

1. 生産性・収益性UPを目指す手段のあれこれ

今年1月の実質賃金は物価高の影響で前年同月比△4.1%となりました。先月号(第74号)で「今年の賃金引上げ率は5%が目安か?」と予想しました。ところで賃金引上げの為の原資をどう捻出すれば良いのでしょうか。

財務で考えると損益計算書がベースとなります。営業活動を通じて利益を出し続けることが肝要なのです。この原則を理解できても「**利益額を出し続けつつ増加させる**」ことは困難だという意見を戴きそうです。そこで本項で**利益獲得と増加についての処方箋**について考えてみましょう。

①「**できない**」思考から脱却する。頭が良く賢い人ほど新たな取り組みには後ろ向きです。冴えた頭を「こういう理由でできない」と結論付ける為に使うのです。10回やってみれば1回は成功します。成功者達は「**99%の努力・汗と1%の閃き・アイデア**」で成功しています。「**まずはやる、行動する**」。これを合言葉にしなければなりません。

②**8対2の法則(パレートの法則)を信じ切る**。入力と出力の関係法則です。2割の取組みが成果の8割を占めています。同様に3割が1.5割、5割が0.5割です。「**成果の8割を占める2割の仕事は何か?**」と常時考え続けましょう。

③**今の仕事は無駄・無理・垢の集合だと理解する**。②と関連しますが大半な仕事はやらなくても大きな問題は発生しません。**生産性・収益性を引き下げている仕事(活動や作業)**は膨大にあると理解しましょう。ここに手を付けると増益となります。実は「**3つのム**」は宝の山なのです。

④**週一等の間隔で第三者目線で仕事体系を鳥瞰する**。良い習慣は業績UPに大きな貢献をします。「**何か問題がないか**」と考える習慣を身に付けましょう。例えば毎日だと起床時に10分、仕事終業時に10分。週一だと月曜日8時から15分。時間は少なくとも可。**当事者目線ではなく第三者目線で問題・課題探求の時間を設けて実行する**のです。

⑤**やるべき仕事の順序を確認しておく**。仕事は時間軸(緊急又は非緊急)と重要軸(重要又は非重要)の2軸で4区分に振り分けることができます。普通の人**は緊急・重要な仕事は即処理し、非緊急・重要な仕事は後回し**します。しかし**最優先すべきは緊急・重要な仕事ではなく非緊急・重要な仕事**なのです。この非緊急かつ重要な仕事を意識し処理していくと、何故か緊急・重要な仕事は雲散霧消していきます。自分が行っている仕事を4つに分類し、**非緊急・重要な仕事は何かをしっかりと確認**しましょう。

⑥**タイムマネジメント(タイパ)を強く意識する**。「時間ができたらやろう」と後回しをすると「**結局は出来なかった**」となり、先延ばしを何回も繰り返します。完成期限が1か月先の仕事であれば、1週間毎に区分しその期間に行うべき仕事を書き出しておきます。また完成期日を1か月先ではなく3週間先にしておきます。**早めの仕事完成を習慣化しておけば追い込まれることは絶対にありません**。

**生産性・収益性を上げることで利益獲得と増益は絶対に実現できます**。今回提案した6つの手段を実行してみてください。失敗しても何ら不利益は発生しません。その反対に利益が増えるという果実を受け取ることは確実です。

2. 強み(シーズ)と機会(ニーズ)のマッチング

日経MJ2月24日付に興味深い記事が載っていました。見出しは「**ヤマト、高齢者見守り契約拡大**」。宅急便最大手のヤマト運輸が新しいビジネスを始めたという記事です。そのビジネスは**高齢者の安否確認に係る事業**です。

ヤマトが**高齢者の住宅を訪ねて電球1個を取り付ける事業**です。簡単だ!と思いますよね。この電球には点灯スイッチが24時間作動しないと親を心配する子息等契約者にその旨の通信がいく機能が付いています。契約者は追加料金で自分に代わってヤマトに安否確認に行ってもらうこともできます。UR等賃貸住宅大手も採用しています。

ヤマトは宅急便で蓄積した強みをこの事業で活かしています。主としてC2Cビジネスである宅急便は、**運転手が特定地域を巡回し地図や地形、またどんな人々が住んでいるかを熟知**しています。これは**絶対的な強み**です。**シーズ(ビジネスの種)を内包**しているということです。高齢化が進む中、地方に住む高齢の親と都市部に住み自らの仕事や生活空間がある子息の双方で、**歳を重ねる毎に不安感が膨らんでいきます**。「**転倒等何かあったらどうしよう?!**」。介護・看護は**潜在的かつ拡大中のニーズ**です。ビジネスで言えば**機会(チャンス)**です。

ヤマトは**機会(ニーズ)を自社のどの強み(シーズ)とマッチングすればビジネスとなるか**と探求したのでしょう。**真剣に考え続けられればこれはいけそうだ!?**と**ビジネスアイデアが生まれる可能性が高くなること**は確実です。

3. 書籍の紹介: [運動脳] (アデッシュ・ハンセン著)

先月に紹介した「**オンライン脳**」に引き続き、今月も脳に係る書籍をご紹介します。著者は北欧スウェーデンの精神科医です。精神的に病んで著者のもとを訪ねてきた患者の**症状と運動との関係に着目し、「症状は運動によって軽減され回復する」という結論**を得たようです。著者は**約30分程度の有酸素運動を毎日おこなうだけで、私達の人生と健康に好結果をもたらすと主張**しています。

運動の大切さは誰もが知っています。私達はウイルス等の自然の脅威を受けています。体温を36度~37度前後に保つことで自身の免疫力を維持することができます。**マクロファージ等自然免疫やリンパ球等獲得免疫の免疫系を活性化するには適切な体温が必要です**。筋肉が活動する事で発熱されます。やせ型の人は体温が低くなりがちです。

著者は**運動が体温維持だけではなく、脳細胞に良い影響を与えると主張**します。例えば記憶を司る海馬は**運動**することで活性化されるというのです。私達は毎年0.5%ほどの脳細胞が死滅するようですが、**運動することによって新しい脳細胞が生まれると著者は指摘**します。運動することによって**新しい脳細胞を作るためのホルモンが脳内で増加**するのです。脳細胞同士が繋がるニューロンも**運動により繋がりが強化**されます。運動はセロトニンなどの幸福ホルモンを増やし、ストレスを発生させるホルモンのコルチゾールの発生を抑制させます。**健康維持の為だけではなく、もっと幸福になりたいという願う人は30分程度の有酸素運動を行うことをお勧め**します。