

1. 清成流 “仕事の効率を上げる方法”

標題に清成流と仰々しく書いてしまいました(笑)。私は平成5年11月に行政書士で開業した後、中小企業診断士、社会保険労務士の資格を取得し現在に至っています。今年は29回目の確定申告です。その間に数多くの失敗とほんの少しばかりの成功をおさめてきました。

今回は仕事の仕方についての私の失敗と成功の話です。「失敗は成功の母」と言います。私も数々の失敗を経験に「**同じ轡を踏まずに仕事の効率を上げるにはどうすべきか**」と考え続けて、今のビジネスモデルに至りました。以下にそのエッセンスを5つ書き出してみました。

□**仕事ルール1:最優先事項を優先する**

世界的なベストセラー [7つの習慣 (コヴィー著)] をご存知でしょうか。仕事や私生活で成功を収めるには7つの習慣を持つとうと著者は提言しています。特に第3の習慣“最優先事項を優先する”が白眉です。仕事は時間軸と重要軸の2軸で4区分に分類できます。「まだ時間がある」が脳裏にあり仕事の着手時期を遅らせていました。「最重要な仕事は最優先に処理」の姿勢に改めた途端、処理の速さや品質・価値を高めることができました。

□**仕事ルール2:仕事を分割し核心的部分は先に着手**

仕事とは付加価値を創造することです。仕事は多数の作業に分解できます。作業が複雑多岐に絡み合っている仕事になっています。仕事を多数の作業に分解し、仕事の完成度に最も強く影響を与える作業を発見するのが要諦です。その作業を上記1を意識して処理しています。

□**仕事ルール3:現時点の仕事処理状況を達観する**

一心不乱に一事に集中することは素晴らしいことです。しかしある仕事に集中し過ぎてしまい、「同時並行で行うべき仕事があった!」と慌てることがあります。後の祭りです。最低でも1週間に1回は手帳や白板、スマホの予定表をみる時間を作りたいものです。私はこの習慣を身につけて、「この仕事はこの日、時間に始めないといけない」と確認し見落としがなくなりました。

□**仕事ルール4:知識の習得を疎かにしない**

「一芸に秀でる」「ある分野では超専門家」というのも素晴らしいです。しかし目を広く世界に転じると、経済や科学等の分野に拘らず素晴らしい業績を上げている人は、専門でない分野でも関心や興味、知識、識見を持っています。“両刀使い”ならぬ“多刀使い”が仕事の付加価値を高めています。色々なことを学び、それでいて特定分野では超がつく位に高度の専門性を持つ。私は到底ここまで行けないまでも、勉強することを怠らないようにと脳みそに刺激を毎日与え続けています。

□**仕事ルール5:仕事のゴールを決めて公表する**

私は仕事を受託するとき「何日の何時までに完成させます」と依頼者に言うことを習慣化させています。この習慣はこの十年内に完全に身につきました。約束したことは絶対に遵守するという心地良いプレッシャーが、同時進行の他の仕事と調整しつつ受託案件の処理を進める原動力となっています。締切日を明確にすることで、時間の効率的活用度も上がってきました。ちなみにこの習慣は [7つの習慣] では2番目に掲げられています。

2. ダイナミックプライシングという考え方

自社が扱っている商品・役務の価格設定は本当に悩ましいものです。高い価格では“客離れ”を心配し、安すぎる価格では“低い利益(率)”に甘んじなければなりません。**値付けは高度な経営判断**なのです。

5年位前になるでしょうか、プロ野球横浜 DeNA ベイスターズがダイナミックプライシングを導入したとい新聞記事を見ました。その後はプロ野球に拘らず Jリーグ、CVS、歌手のライブ等々、多様な業界でダイナミックプライシングが導入され、実験が繰り返されています。「ダイナミックプライシングって何?」と質問を受けそうです。**需要と供給の調整を価格変動によって行い、収益の最大化を図ろうという試み**です。動的価格設定、変動料金制、価格変動制などと呼ばれています。

各興行では座席数は物理的な上限があり、S席やA席等の優劣により個々の価格は異なります。全座席が試合開始までに完売するのは稀で通常は空席も生まれます。試合終了後は空席を販売できないので得られる収益は0円です。**どんなに安くても販売すればその分収益はオン**されます。供給側の空席を可能な限りなくしたいという欲求と、座席券を安く購入したいという購入希望者の欲求とが一致すると**双方が利益を得る**ことができます。

小売業では季節の節目にバーゲンが行われますが、価格変動制は役務等無形財以外の有形財でも使えます。月や日、時間という**時間軸**や**場軸**、新旧の別という**商品軸**、性別や年齢等の**市場軸**など**価格を客観的かつ合理的に変動させる軸は多数ある**と考えた方が良さそうです。

3. (福沢諭吉風に) 学びのすゝめ

1万円冊の顔が令和6年に渋沢栄一に代わります。現在は郷土の名士である福沢諭吉です。福沢翁は15歳前にして学問に目覚め、江戸から明治にかけて在野の立場から多種多彩な提言等を行っています。福澤翁の代表作の一つが「**学問のすゝめ**」です。欧米列強に伍して、日本の独立と発展の為に一般の日本人の開花・開明が必要と主張しています。

福沢翁の主張を例に、私も経営者や経営管理者の皆さん方に**学びの重要性**を訴えたいと思います。環境変化が激しい中、自らの頭脳に激しい刺激を与え続けようという提案です。「**時間がない**」ではなく「**時間を作って学ぶ**」ことをするべきです。

リカレントやリスキリングなる言葉が市民権を得てきました。これは大学院等教育機関を利用した「**学び直し**」を意味します。自社の社員が「**学び直し**」をしていれば、経営者はその社員の遙か先を進まなければなりません。社員は自分の生き残りの為の「**学び直し**」です。**経営者には会社や自身を含む全ての利害関係者の勝ち残りの為の「学び直し」が要求される**のです。この「**学び直し**」を継続的かつ加速度的に出来ない経営者は次の世代に経営をバトンタッチすべきです。その位の強い決意をもって自分を鍛え上げないといけないのです。