

お忙しくても、約2分間で読めます

山内公認会計士事務所

ハートフル・ワード (心からの言葉)

TEL 098-868-6895
FAX 098-863-1495

経営者への活きた言葉

エシカル消費（倫理的消費）が消費者を動かす新たな物差し

1. 自然や人権の保護など、倫理的に良いものにお金を出す「エシカル消費」（倫理的消費）。従来、消費の決め手と言えば価格と品質だったが、そこに新たな軸が浮上した。エシカルな視点を無視し続ければ、企業のイメージは地に落ちかねない。エシカルな商品やサービスを提供するにはこれまで以上にコストがかかる。ただその価値を消費者に認めてもらえれば、コスト以上の利益を生むこともできる。
2. その商品はエシカル（倫理的）なのか。それが消費者を動かす新たな物差しになり始めている。エシカル食品の世界市場は4502億ドル（約63兆円）。今後も成長を続け、30年には7294億ドル（約102兆円）に達する見通し。日本だけでも30年には6兆円規模になる見込みだ。食品だけでこれだけの金額を動かすエシカル。だが、その対象は食品だけではない。
3. 一般社団法人エシカル協会（東京・渋谷）の大久保明日奈理事は、「地域の活性化や雇用なども含む、人権・社会・地域環境に配慮した商品やサービスを選ぶこと」だと解説する。人、社会、地域、環境、生物多様性。暮らしに関わるあらゆる分野で、目の前の商品やサービスがどんなルートをたどって自分の前に提供されているのかを見極めようとする動きが広がっている。
(参考:「日経ビジネス」2023年7月24日号)

コンビニ業界の動向

絶頂セブン・イレブンの落とし穴

1. セブン・イレブンは出店増と食品の開発という従来の戦略でインフレなどの変化を乗り切ろうとしている。だが、同じ手法を続けるだけで競合が仕掛けるゲームチェンジに対応できるだろうか。出店が頭打ちになって成長が鈍化したコンビニ業界を、インフレや人手不足といった大波が襲っている。
2. 波をもろにかぶれば、コスト上昇で減益になるばかりではない。複合的な要因で、コンビニが他業界に市場を奪われかねないのだ。その要因とは、①値上げが消費者の許容範囲を超える②人手不足で大量生産・長距離輸送の商品が不利になる③急成長を前提とした加盟店オーナーやメーカーとの関係が悪化する、などのリスクだ。そうしたリスクに晒されている大手コンビニ3社で、唯一これまでの勝ちパターンを繰り返そうとしているのが王者セブン・イレブンだ。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2023年8月5日号)

経営者のための危機管理

業務属人化が引き起こすリスク

1. 製造業の現場では「業務の属人化」が大きな課題となっている。その背景には、教育する側・教育を受ける側双方の人材不足と、それに伴う計画的育成の欠如がある。「業務属人化」は「業務の内容を知る者が、特定の個人に限られてしまっている」状態だ。対して「業務標準化」は、業務の内容を手順書や仕様書などで共有することを指す。
2. スキルが属人化すると、業務品質や生産性に個人差が生まれ、生産活動が不安定化する。また、従業員の欠勤や退職で特定の業務が実施できなくなることも。特定のスキルを持つ従業員が退職し、その培った技術やノウハウが消失することは、企業価値の喪失だ。そういった人材の退職で事業が継続できなくなり、倒産に至る例も見られる。

(参考:「週刊東洋経済」2023年7月22日号)

古典に学ぶ

人間は汚れた水も受け入れる

1. 本来、人間という器は、汚れた水もおおらかに受け入れます。清濁併せ呑んでゆったりと広がっている海のような性質を持っています。
2. ただし、多くの人は煩惱や雑念に振り回されているせいで、自分が悟りを開ける最高の器だと気づきません。だから、日頃の意識を変えて、煩惱や雑念を取り払いなさいと空海はいつているのです。

(参考:名取芳彦監修「空海 道を照らす言葉」:河出書房新社)