

新しい働き方にチャレンジしていますか？

新型コロナの危機から脱出して、早くもあの危機感を忘れつつあります。「With コロナ」という言葉が使われていますが、マスク着用も暑さの中で忘れていきます。手洗い・うがい・洗顔そしてマスク着用を忘れないようにしたいと思います。 栩野

MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、品質づくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

「テレワーク」と「アウトソーシング」

右掲は、テレワークのイメージを表したNTT西日本のHPにあったイラストです。政府が呼び掛けている「働き方改革」の一つで、新型コロナ危機でクローズアップされた物です。「リモート接続」・「遠隔会議」・「電話内線化」・「勤怠管理」・「遠隔配信」の5要素があります。弊社では、

- ・「リモート接続」はチームビューワーというソフトでお客様の端末に入る
- ・「遠隔会議」はZOOMを使って行う

という方式で行い、お客様のデータを自社から操作して必要な資料を作りその資料を基に会議する手法を取って「非接触」で効率よく進めており、副次効果として、移動時間・コスト・リスクを無くしています。

また、「電話対応」もネットワーク時代で内線化が可能なので、本社にかかって来た電話をサテライトオフィスや自宅に対応できるので、お客様からのリピート注文などは「業務」を本社に置く必要がなくなっています。「通勤距離2.5km」という基準が出来て、それ以内なら入社させても接触8割減が可能という事でサテライト化が課題になりました。さらに、「勤怠・業務管理」はクラウドアプリ、「遠隔配信」はユーチューブなどを利用と身近な物で実践できるようになっています。

中小企業の方々は「テレワークはうちではね・・・」と思いがちですが、身近な世界になっているのです。分散した世界なので、個々が「離れ小島」になり疎外感を頂く精神面の課題もあり



NTT西日本のHPより

もとの世界に戻れない！

ますが、若い人たちは「ZOOM飲み会」や「ZOOM昼食会」で「人間味」を味わうコミュニケーションも始めています。負担感がないので、ZOOMで予約設定して各自が任意のタイミングで参加したり退出したりしているそうです。この結果、コンタクト回数が増えて「新しい絆」が生まれているそうです。

また、あるお客様は「専門分野をアウトソーシングする」と言って、土業と顧問契約を結び、その分野の専門員を直接部門に配置転換して直間比率を向上させておられます。土業の代表格の会計・税務では、自計化して試算書や決算書を税理士事務所に依頼という形、社員の入退社などは社労士という具合です。また、システムもコンピュータ会社と契約して自社要員を無くしておられます。この事例から、弊社はお客様のEDI関連の処理を受託して、入札や受注・出荷指示・売上などの一連業務を請け負い遠隔操作でお客様の現場に的確なデータ提供して作業を円滑にする支援をしています。

従来なら、各専門分野に担当社員がいたのですが、例えば、システム分野では技術進歩が著しいので担当社員のスキルが陳腐化しており、「こんな出来るか」と訊くと「できない理由を並べる」という弊害が起こっており、ビジネス展開に影響を及ぼしているのです。反面、外部に委託しているとスキルの維持管理が出来ており、「やってみましょう」と前向きなレスポンスが返ってくるのです。「できない」と「やってみよう」の差は非常に大きいのです。

テレワークにアウトソーシングの視点を入れると社員という観念ではなく、例えば、土業や専門分野のフリーランスとの連携で新しい働き方が生まれるのです。これらの方々と計画性を持ってZOOMなどでコミュニケーションする事で各分野のトレンド情報を入手できるし、補助金や助成金も代行サービスで素早く展開する事ができてビジネス速度が速まっておられるのです。こんな時代になったので「もとの世界に戻れない」とおっしゃっています。

ワンポイント・アドバイス

システム部門はプログラムを組むという能力だけでは不十分です。お客様の業務を理解して、改善提案して常に自主的近代化に貢献する事が必要になっていますが、社員よりも外部の方と契約して業務内容を理解した提案を受けるスタイルが始まっています。社内の専門家は自分が陳腐化するリスクを踏まえてスキルアップを持続的に行う必要があります。自分を棚上げにして出来ないはダメです。

