

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

労働災害の死傷者の増加が続く 太田 聡一（慶応大学経済学部教授）

- 労働災害の死傷者が増加を続けている。昨年は13万人強を記録し、5年前に比べて10%近く増えた。今年に入ってからその勢いは衰えていない。理由の1つは、働く高齢者の増加により職場で転倒災害に遭う人が増えたことだ。転倒は第3次産業を含む広い業種で発生しており、従来は労災が少なかった業種でも目立つようになっています。
- 転倒というと軽傷の印象があるが、とくに高齢者では大きなダメージを伴うことが多い。実際、転倒災害による休業日数は平均で47日に達し、骨折や、場合によっては寝たきり状態に陥るリスクもある。ある事例研究は、高齢者の作業員は「疲れ」や「焦り」によって転倒しやすくなるとしている。であれば、職場において高齢者従業員の疲労を蓄積しにくくする配慮が必要となる。
- より難しいのは焦りへの対応だ。焦りが生じると、注意力が低下し、小走りによる転倒のリスクも高まる。そうした状況は、労働者が作業の遅れを取り戻そうとしたり、顧客対応に追われたりしているときに生じがちだ。余裕を持って仕事をする雰囲気醸成できれば、焦りによる転倒は減らしやすい。以前よりも少し「ゆっくり働くこと」への理解が社会に求められている。

(参考：週刊東洋経済「2023年10月14日号」)

経営者のための営業学

顧客ニーズを徹底的に吸収(大塚商会)

楠木 建(一橋大学特任教授)

- 強い会社はそれに見合ったオペレーションを持っている。販売会社である大塚商会の場合、顧客は中小企業が大半で、それぞれに沿ったニーズや課題がある。こうしたBtoB(企業向け)のビジネスで忘れてならないのは、すべての価値は顧客が決めるということ。そして顧客は「業務のコストが下がる」「10人の仕事が半分の人数でできる」といったように、具体的な結果を求めるということだ。
- そうしたニーズに対して顧客の業務内容を十分に分かっている必要がある。膨大な数の中小企業を相手にこれを実践するのはとても手が掛かるが、大塚商会は時間をかけて取り組んできた。その結果、販売会社が売りたいものを売るのではなく、顧客が欲しいものを提供できる体制が生まれ、それがほかにはない強みになっている。

(参考：「日経ビジネス」2023年9月25日号)

ワンポイント経営アドバイス

日本の生産性の低さの五つの要因

小林俊介(みずほ証券チーフエコノミスト)

- 日本の生産性は長らく伸び悩んできた。その背景として指摘されるのが旧態依然とした日本の商慣行や規制の存在、先見性ある産業政策の不在などだ。その要因を確認しよう。
- 背景から推察すると、①度重なる金融危機を経て生産性が高い金融・保険業などへの労働力移動が進展せず、同時に②勃興時の情報通信業へ十分な投資資金が投入されなかったこと、③アジア諸国を中心とした貿易市場の競争激化で製造業の生産性改善が鈍ったこと、④原発事故の影響を受けて電気・ガス産業で生産性が低下したこと、⑤規制業種でもある保健衛生産業において生産性が低下したこと。これらの五つの要因が、日本の成長を抑制したと振り返ることができる。

(参考：「週刊ダイヤモンド」2023年10月21日号)

古典に学ぶ

「本当の自分」もすぐ変化する

- 自分の心というものは、あまりにも近すぎてなかなか見えないものです。しかし心は、常に移り変わっているので捉えどころがありません。
- 仮に「本当の自分」を見つけれたととしても、諸行無常の原則は心にもあてはまります。ですから、やっと見つけた「本当の自分」は、すぐアップデートされ変化していきます。

(参考：名取彦彦監修「空海 道を照らす言葉」：河出書房新社)