

◇ 『今までのままだという発想を変える～少子化で労働者不足は本当か？～』 理事木田洋一

少子化で労働者不足だと叫ばれていますが、一方で IT 化や AI で仕事がなくなる職種についても問題になっています。この話を二つ合わせて考えず、別々に「問題だ。どうしよう」と言われているように思います。単純に二つを一緒に考えると、人手がいなくなる業種から不足している業種に働き手が移れば、問題は解決するはずですが、トータルの差し引きの人数は判りませんが、まずこの発想も

なく「不足だ」「仕事がなくなる」と別々に考えていること自体がおかしくありませんか？

私は、ここにある問題点は 2 つ。ひとつ目は「今のままだ」という意識が原点にあること。そして 2 つ目は別の角度から物事を見るという発想の不足だと思います。

まずひとつ目について。不足している例として挙げられている介護業界について考えてみると、肉体的にもきつい仕事なのに賃金が安いので人が集まらないということです。今や、一人の担当者が受け持つ人数を増やしても限界で受け入れを断っている状態だということです。通常の市場経済なら、需要と供給の関係から受け入れする料金の値上げが起こるはずで、売上が増えれば賃金が高くなるはずですが、ところが、福祉なのだからという理由なのか、料金がそのまま賃金が上がらない。もっと言えば、介護職の賃金は今のぐらいいい思い込んでいるから賃金は上がらず、その結果人手が集まらないのです。問題は介護職の賃金は今のまま安いものだと思込んでいることです。

それに 2 つ目と関係しますが、IT 化、ロボットなど技術の進歩で、介護職の肉体的な厳しさの軽減や作業の機械化ができるのではないかと発想です。

2 つ目の別の角度から物事を見るという点からいうと、介護施設の中でも、IT 化で事務仕事が、自動運転で運転担当者の仕事が、ロボット化で調理担当の仕事が、どんどん効率化できるわけです。それでその人たちが介護の現場に移れば状況は大きく変わるということです。ところが、私は事務で入ったのだから、調理で入ったのだからと、そうした異動を拒むから状況が変わらないのだと思います。

これは、自分の仕事は「今のままだ」と思込んでいる人々の意識も変えないといけないことになります。つまり AI の急激な進化で仕事の在り方自体が変わる時代だと我々が自覚し、変化しないといけないのだろうと思います。この点についてはいずれまた詳しく書きたいと思います。

◇ 『隠れた便利サービス』

代表理事 竹原信夫

◎後出しジャンケン

どんな事業をしたら儲かりますか？取材先などでよく聞かれます。答えは簡単です。困っておられることを解決する事業、みんなが欲しがっている商品、して欲しいサービスをやれば絶対成功します。

マーケティングができれば良いのです。年商 100 億円を目指すあるベンチャー企業さんもおっしゃいます。

「ボクは後出しジャンケンで、ずっと成長してきました」と。



### ◎ 絶対失敗しないビジネス

売れる商品が見つかる、絶対売れるのです。だから相手のグーチェキパーを見て、後から勝てるグーチョコキパーを出すだけ。絶対失敗しないビジネスをやっていますと。

そう、勝てるビジネスしかやられないのです。困っているもの、欲しいものをつくれれば良いのです。先日、取材しましたアパレル会社さんもそんな仕事をされていました。

### ◎ 子育てママが来店

コロナ禍の中でアパレル会社さんは、沢山の在庫を抱えて大変苦労されているところが多いです。でも、こちらは順調な経営をされています。

1階ではバッグやカバンなどを販売。2階が縫製工場になっていました。取材中も子育て世代のママさんが、注文された商品を取りに来ておられました。

### ◎ お母さんの「困った！」

親の声を取り入れた育児ブランドと軽さ、使い勝手にこだわるバッグと革小物の神戸ブランドを展開されています。「品質を重視し、お客様の要望に合わせてカスタマイズすることもあります」と、経営者さん。

既製品のアパレル商品に加え、3年前からお母さんの「困った！」の声をもとに新入学生の通学カバンづくりを始められました。各小学校によってイスカバー、ピアニカバッグ、巾着袋などサイズや形などに規定があるそうです。

### ◎ カスタムオーダーで手づくり

こちらの会社では、縫製が苦手なお母さんに代わって、フックを付けたり、好みの生地やデザインを取り入れ、カスタムオーダーで手づくりされます。ピークの1-3月は縫製職人5人が専属で対応、注文を受けて約2週間で届けられます。

「裏地をつけ、名入れもします。6年間使える高品質なバッグを提供します」と自信を持っておられます。当初は、地元の本店で始められると、子育てママから大好評となりました。

### ◎ ネットで全国展開

その後、ネットにも広げたことで、地元だけでなく全国、北海道から沖縄までから注文が入るそうです。今では手づくり通学バッグの代行サービスが全売り上げの2割を占めるまでに成長しました。

困っているところ、ニーズがあるものは必ず売れます。縫製が苦手なママはたくさんおられます。近所におばあちゃんがおられると、手伝ってもらえます。でも、なかなか近くにはおられません。

### ◎ 口コミで広がる

良いところに目をつけられました。通学カバンづくりを苦手な忙しいママに代わって行う代行サービス。隠れた便利サービスとして、口コミで子育てママに広がっているそうです。