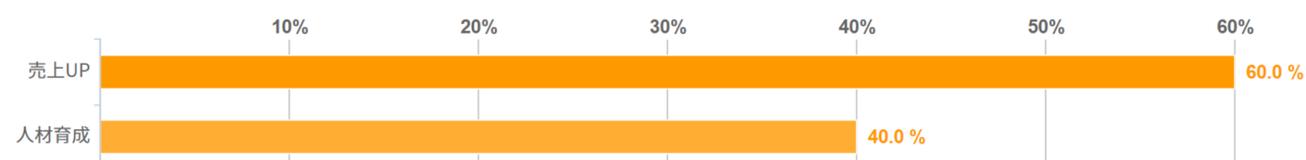
WEBサービス業



具体的な取り組み	理由
売上UP	
四半期計画を目標として計画的に収支を出していく	現在銀行など金融機関に借入がなく、自己資金で運営していて、それを継続するため
新規顧客の獲得	売り上げを増やし安定させたいため
経費削減	
家賃の安い事務所にしたい	地代を安くして、経費削減するため
新規事業の展開	
スキルアップ	案件の幅を広げるため



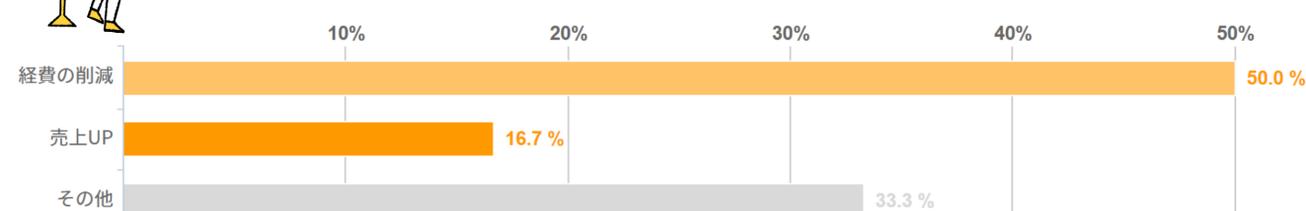
医療・福祉業



具体的な取り組み	理由
売上UP	
ホームページの充実	困っている人に寄り添う
新規利用者さんを増やす	コロナ禍で、訪問での挨拶回り、営業等が思うように出来なかったため
クライアント一件の時間単価を上げる。所要時間を減らす。物販を増やす。	売上にまだまだ不満があるため
人材育成	
スタッフ教育	5月に新規開院したので、今1番はスタッフの強化が必要
①介護福祉士の外部委託研修 ②認定介護福祉士取得奨励 ③社会事業大学、大学院の進学 ④介護福祉士講師、コンサルタント養成	人材開発とスキル向上で他と差別化するため



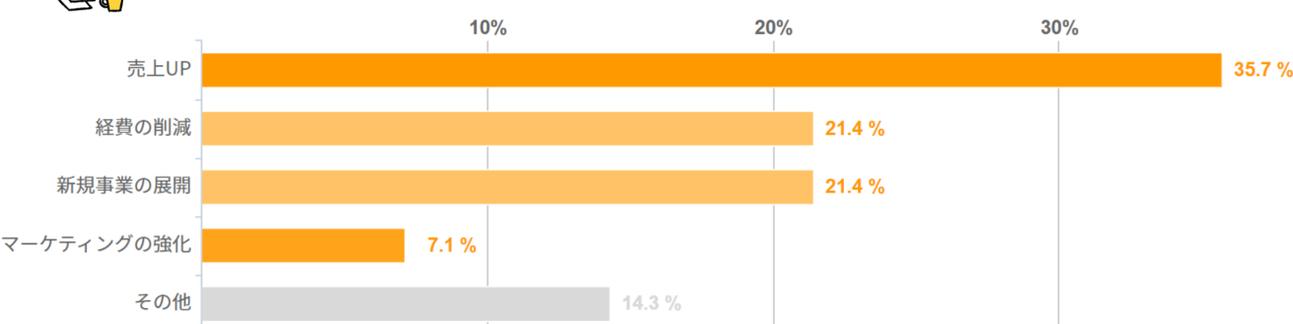
個人投資家



具体的な取り組み	理由
経費の削減	
ZOOMなどの活用	経費を削減するため
選択と集中	費用対効果を考えて、選択と集中を進めていく
<ul style="list-style-type: none"> 引っ越しして家賃の削減 服などの消耗品を新品で買うのではなく、中古品を買う キャンペーンなどを上手に利用して食費の削減 	基本的に長期投資においては相場全体の影響を受けるので、利益を出せるかどうかは他力本願の要素が強いが、経費の削減に関しては、自分である程度のところまではコントロールできるから
売上UP	
投資スキルを磨く	下手で将来が不安だから
そのほか	
情報収集	情報が全てだから



そのほか



具体的な取り組み	理由
売上UP	
【士業】 WEBによる広告活動の強化	マーケット自体がシュリンクしており、既存マーケット自体が飽和状態に近いので、広告活動の強化以外に具体策が見いだせない状況
【アニメーション監督・演出】 時期にあった作品の制作	共感できる部分の多いものを提供できるほど視聴者を獲得しやすくなるため
【FP（ファイナンシャルプランナー）】 コンサル募集、既存顧客との面談	コロナで疎遠になりつつあったため
【ハウスクリーニング】 取引先を増やす	お金を稼ぎたいから
【保険業】 紹介引き出し	生活をしていくため

経費の削減	
【不動産賃貸業】 照明器具のLED化	割と簡単にできることのため
【製造業】 禁煙	給料が少なくてもやっていけるように固定費を減らす
【部品組み付け】 電気代の節約	一番高い経費のため

新規事業の展開	
【外部講師】 新しい場所での指導開拓	集客を増やしていくため

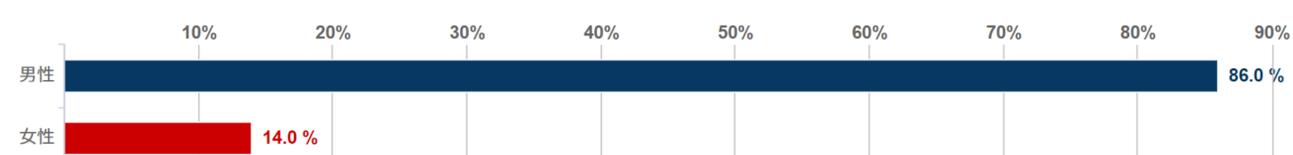
マーケティングの強化	
【遺品整理業】 ネット集客の強化	ネット社会のため

同業種の情報はもちろん
異業種の情報もヒントがたくさんあります！
ぜひ参考にしてください！



本調査の回答者属性

▼ 性別



▼ 年齢

