

Imadoki

2023
May 5

vol.97



2023年 経営品質向上プロジェクト始動！

巷で話題のAI「ChatGPT」は、問いかければ実に簡単に様々な答えを教えてください。

しかし経営は「答え探しではなく、問い探し」が重要であり、組織をあげての地道な挑戦と改善の繰り返し、そして組織による学習が重要であることを、三重県経営品質協議会の「経営者ゼミナール」で学ばせていただきました。

三重県経営品質協議会が主催する「経営者ゼミナール」は、日本における経営品質活動を支え続けている岡村正秋先生による勉強会で、私が初めて参加してから6年が経ちました。

当初は私は専務という立場からオブザーバー参加でしたが、日本経営品質賞を2回受賞されている万協製薬の松浦社長様をはじめとした多士済々たる社長と一緒に学ばせていただける貴重な機会をいただき深い学びを得ることができました。

社長になって半年が経ちましたが、お客様の「価値向上」をご支援できる「自社のあるべき姿」を私なりに再定義し、社員の皆さんと一緒に取り組む必要性を強く感じています。

2119年に「プロフィール認証」を認定していただきましたが、改めて「経営品質」活動の重要性を痛感し「2023年 三重県経営品質賞」にチャレンジすることに致しました。

まだまだ未成熟な組織ではありますが、お客様の「価値向上」をもっともっとご支援できる組織になるための取り組みを続けてまいります。



IT活用戦略セミナー

講師寄稿 — JUNJI NAGASHIMA
長島 淳治 様

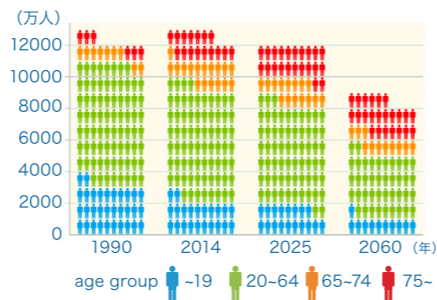


第一回目のIT活用戦略セミナーが2016年に開催されて以降、レギュラー講師として活躍されていた長島氏が、久々に2023年に帰ってきます！独特の話し方が人気で、長島氏の講演を毎回楽しみにしている方も多かったのですが、コロナで一時休止となっていました。現在は、船井総合研究所を退職され、経営者を元気にするコンサルティングを「眼から鱗合同会社」代表として、前職以上に活躍されています。長島氏が大切にしているのが、『時間の経過と共に刻々と変化する世の中の流れ(=消費者のニーズ)にビジネスモデルや商品を合わせる』時流への適応です。6月27日の「IT活用戦略セミナー2023」に向けて、「時流予測」について特別寄稿をいただきましたので、セミナーに参加される方、都合により参加できない方もぜひご一読ください！

出生数 80 万人割れの衝撃！わかっている未来を考える

出生数80万人割れ。2022年の速報値として、衝撃の事実が厚生労働省より発表されました。そして2022年の人口の自然増減数の速報値が78万人のマイナスとなりました。これも過去最大の減少で、佐賀県や山梨県の人口が1年で消失したことになります。

出生数の減少については、日本の人口動態を研究している国立人口問題研究所の予測よりも10年も早い結果となりました。これには様々な原因がありますが、その一つとして、生涯未婚率がこの30年間で、男性で5倍、女性で4倍となり、未婚化が進んでいるためです。この傾向が続くとすれば、今後も人口減少は止まらないと予測され、既に日本は本格的な人口減少社会へと突入しています。



〇〇年問題から見える日本の実情

2025年問題。これは団塊の世代が後期高齢者である75歳以上になる「超高齢化社会」の到来を意味しています。この年になると後期高齢者が2000万人に到達します。人口の16%が後期高齢者になります。今から約20年後の2045年には、高齢者人口比率が19の都府県で4割以上、23の都府県で3.5割以上になると予測されています。

少子化超高齢化に向かっていく日本において、2040年には1100万人余りの担い手不足が発生する事も予測されています。三重県の不足率は21.5%になると予測されており、人材確保がさらに厳しくなると考えられます。職種別で見ても、2025年問題から急速に超高齢化社会に突入し、介護人材は30万人が不足すると推定されています。

運輸関連のドライバーも不足します。2024年4月より、働き方改革関連法案でトラック運転手の労働時間規制が始まります。その結果として2040年には24.2%の担い手不足になると予測されています。

そして建築・土木関連では22%の不足。すでに大工は2000年と比較してこの20年間で半減しています。大工のうちの60%が50歳以上。そのうちの30%超が65歳以上と高齢化が進んでいます。商品販売の担い手も24.8%の不足が予測されており、これまで当たり前に行われていたサービスを受けることが難しくなります。



新型コロナとインフレで変わる日本人の習慣

2019年4月より施行された働き方改革関連法案により、残業規制や有給休暇取得など、労働環境への規制が本格化しました。そして新型コロナウィルス感染症の蔓延から、オンラインミーティングや在宅勤務が浸透し、労働者の働く習慣は大きく変化しました。

2023年は賃上げラッシュとなりました。自動車・金融・小売り・製造などあらゆる業界でベースアップを基本とした賃上げが発表されました。これは2022年に発生したロシア・ウクライナの戦争による燃料費高騰からくるコストプッシュ型インフレへの対策です。労働者の実質賃金が低下しているという不安への対策として、政府の働きかけもあり、人材確保のために各企業が一気に賃上げの方向にシフトしました。

アメリカではインフレ対策として市場の熱を冷ます目的から、政策金利の引き上げを断続的に実施しました。コロナ対策で市場に溢れていたお金が、金利引き上げによって逆回転を始めた結果、ベンチャー投資が一気に冷え込みました。赤字でも成長性だけを重視し、投資家から資金を集め、創業10年以内に評価額10億ドル以上を目指すユニコーン神話がもてはやされていましたが、ベンチャー投資が厳格化され、この熱気が一気に冷め始めています。

2022 年からの 3 年間の意味

2019年から2021年は新型コロナウィルスの蔓延による行動習慣の変化が起きた3年でした。2022年からは「破壊と創造」の3年になると予測しています。新型コロナが5月から5類相当になり、本格的なAfterコロナ時代に入ります。コロナによる様々な規制が解禁されたとしてもコロナ前の状態に戻ることはありません。これからは新しい時代に入ります。

2023年に入り、その予兆が次々と発生しています。Chat-GPTで話題となったAIの浸透。今やAIとの対話だけで、あらゆるデジタル上の作業が代替可能であることが分かってきました。これから本格的にAIの利用が進んでいくと考えられます。

新型コロナ禍で自動販売機も含めた無人販売のシステムが普及を始めています。無人店舗やアバター接客など、様々な取り組みが実証レベルではなく、実装レベルで展開されています。住宅を3Dプリンターで建設する取り組みが日本でも商用化されました。すでに一般発売されています。ドローン配送は一部地域でスタートしています。さらにレベル4の自動運転が一部で許可されるなど、次の時代の予兆が続々と生まれています。

変化する時代に意識すべき”3つの変える”

時代が大きく変化の中で、その変化を支えていく様々なソリューションの種が生まれています。それではこれからの新しい時代に向けて、何を意識すれば良いのでしょうか。

● 商圏の発想を変える

人口減少と超高齢化によって対象としている商圏の状況も変化します。人口が減っていきますので、商圏内の需要額は減少します。自社のビジネスが誰を顧客としているかによって違いますが、商圏内の人口動態も変化しますので、確実に影響があります。同じ対象に対して同じ商売をしているだけでは、売上は減少していくと考えられます。自社が中心としている商圏を見直し、必要であれば商圏を広げるなどの考え方が必要になります。

● 働き方を変える

人口が減少し担い手不足になる。労働環境が改善され賃金も高い企業が多くなる。こうした環境の中で採用を考えていく場合、地元だけの採用では、必要な人材を獲得するのは難しくなります。社内の業務を標準化する。アナログの業務はなるべくデジタル化する。そうする事によって、県外人材の採用や特定業務をアウトソースしてくれるパートナーと連携することができるようになります。

● 商売のあり方を変える

良いサービスをお手頃な価格で提供するという発想から脱却する必要があります。燃料費の高騰や人件費の高騰などコストアップは避けられません。安価なサービスを維持するために、社員に無理を強いたり、下請けに厳しい条件を提示しても、社員が退職する。下請けが離脱するなどが起きると予測されます。良いサービスであれば適正価格で提供する。その価格で買って貰える顧客を探すということが必要になります。

まとめ

これからの時流を予測する

ここまで整理してきたように、時代は大きく変化していきます。最後に採用と商売の時流予測をさせていただきます。

● 採用の時流

- ① 県外採用が当たり前になる
- ② AI・ロボットを社員のように採用する企業が増える
- ③ 標準化・デジタル化の浸透やアウトソースの活用で採用せずに対応する業務が増える

● 商売の時流

- ① 良いサービスを提供する会社と付き合いには売り手の条件に従う必要が出てくる
価格や対応時間、定期的な利用などの条件が出てくるようになる
- ② 手頃な価格の商売には人によるサービスが無くなっていく
- ③ 成長を求めるのであれば商圏拡大が前提のビジネスモデルが必要になる
ただし成長だけが成功ではないという多様な価値観が誕生する

繰り返しとなりますが、2022年からの3年間は次の時代に向けて「破壊と再生」の3年になると予測しています。新しいものが次々と誕生し、その中から次の時代の中心となるビジネスが創造されるでしょう。大切なことは時流を読み取り、自社を適応させていくことです。改めて時流を読み取ることから始めてみてはいかがでしょうか。

講師プロフィール

長島 淳治

JUNJI NAGASHIMA

桃山学院大学経営学部卒業後、1998年に日本ビジネスコンピュータに入社。法人営業担当者として活躍。2004年に船井総合研究所に入社。2005年、ITサービス会社を専門にしたコンサルティング活動を開始。経営者を元気にするをモットーとした経営者に寄り添ったコンサルティングを展開。2020年に経営者のあとおしをするメンタリングサービスを中心とした「経営者」コンサルティングを展開する眼から鱗合同会社を起業。現在に至る。2008年に日経BP社より【IT一番戦略の実践と理論】を出版。

現在は業種・業態はバラバラな15名の経営者と毎月のセッションを実施。その他のマーケティング支援を8社引き受けている。2022年9月より、時流に沿った動画情報を毎月2本程度発信する会員制度”ととのう”を展開している。

経営者を元気にする!をモットーとして、経営者に寄り添い、船井総研時代に培った経営の原理原則に基づく経営者のサポートを行なっている。



IT 導入補助金 2023 のご案内

2017年からスタートしたIT導入補助金について、今年もご案内の時期がやって参りました！

「通常枠」「デジタル化基盤導入類型」があるのは昨年と変わりませんが、通常枠もクラウドサービスの利用料2年分が補助対象となったり、下限が引き下げられていたり、より使いやすくなっています。

IT 導入補助金 2023 のポイント

- ✓「通常枠」でも「デジタル化基盤導入類型」でもクラウドツールの利用料最大2年分補助
- ✓インボイス対応に使える「デジタル化基盤導入類型」は補助率2/3~3/4(通常枠は1/2)

通常枠

類型	A 類型	B 類型
補助額	5万～150万未満 ※下限30万から 5万に引き下げ	150万～ 450万円以下
補助率	1/2	
賃上げ	加点	必須
補助対象	ソフトウェア・クラウドツール利用料(最大2年分) ※1年から2年に補助対象期間延長 導入関連費用 ハードウェアは対象外	

デジタル化基盤導入類型

類型	A 類型	B 類型
補助額	～50万以下 ※下限無し	50万超～350万円
条件	会計・受発注・決済・ ECのうち1機能以上	会計・受発注・決済・ ECのうち2機能以上
補助率	3/4	2/3
賃上げ	なし	
補助対象	会計ソフト、受発注ソフト、決済ソフト、 ECソフト利用料(最大2年分) 導入関連費用 ハードウェアは補助率1/2かつ10万円まで	

2022年のコムデックの採択率はなんと100%!今年も同等以上の採択率を目指してツール登録等を進めて参りますので、IT導入補助金を活用して自社のIT化を進めたい経営者様は、是非ご連絡ください!



＼SNS 広報頑張ってます!／

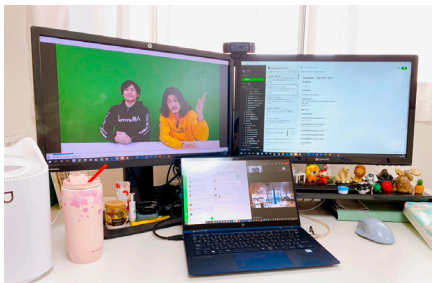
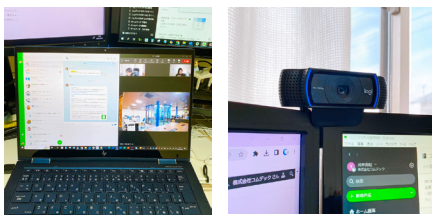
在宅ワーク環境拝見! Vol.5 河井由紀さん

kintone 芸人はこちら!



コムデック社員の在宅ワーク環境紹介、第五弾は、ITソリューション部の河井さんです。

オウンドメディアやYoutube等、コムデックのWEBマーケティングの中心的存在である河井さんの在宅ワークスペース、拝見します!



運動不足を解消すべく、週に一度は友人と2時間ウォーキングをしているのですが、ガチャガチャ好きの彼女と歩くと知らぬ間に動物が増えていきました。1つ500円もする動物をなぜ…と今では思いますが、ほこりをかぶりながらも私の仕事を応援してくれています。

兄が実家を出たので、元兄の部屋を譲り受けました。

以前会社で使っていた机とモニターを頂いたので、活用させていただいています。

加えて父から譲り受けたモニターをつなげて、家でも会社同様の環境で作業ができています。家で仕事をしていると一歩も外に出ないことなんてザラにあるので、少しでも日光と風を浴びようと窓の前に設置しました。(日焼け止めは必須です)

人類の敵である乾燥に負けないよう、ハンドクリームとリップ、加湿器は定位置に置いてあります…。

会社の大きいモニターに映るので少しでもマシに見えるように、logicoolのカメラを斜め上に取り付けています。

また、Youtubeのディレクションをしていると会社からの音声を聞き逃してしまう可能性があるため、LWと社内カメラを半々に表示して動きで気付けるようにしています。

動画の編集指示中は家でもイクタとサタとマエムラの顔を見る機会が多いので、毎日顔を合わせている気になりますね。

kintone芸人の動画が表に出るまでのお三方の苦勞ははかり知れず…是非動画を見て「kintone芸人見ました!」とお伝えください。それだけでモチベーションが格段に上がります。

