

アーカイブ

コロナに負けない！① 関西企業の取り組み

新型コロナウイルスの感染拡大を防ぐ外出自粛。人と人との接触が制限されるため、幅広い業界のビジネスに影響を及ぼしています。

今回の「ルソンの壺」は、これまで取材した企業の協力を得て▽飲食業▽健康▽テレワークなどをキーワードに、現在の状況や、事業継続のために取り組んでいることを緊急取材。苦境の中でも、「コロナに負けない！」と次の一手を模索する動きをお伝えします。

【放送】2020年5月31日(日) 総合テレビ 午前 7時45分～ 8時25分

飲食業・デリバリー業

最初にお話を伺ったのは、飲食業に特化した人材紹介会社のクックビズ（大阪市）の藪ノ社長。今、飲食業界の求人が、かなり減っていると言います。藪ノ社長が考える「次の一手」は、「リアル店舗にこだわらない」ということ。宅配、ネット販売など、販売チャネルを増やす必要性を強調。また、今後、飲食店でもIT化やDX（デジタルトランスフォーメーション）化が進み、そこに新たな人材・コンサルのビジネスチャンスが生まれるといます。

デリバリー業界からは、出前館（大阪市、千代田区）の中村社長がリモート出演。様々な会社が参入し、今、競争が激しい業界です。社長が考える「次の一手」は、これまでその場所にいかない食べられなかった地方有名店の味を宅配するというもの。例えば、仙台の有名店で下ごしらえした素材を、東京のキッチンで調理し、宅配するというサービスです。

料理を運ぶだけでなく、新たな価値をつけた宅配のバリエーションが広がると思います。

農業・医療

農業についてお話を伺ったのは、坂ノ途中（京都市）の小野社長。契約農家が作った農薬や課外肥料を使わずに栽培した野菜を、個人や百貨店に販売する会社です。自然というリスクに常に向き合ってきたこの会社は、野菜の分散栽培や、むやみに事業規模を拡大しないという手法をとってきました。そのおかげで今も、昔ながらのお付き合いを大切に、比較的安定した流通が維持できているそうです。

スタジオでは、狩野アナが遠隔リハビリを体験。3密をさけることができるとして、今、個人向けの実用実験が始まっています。VRでの遠隔リハビリシステムを開発したmediVR（豊中市）の原社長は、今後、オンラインと対面をうまく使ったサービスや、個人向け販売などに可能性を感じていました。

テレワーク

今、不足しているといわれる医療用ガウン。国からの依頼を受け、その生産に取り組んでいるのが、ヴァレイ（奈良・上牧町）です。従業員は、わずか17人。しかし、東北から九州まで、個人や小さな工場の縫製士200人とネットワークを築いているのが最大の特徴。国もこのネットワークに注目し、ガウンの製作を依頼したそうです。各地の縫製士は、自宅や近所の工場で仕事ができるシステムです。谷社長がいうテレワークのコツは、「時間ではなく成果に対し支払いを行う事」と言います。

また、自宅で簡単にワークスペースを作ることができるという平安伸銅工業（大阪市）の取り組みも取材。ネジで足を天板につけるだけで完成する机、賃貸住宅でも取り付け可能な本棚など日本の住宅事情にあったアイデアを紹介しました。

コメンテーターの三神万里子さんに、収録後の感想を語ってもらいました。

危機をチャンスに変える

新型コロナウイルスの蔓延で、経済活動や働き方に対する考え方が大きく変わりそうです。そんなタイミングで今季の「ルソンの壺」は始まりました。

突然世界規模で起きた感染症パンデミックと活動自粛。この余波は最低でも1年間、予測によっては2022年まで継続するとの見方も出ています。これを乗り越えるために私たちはどうすればよいのでしょうか？

もともと関西経済界には、歴史に基づいた長期視点での商慣習や、実質・本質を見抜く独特の文化があります。パンデミック対策は実は昨年2019年時点で、5年以内に取り組みなければいけない重点施策として国際機関や厚生労働省でももともと意識されていました。しかし同時に、グローバル感染症というものが、中央政府などによるトップダウン型の対策だけで乗り越えるのは極めて難しいとも予想されていました。復活力のカギになるのは、個人や民間組織の知恵、地域の結束力なのです。

今回番組でお話を伺った事例はまさに、関西の企業が率先して生み出している、柔軟で創造性に満ちたビジネスモデルでした。しかも、危機を一時的に凌ぐ対処療法などではなく、より自社とお客さんを共に強くし、ステップアップするチャンスに変えてしまうのです。

急に雇用先が閉店を余儀なくされた—それなら、業界は違っても、逆に人が不足している分野に個々人の適性をヨコ展開して転職先をさらに開拓しよう。応募してくださった皆さんのキャリアパスを広げよう。

店に人を集められなくなった—それなら宅配と新たなメニュー開発ノウハウを増やし、ネットやアプリで売上チャネルを増やす強化策を整えよう。

リハビリに通うことができない——VRと遠隔診察を広める良い機会。ルーターのレンタルなど周辺サービスも連動させよう。

番組で取り上げた事例はほかにもまだまだあります。いずれも共通項は、世の中に突然生じた大きな需給ギャップを、隣接業界と組み合わせてうまく中間に位置するプレイヤーが均していくこと。働く側もこうした動きに対応できるよう、規格化された作業内容の中だけで自分の拘束時間の長さを売るのではなく、徹底的に無駄は排除し、時間当たりの自分の質を高めて売る体質を作っていくことが重要でしょう。

パンデミックは今回で終わる保証はなく、同時に複数の自然災害が起きる可能性も否定できません。不安をさそう情報が多い中で私たちがやるべきことは、徹底して先端事例を発掘し、学べる要素を抽出し、具体策を考えシェアしていくことではないでしょうか。

番組を通し少しでも皆さんの行動のヒントに繋がり、次の打ち手を見出すことで需要と仕事を生み、経済活動を再生する一助になればと考えています。

ご意見・お問い合わせ NHKにおける個人情報保護について 放送番組と著作権

NHKインターネットサービス利用規約

Copyright NHK (Japan Broadcasting Corporation). All rights reserved.許可なく転載することを禁じます。このページは受信料で制作しています。