



電子秘書はリアル秘書に勝てるのか!? ⑧

Round7 「現場盛り上げ 職場活性化 対決」

**消費増税で売上が伸びず
人件費が上がると経営は危うい**

消費税が上がリ、駆け込みの反動減を食らっている企業も少なくないのではないかと。三月までに駆け込みがあったのだから、押し並べてみれば同じだよと言っておられる内は良いが、この落ち込みが長引けばどうなるか。心配は尽きない。

一方で、賃上げ圧力が高まっている。賃上げしなければ人が来ない、時給をアップしないと応募もない、という企業も少なくない。大手企業が賃上げだ、ベースアップだと景気の良い話をマスコミに流すものだから、上がらない企業の社員にとっては、余計不満が高まる。おまけに消費税アップだ。中小企業だって「給料を上げてあげたいのは山々だ」と多くの経営者が思っているだろう。

だが、消費増税で売上が下がっているところに、人件費を上げなければならなくなるとしたら、経営が成り立たない。この先さらに消費税も上がる。上がらない場合には、景気が落ち込んでいるということだ。本当に賃上げして大丈夫なのか。本当に人を増やしてやっていけるのだろうか。

「省人数経営」で来るべきシヨックに備えるべきではないのか

今こそ、仕事の生産性を高め、より少ない人数で、より多くの仕事をこなせるようにする「省人数経営」を進め、将来の「〇〇〇シヨック」や「パブル崩壊」に備えておくべきではないか。社員数が増え、売上が伸び、利益が出るのが望ましいのは当然だが、人口減少時代で、マーケット縮小、人手不足が加速するのには、理想論では生き残れない。

単に小さく縮こまる「少人数経営」ではなく、「省人数経営」だ。百人分の仕

事を五〇人でこなすくらい生産性向上を実現したい。本稿では、その一例として、電子秘書の活用を考え、リアル秘書と電子秘書の対決ラウンドを進めて来た。

**リアル秘書対電子秘書
第7ラウンド**

今回は、「現場盛り上げ 職場活性化 対決」だ。より少ない人数で生産性を高めていくためには、現場を盛り上げ、職場を活性化することが欠かせない。



電子秘書には、「ゲーミフィケーション」という強力な武器がある。ゲームの力を仕事に活かすわけだ。たとえば「ダービー機能」。仕事がゲームになり、優秀成績者には表彰もある。これはかなり盛り上がる。

それぞれの仕事における目標達成をビンゴゲームのマス目に埋め込む「BIN GO!機能」も面白い。それぞれの目標が達成されるとマス目が開いて、ビンゴになったら職場が盛り上がる。こと間違いなし。



それに対してリアル秘書は職場の飲み会に参加したり、社員旅行に参加したりするくらいで、特に何かしてくれるわ

けではない。素敵な秘書が飲み会や旅行にいくと盛りますが、コストもかかるから、この対決は電子秘書の勝ち。

はてさて、秘書対決の行方はいかに。いよいよ最終決戦か? (次号につづく)



1 - 6
リアル秘書 電子秘書



株式会社
NIコンサルティング
代表取締役
中小企業診断士
長尾 一洋

「ながお・かずひろ」一九九九年に株式会社 NIコンサルティングを設立し、ITを活用した営業力強化、経営改革に取り組み。自社開発の経営支援ツール「可視化経営システム」はすでに三三〇〇社を超える企業に導入された。孫子を企業経営に実践応用する孫子兵法家として、孫子流コンサルティングも手がける。「主要著書」営業マンは目先の注文を捨てなさい! 「孫子の兵法経営戦略」「営業の見える化」「仕事の見える化」「社員の見える化」「リーダーは誰だ?」などがある。

