



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 2025年03月10日 第1209号「週刊五十嵐レポート」

人材不足、賃上げ

帝国データバンクの調査によると、2025年度に賃上げを見込む企業は61.9%と、2006年に調査を開始してから初めて6割を超えた。賃上げの理由として、「労働力の定着・確保」をあげている。

中小企業の約8割が賞与を支給しているが、特に従業員が少ない企業ほど賞与を出せない状況が目立つ。これには「利益の確保」の難しさ、「資金繰り」の不安定さ、「生産性の向上」が進んでいないことが原因と考えられる。

人材確保の面では、企業が研修費やOJTを充実させるための支援や働き方改革による労働環境の整備が有効。最終的には、企業が安定した利益を生み出せる経営力を養うことがゴールとなる。

「人材不足」とともに「価格転嫁」というキーワードがよく耳にするようになった。賃上げの原資を価格転嫁で作る。価格転嫁がうまく行くには、価値>価格。購入者が納得する価格、満足する価格であるということ。

ドラッカーの言葉、「企業が売っていると考えているものを顧客が買っていることは稀である。その第一の原因は、顧客は製品を買っているのではないということである。顧客は満足を買っている。しかし、顧客満足そのものを生産したり供給したりはできない。満足を得るための手段を作って引き渡せるにすぎない」。提供している製品やサービスの価値に見合う価格に改定すること。次にその価値を上回る価値を創造し、新たな価格を創ること。賃上げの原資を確保するために必要不可欠。

またドラッカーはこう言った。「経済的な業績は、差別化の結果である。差別化の源泉は、企業の中の人たちが保有する『独自』の知識である」(知識とは情報を仕事や成果に結びつける能力のこと)。

差別化とは、競争相手と比較して自社の製品・サービスを独自のものにし、他と明確に区別できる特徴を持たせること。競争優位性を確立する。

顧客に支持される「差別化」でなくてはならない。支持されるために卓越した「知識」を身につける。その活動に集中する。結局は「強いモノ作り」「一番作り」が人材不足、賃上げの解決策になる。

ちょっと
気になる出来事

3月7日付日経新聞夕刊「くらしナビ」は「切磋琢磨」。

「仲間が競い合って向上する」という意味で使われている言葉。出典は「論語」。本文を読む。

弟子の子貢が孔子に問う。「貧しくてもへつらうこと無く、富んでも驕ること無きというのはいかがでしょうか」。孔子は「まあ、いいだろう」と答える。が、「貧しくても道を楽しみ、富んでも礼を好む者にはかなわないな」と加える。子貢は「無し」、禁止の言葉を使っている。孔子は「楽しむ」「好む」と快感志向。孔子は弟子に「お前のいうこともわかるが、禁止よりももっと楽しい方法を見つけた方がいいよ」と言った。

「切・磋・琢・磨」の四文字は、原石に手を加えて付加価値のあるものを作る技法。ダイヤモンドで磨く研磨機で真珠を磨いたら壊れてしまう。つまり、切磋琢磨は「その人その人のあり方にあったやり方で自分を磨く」ということ。孔子は子貢に暗にこれを伝えた。

力と才能の無駄遣い。そのように生きている人は多い。頑張っているのに成果が上がらない。立ち止まって、自分にとっての正しい磨き方を見つける。そのためには、時間を作り、時間を使う。これもできる人は少ない。



一口メモ
知識

智慧(ちえ)

易簡(いかん)にして天下の理(ことわり)得らる。

易(やさ)しく、簡潔な時の変化の道理を知り、日々を用いることで、天下の理を知り得る。

一日は朝昼晩、一年は春夏秋冬、順序を違えず巡り、人間もまた誕生・成長・成熟を経て衰え、混沌(こんとん)に帰る。

万象(ばんしょう)はこの原理原則に従って変化する。この理法を日々の実践に活かすことで、世の中の複雑な出来事に、単純明快にして簡潔な一本の道筋を見出すことができる。それが天下の理(ことわり)であり、それをつかむ実践を智慧(ちえ)という。

「易経一日一言」(致知出版/竹村亜希子)より

●「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日・水曜日 午前10時~12時

●「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 info@igarashireport.com

