

日本生産性本部 第3次中期運動目標
「公益法人としての組織・活動の進化と
生産性運動の実践力の深化の3年」



日本生産性本部は
SDGsの達成に
貢献します

生産性新聞

〒102-8643 東京都千代田区平河町2-13-12
☎03-3511-4029
毎月5日、15日、25日の3回発行
年間購読料 10,000円
(消費税、送料込)
1部 330円(消費税込)

オンラインバックナンバー検索サービス
みるしるさがす
生産性新聞の
お試し検索
サイト内、
お試し検索をクリック!

2024年(令和6年)5月25日(土曜日) 第2753号

新時代拓くサービスイノベーション求む

革新的で優れたサービスを表彰する第5回日本サービス大賞(日本生産性本部サービス産業生産性協議会(JSPRING)主催)の応募受付が、6月3日から始まる。応募期間は7月23日15時まで。第5回日本サービス大賞委員会の村上輝康委員長(産業戦略研究所代表)は生産性新聞のインタビューに応じ、「新しい時代を生み出すサービスイノベーションを求めている」と、広く応募を呼び掛けた。

第5回日本サービス大賞、6月3日募集開始



第5回日本サービス大賞委員会委員長
産業戦略研究所代表

村上 輝康氏

日本サービス大賞は、国内のすべてのサービス提供者事業者を対象に、多種多様なサービスを共通の尺度で評価し、きらりと光る優れたサービスを表彰する制度だ。革新的なサービスを生み出し、顧客との価値共創に成功して、優れた業績を上げている、日本のサービス

特集 日本サービス大賞

内閣総理大臣賞受賞サービスは、第1回はクルーズトレイン「なつづら」(九州旅客鉄道)、第2回は「丸の内再構築の地域協働型プロジェクト」(三菱地所)、第3回は土木建設の業態革新「スマートコンストラクション」(小松)を評価する。具体的には、サービスへの科学的アプローチのフレームワーク「価値共創のサービスモデル(ニコニコ図)」をもとに、①顧客から見たサービスの良さ(顧客接点)、②サービスをつくりとどける仕組みの良さ(事業組織)、③事業の継続性・発展性を示す成果(企業経営)、④社会の発展への寄与(社会経済システム)を評価する。(詳細2面)

関西生産性大会2024開催 「新たな価値を共創」テーマに

関西生産性本部は4月19日、「関西における生産性運動を牽引し、新たな価値を共創する」をテーマに、「関西生産性大会2024」を大阪市内で開催(オンライン併用)し、会員企業・労組の関係者が参加した。冒頭、開会あいさつを行った大坪清・関西生産性本部長(II写



真は、「わが国が力強い持続的な成長を現していくためには、生産性をさらに向上させるための取り組みが不可欠だ。ポストコロナ時代における関西のあらゆる組織の生産性向上に、われわれは全力で取り組む」と述べた。そのうえで、同本部の今年度の活動の柱として、「不確実な未来を切り拓く組織の経営革新活動に学び、自組織の持続的成長とそれを担う生産性革新リーダーの育成を支援します」「持続的な発展をめざすこれからの労使関係のあり方について、労使が協力し、互いの強みを活かして活動を開いていくべきだ」と述べた。また、「労働運動をめぐり、組合員の意識変化を踏まえて、これからの労働組合の果たすべき役割と活動のあり方を考える、次世代労組リーダーを育成します」と述べた。また、「環境変化に対応する経営品質賞ベリシック認証」を受けたECC法人渉外事業部が表彰された。

2024年度夏期 コンプライアンスオープンセミナー

リーガル エシカル コンプライアンス
(法令+倫理)×責任×行動

一組織に活力を与えるコンプライアンス

2024年6月22日(土)

会場聴講 または WEB聴講(Zoom Webinar)
【会場】
ビジョンセンター赤坂(永田町)801A+B号室
〒100-0014 東京都千代田区永田町1-11-28 合人社東京永田町ビル8階
【定員】
会場聴講:100名 WEB聴講:300名
【参加費】 無料

お申込・詳細はこちら <https://www.sikaku.gr.jp/co/seminar/course/>

第39回
ビジネス
コンプライアンス検定
公開試験

試験日 2024年7月28日(日) 申込締切 2024年7月21日(日)
実施会場 自宅、または所属する企業、教育機関等の団体施設
(要:インターネット環境、パソコン等)
申込方法 Web申込にて受け付けております。詳細は、以下をご覧ください。
<https://www.sikaku.gr.jp/co/individual/>

特集

日本サービス大賞

第5回日本サービス大賞委員会の村上輝康委員長は、日本のサービス産業の生産性向上のために、企業や行政が取り組むべき課題などについて、考えを述べた。

2100年には「人口半減」 1960年代から70年代の日本経済の実質GDP成長率は9%を超えていた。それが、オイルショックをきっかけに4%台に下がり、90年代のバブル崩壊を経て、1%台と段階的に低下した。2008年のリーマンショック後は0.5%となり、新型コロナショックでさらに低迷している。日本経済はもはや、ほとんど成長しなくなりつつある。日本の人口は、2100年には約半分の6200万人程度に減っていく。このままの低成長を続けていくと、「持続的なマイナス成長」という望ましくない姿が現実となる。日本は2000年にはGDPが世界第2位だったが、中国に抜かれて3位となり、ドイツにも抜かれて4位に転落した。すぐ後にはインドも迫っている。また、「一人当たりGDP」は、2000年に2位だったが、23年には32位に下落した。この状態を放置しておいて良いわけがない。では、何をすべきか。これらの日本は規模を追求することをやめ、経済の俊敏さやイノベーション力、一人当たり付加価値の向上に対する熱意を軸に国づくりをすべきだろう。ナンバーワンでないという意味がない製造業だけに注力するのはではなく、オンラインワンが生きる、GDPの7割以上を占めるサービス産業の生産性向上に、国の能力と資源を集中すべきだ。サービス産業による社会経済システム全体の革新を実現するサービスイノベーションを全面展開することが死活的に重要となる。人口が減少する中で、サー

村上委員長インタビュー詳細

「縮退しつつ革新する」発想必要

ビジネスイノベーションを実現するには、「縮退しつつ革新する」という発想が必要だ。縮退しつつ革新するという困難な挑戦をやり遂げることが、これからの日本経済の向かう姿だ。

行政がやるべきことは、2100年に向けて、どう縮退を進めるべきかの包括的なシナリオをできるだけ早く示すことだ。例えば、半分の人口になれば、多くのインフラは半分かいらなくなる。これへの対応をテクノロジーで進めるのか、社会経済システムのコmpact化で対応するのか、オペレーションで切り抜けるのか等、その適切な道筋を示す必要がある。

若年女性人口が2020年から50年までの30年間で50%

行政は包括的なシナリオを

以上減少する「消滅可能性自治体」が発表され、衝撃を持って受け止められた。個々の消滅可能性自治体に対応を任せただけでなく、国全体で縮退のビジョン・シナリオを示すことが欠かせない。明快な縮退のビジョン・シナリオが示されれば、それにサービスイノベーションが対応しはじめ、サービス産業に大きな市場をもたらすことにもつながる。

サービスの研究開発推進を一方、革新する側の機能としては、新たなサービスを持続的に生み出す研究開発の推進が求められている。

日米欧のサービス産業の研究開発費比率の国際比較を見ると、日本ではサービス産業での研究開発の割合は2割し

かない。研究開発は製造業がやるものだ」という通念は、日本の常識ではあっても、世界の常識ではない。EUではサービス産業と製造業の比率はほぼ半々であり、米国では製造業よりサービス業の方が、活発に研究開発を行っている。

研究開発なしに、新しいビジネスモデルやサービスシステムの創出はあり得ないが、現実を見ると、今の日本のサービス産業に十分な余力はない。行政がトリガーを引く投資を行って、サービス産業の研究開発が動き始めるように促すことが求められる。半導体産業に投資する100分の1の金額でもいいので、サービス産業の研究開発推進に投資してもらいたい。

もう一つは、サービス人材

開発投資の拡充だ。学習院大学の宮川努教授らの研究によると、日本はGDP当たりの人材投資(2005~2014年)は0.1%で、米国の2.1%やドイツの1.2%などと比べて国際的に大きく見劣りする。行政・産業界も動き始め、少なくとも0.34%までは向上しているが、まだまだ低い。

企業は従業員の知識・スキルの向上を進め、個の稼ぐ力の強化につなげて購買力を高めてもらいたい。行政は、実効的なリカレント教育を拡充し、スキル標準の見える化を通じ、民間企業が人材投資しやすい環境づくりをサポートしてもらいたい。

■未来への投資を行う経営を 一方、企業は、「成長経営

から「生産性経営」への転換を進めることが肝要だ。これまで多くの企業は、毎期の売上と利益を前期より成長させるといった「成長経営」を進めてきた。これからは、一人当たりの付加価値と付加価値総額の持続的向上をめざす「生産性経営」に転換することが重要であり、その推進が経営者の大きな役割となる。

これまでは企業・株主の利益を最大化するビジネスモデルをつくらせて売りまくることが経営の要諦だったが、これからの経営は、企業や株主が儲けるだけでなく、その中で、いかに顧客と社会の満足度を向上させるかを重視し、顧客と企業との価値共創を最適化するサービスモデルのイノベーションに注力すべきだ。

企業は、多様なステークホルダーへの適切な配分を行うことが求められている。株主、従業員、国・地域など「現在のステークホルダー」のためだけでなく、「未来のステークホルダー」に対する資源投入、つまり、持続的にサービスイノベーションを生む経営を行うことが重要だ。

それは、未来への投資を日々の経営の中からもひねり出していくことであり、サービスイノベーションのための新しいサービスコンセプトを生み出すような研究開発投資、それをシステム化するIT投資、新しいサービスが出てきたときにそのサービスを担う人材を養成する人材開発投資など、未来への投資を持続的に

に行えるような経営に転換す

ることだ。それが、「縮退しつつ革新する」ための企業の役割である。

企業間で築くエコシステム こうした環境の中で、革新的なサービスを発掘する日本サービス大賞に対する期待はますます大きくなってきている。生活者の暮らしや経済を一新させる勢いを持つ革新的で優れたサービスの出現が待ち望まれている。

これまでは日本のサービスイノベーションは、「顧客接点におけるサービスの品質向上」事業組織におけるサービスイノベーションの仕組み革新「企業経営における未来への投資に向けてのステークホルダー間の共創」というように、視野を広げてきた。その延長線上を見据えると、「より多様なアクターのエコシステムを統合するようなサービスイノベーション」の登場が期待される。今後は、多様な経済主体間のスケールの大きなイノベーションをどう起こすかが注目されるのである。全体で利益をシェアしながら新しい価値を持続可能な形で創っていくエコシステムの構築に向けて、企業間や企業と行政、日本と他の国、地球環境まで、枠組みを超えた仕組みの構築で、サービスイノベーションを実現する主体の登場を

あえて期待してみたい。

また、第3回から、テクノロジーを使いこなすサービスイノベーションに着目してきたが、今回は、生成AIをサービスにどう取り込むかが重要なテーマになるのではと考

未来につながる365日へ NMR ビジネスダイアリー 2025のご案内



Business Diary 2025

1年後ビジネスシーンを振り返ることも大切です……

- B5判 全116ページ
・表紙4色 ・日記欄(共通)2色刷 ・便利情報&メモページ1色刷
○使いやすいB5サイズのダイアリー。
○貴社・貴団体の表紙名入れが可能。ノベルティにも最適です。
○さらにオリジナル表紙やオリジナルページも可能。貴社・貴団体の事業内容をしっかりとアピールできます。

単価 484円(税込)
(500部以上) 462円(税込)
(1,000部以上) 440円(税込)
名入れ料: 16,500円(税込)

【お申し込み先】 〒106-0041 東京都港区麻布台3-1-5 日ノ樹ビル5F
株式会社日本マネージメント・リサーチ TEL: 03-3585-4427 FAX: 03-3585-4395
mail: nmr@sepia.ocn.ne.jp HP: http://www.mnr.biz/





共振する

AI時代の新経営

日本生産性本部主任経営コンサルタント

高橋 佑輔

現代では経営の「一機能」をAIが代替することは当然になりました。製造業では不良検出や工程の動作解析に画像認識AIが活用されていますし、小売では発注に連動した需要予測AIが欠かせない存在になりつつあります。製品開発の効率がAIによって大幅に改善したという話も聞きます。その活躍場面は生成AIの登場によって日常の領域まで拡張し、議事録をAIに任せている企業や、問い合わせ対応にAIを用いている企業も増えていきます。生成AIが特に大きな影響を及ぼした業界はマーケティングでしょう。クリエイティブ生成と配信の半自動化が実現しており、過去のデザインやパフォーマンス結果といった学習アセットをAIに与えることで、自動でイラストやロゴが生成され、それを人間がチェックしていきます。このように、著作権や機密情報の扱いなどに難しさも抱えながら、AIを経営に生かす取り組みは積極的に進められています。

では、経営そのもの、特に意思決定をAIに任せることはできるのでしょうか？今のところは、AIを重要な意思決定のパートナーとすることへの評価は定まっています。そこで、AIによる「戦略策定機能」を評価するため、次の実験を行いました。私のクライアントに戦略策定の進め方およびプロンプト(AIへの指示の書き方)を講義し、ChatGPT(有料の4.0)を使って戦略を立ててもらったのです。

競争はフラット化へ

AIも道具、結果は人間次第

この実験は、AIが「意思決定」そのものに影響を及ぼしうることを示唆しました。しかし、現時点での影響は限定的です。相談相手としては良いですが、決定は人間が行わなければならない、というのが結論です。

生成AIがアウトプットするのは膨大なデータから抽出した「もっともらしいパターン」であるため、情報公開やその分析が進んでいる市場では回答の均質性が高まりま

た。「シニア」「若年女性」「ワーケーション」「歴史・文化愛好家」「自然愛好家」などです。そして、セグメントに対する自社と競合の相性を分析し、「歴史・文化愛好家」向けに「伝統的な食事と地域の伝説を体験できる宿泊プランを作成すべき」という提案を行ったのです。

この実験は、AIが「意思決定」そのものに影響を及ぼしうることを示唆しました。しかし、現時点での影響は限定的です。相談相手としては良いですが、決定は人間が行わなければならない、というのが結論です。

程度は、AIによる画像認識や需要予測といった「機能」は熟練者のスキルを代替する、あるいは未習熟者のスキルを向上させる技術です。例えばコールセンターにおけるAI導入実験では、最大の恩恵を受けたのはローパフォーマー層で、ハイパフォーマー層への効果は限定的でした(アンドリュウ・マカフィー

程度は、AIによる画像認識や需要予測といった「機能」は熟練者のスキルを代替する、あるいは未習熟者のスキルを向上させる技術です。例えばコールセンターにおけるAI導入実験では、最大の恩恵を受けたのはローパフォーマー層で、ハイパフォーマー層への効果は限定的でした(アンドリュウ・マカフィー

ただで済むから、より優れたツールの開発で優位を得ることはできません。専門領域を深めたAIの開発やカスタマイズ、あるいは性能を保持したままの軽量化などです。しかしそれは、フラット化する領域を多少制限するだけかもしれません。

本連載が注目するのは、道具は使う人間次第、という考えです。AIの時代には、AIを道具として使い倒す力、つまり、AIの発想が重要で

ただで済むから、より優れたツールの開発で優位を得ることはできません。専門領域を深めたAIの開発やカスタマイズ、あるいは性能を保持したままの軽量化などです。しかしそれは、フラット化する領域を多少制限するだけかもしれません。

本連載が注目するのは、道具は使う人間次第、という考えです。AIの時代には、AIを道具として使い倒す力、つまり、AIの発想が重要で

ただで済むから、より優れたツールの開発で優位を得ることはできません。専門領域を深めたAIの開発やカスタマイズ、あるいは性能を保持したままの軽量化などです。しかしそれは、フラット化する領域を多少制限するだけかもしれません。

本連載が注目するのは、道具は使う人間次第、という考えです。AIの時代には、AIを道具として使い倒す力、つまり、AIの発想が重要で

ただで済むから、より優れたツールの開発で優位を得ることはできません。専門領域を深めたAIの開発やカスタマイズ、あるいは性能を保持したままの軽量化などです。しかしそれは、フラット化する領域を多少制限するだけかもしれません。

例えば、前回はAIの手法として異化に触れました。異化は物事の見方を変える手法であり、「機能型」のアプローチです。3歳児は自由な発想であらゆるものを異化しますが、社会人は常識に縛られていて、そうはいかない。

これは異化を生むために多くの試行が必要になる点で、質的な劣化であり、量的アプローチで代替できます。発想法の古典「アイデアの作り方」(ヤング、CCCメディアハウス)には、「資料」を収集することの重要性が述べられています。未知の膨大な情報を集めることで、組み合わせ

試行回数を増やし、異化の機能を高めるのです。組織における多様性の必要も同じ文脈で説明できます。アーティ

ストの多くも、自身の表現対象について実に多くの情報を集めています。

異化は機能ですので、AIによる代行が可能です。大きな図書館を丸呑みしたような知識量をもつAIは、求める限り延々と情報の組み合わせによる「異化」を試行します。

これをもってAIには創造が可能と主張する声もありました。しかし、それほど高機能なAIであっても「目的」がない限り創造はできません。AIの時代には、人による「目的」の創造こそが重要です。

「目的」を改めて重視する動きは、近年のパーパス経営やステークホルダー資本主義への注目とも結ばれるのではないのでしょうか。

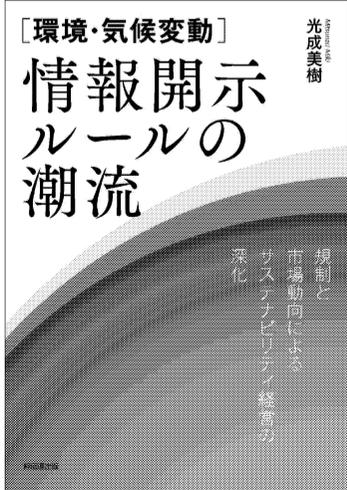
(今回は6月25日号に掲載予定)

[環境・気候変動] 情報開示ルールの潮流

規制と市場動向によるサステナビリティ経営の深化

光成美樹 著 A5判 168頁 定価2200円(税込)

気候変動をはじめとするサステナビリティに関する情報開示と、その情報を活用して拡大するESG投資などの金融市場の動きを、主要なキーワードを通してQ&A形式で取りまとめました。IFRS財団の動きや、TCFDに次いでルール策定が進むTNFD、欧州やアメリカの規制動向を紹介するとともに、情報開示に必要な実務情報に加え、環境政策のキーワードを取り上げました。情報開示とともに発展するESG投資やSDGs債などの金融市場の動向も概説します。



本紙面の著作権は公益財団法人日本生産性本部に帰属します。権利侵害となるようなご利用はお断り致します。

最適な価格転嫁方法

1

日本生産性本部首席経営コンサルタント

藤本 忠司



（筆者略歴）
半導体メーカー勤務後、日本生産性本部経営コンサルタント養成講座修了。大手・中堅企業の製造業・サービス業・土木建設を中心に、ものづくり改革・サプライチェーン改革・工場建設・見える化・人材育成・組織強化の任にあたる。国内外・規模に関係なく、コンサルティング方針は「やることをしっかり決める」「決めたらやり切る」。

当稿では、国内B2 上げる（上がる）こと上では「ダメだ」と感B「企業間取引」を対に慣れてこなかったたじ始め、どうすればいい象に、価格転嫁を掘りめです。しかし、「最いのか迷いながら対処下げます。今年度も中低賃金上昇」「原油高を検討している過渡期小企業庁では下請Gメによる電力費高騰二物となつています。」「下請調査員」がさ流費高騰など、無視②顧客への「供給責任」を問われてきたB2Bます。「調達する側の価格転嫁の浸透推進しなっています。常識やようとしていきます。3 当たり前は、その時代回にわたり、価格転嫁・時代が変わっていきが進みにくいB2Bのます。急いで変えてい現在進行形のコンサルかなくってはならない関場面において、「それ追求」でもなく、「売門は、営業・生産管理ティンク現場実態をも係性の時代となつてきは供給者責任だ」という側の便乗値上げ」で「退路」を切り要望しとに述べていきます。ました。

価格転嫁最適化はトップの姿勢そのもの

①「価格転嫁」に慣れない国内B2B
B2Bでは、過去30多くの企業で相場変動によってスライド制がを上げられなかったのきく変わっています。す。しかし、それ以外業努力により調達価格れにくいのが実情では下がる（下げる）もす。

「各業界の常識」が大ある程度進んでいまが実情です。また、継B2Bの国内メーカーの価格転嫁ルールは未客から、品質でクレームを言われ、品質管理レベルを上げなければならぬことがよく発

「この固定観念が現状では、販売する側」も「調達する側」イヤーは、従わざるを③B2Bの適正価格設定を在していないため、事

「補佐の射程」明確 政策サイクル推進地 務局（日本生産性本部「エクト」）の「議会（事務）局分科会」は4月

「政策サイクル」に伴走 「議会（事務局）の将来像で提言

政策サイクル推進地 務局（日本生産性本部「エクト」）の「議会（事務）局分科会」は4月

「補佐の射程」明確 政策サイクル推進地 務局（日本生産性本部「エクト」）の「議会（事務）局分科会」は4月

一般的には、価格改定を要求されると、顧客は拒絶反応が必ずあります。値上げを了承すると調達部

「供給者責任」の定義が大きく変わっていると、顧客は拒絶反応が必ずあります。値上げを了承すると調達部

「供給者責任」の定義が大きく変わっていると、顧客は拒絶反応が必ずあります。値上げを了承すると調達部

「供給者責任」の定義が大きく変わっていると、顧客は拒絶反応が必ずあります。値上げを了承すると調達部

「供給者責任」の定義が大きく変わっていると、顧客は拒絶反応が必ずあります。値上げを了承すると調達部

「供給者責任」の定義が大きく変わっていると、顧客は拒絶反応が必ずあります。値上げを了承すると調達部

「供給者責任」の定義が大きく変わっていると、顧客は拒絶反応が必ずあります。値上げを了承すると調達部

「供給者責任」の定義が大きく変わっていると、顧客は拒絶反応が必ずあります。値上げを了承すると調達部

「供給者責任」の定義が大きく変わっていると、顧客は拒絶反応が必ずあります。値上げを了承すると調達部

「供給者責任」の定義が大きく変わっていると、顧客は拒絶反応が必ずあります。値上げを了承すると調達部

業を売却することとなる途中で組織運営面での次のような問題を強りました。経営者が変わり、業績悪化の元凶を確認すると、特定企業の受注品が大幅な赤字の要因と分かりました。 適正価格のデータを 出し、値上げを要求し ました。今までも、顧客の担当窓口で慰留 された時間稼ぎされ、う やむやみになっていまし ました。しかし、このトッ プは、自ら顧客の社長に申し入れ、期限を切り 値上げを要求し、で

「供給者責任」の定義が大きく変わっていると、顧客は拒絶反応が必ずあります。値上げを了承すると調達部

「議会（事務局）分科会」の第4回会合。分科会委員に加え、政策サイクル推進地務局フォーラムのアドバイザー（議員など5人参加）を交えて意見交換。アドバイザーのうち3人は議長経験者だけに議長の任命権などをめぐって活発な議論が行われた（2024年2月3日）。



準備会を経て、2023年7月に「議会（事務局）分科会」を正式に設置。メンバー（委員）は議会改革に精通する江藤俊昭・大正大学教授と市議会事務局経験者3人の計4人。

「議会（事務局）分科会」の設置は、議員と議会事務局職員との関係は「支援」「協力」「参加」に——そのために議会事務局職員による議会運営や政策等に関する発言の場の確保、提案権を

「補佐の射程」の明確化を 議会・議員と議会事務局職員との関係は「支援」「協力」「参加」に——そのために議会事務局職員による議会運営や政策等に関する発言の場の確保、提案権を

「補佐の射程」の明確化を 議会・議員と議会事務局職員との関係は「支援」「協力」「参加」に——そのために議会事務局職員による議会運営や政策等に関する発言の場の確保、提案権を

「補佐の射程」の明確化を 議会・議員と議会事務局職員との関係は「支援」「協力」「参加」に——そのために議会事務局職員による議会運営や政策等に関する発言の場の確保、提案権を

「補佐の射程」の明確化を 議会・議員と議会事務局職員との関係は「支援」「協力」「参加」に——そのために議会事務局職員による議会運営や政策等に関する発言の場の確保、提案権を

「補佐の射程」の明確化を 議会・議員と議会事務局職員との関係は「支援」「協力」「参加」に——そのために議会事務局職員による議会運営や政策等に関する発言の場の確保、提案権を

「補佐の射程」の明確化を 議会・議員と議会事務局職員との関係は「支援」「協力」「参加」に——そのために議会事務局職員による議会運営や政策等に関する発言の場の確保、提案権を

「任命権者と評価者は同一人物に——議会事務局局長の人事上の最終評価者は議長にすべき」「議会事務局職員の人事異動のルール化を」というのは、地方議会の実態を「事務局長、書記長、書記その他の職員は、議長がこれを任免する」と規定する地方自治法138条⑤に近づけるための提言だ。

提言は、「議会からの政策サイクル」を作動・構築している（あるいは指向している）全国の地方議会議員及び議会事務局職員に向けてのもの。全文は左のHPで公開している。

「任命権者と評価者は同一人物に——議会事務局局長の人事上の最終評価者は議長にすべき」「議会事務局職員の人事異動のルール化を」というのは、地方議会の実態を「事務局長、書記長、書記その他の職員は、議長がこれを任免する」と規定する地方自治法138条⑤に近づけるための提言だ。

提言は、「議会からの政策サイクル」を作動・構築している（あるいは指向している）全国の地方議会議員及び議会事務局職員に向けてのもの。全文は左のHPで公開している。

提言は、「議会からの政策サイクル」を作動・構築している（あるいは指向している）全国の地方議会議員及び議会事務局職員に向けてのもの。全文は左のHPで公開している。

提言は、「議会からの政策サイクル」を作動・構築している（あるいは指向している）全国の地方議会議員及び議会事務局職員に向けてのもの。全文は左のHPで公開している。

提言は、「議会からの政策サイクル」を作動・構築している（あるいは指向している）全国の地方議会議員及び議会事務局職員に向けてのもの。全文は左のHPで公開している。

提言は、「議会からの政策サイクル」を作動・構築している（あるいは指向している）全国の地方議会議員及び議会事務局職員に向けてのもの。全文は左のHPで公開している。

提言は、「議会からの政策サイクル」を作動・構築している（あるいは指向している）全国の地方議会議員及び議会事務局職員に向けてのもの。全文は左のHPで公開している。

提言は、「議会からの政策サイクル」を作動・構築している（あるいは指向している）全国の地方議会議員及び議会事務局職員に向けてのもの。全文は左のHPで公開している。

提言は、「議会からの政策サイクル」を作動・構築している（あるいは指向している）全国の地方議会議員及び議会事務局職員に向けてのもの。全文は左のHPで公開している。

提言は、「議会からの政策サイクル」を作動・構築している（あるいは指向している）全国の地方議会議員及び議会事務局職員に向けてのもの。全文は左のHPで公開している。

日本生産性本部地方議会改革プロジェクトHP
https://www.jpc-net.jp/consulting/mc/pi/local-government/parliament.html

徒然なれど

薑桂之性は止まず

連合顧問 高木 剛



③

「日本の経営」の劣化
の真相

「日本の経営」の劣化
は具体的には、特に
製造業における派遣労働者の増加や工場の海外移転等による正社員減少が終身雇用の保証の約束を反故にし、コスト経営や株式利益至上主義経営が初任給と賃金レベルを抑え込み、年功賃金の体系を崩壊させ、三十年に

「日本の経営」の劣化に伴った事実

経済力の低下、ひいては少子化を招いた。直近では政府も経済再生の最大のポイントが日本企業の賃金への配分不足にあることを認識し、賃上げ減税等

割を超え、正規雇用主体の日本の雇用社会はかつての面影を完全に失った。企業別労働組合も雇用確保に軸足を置いてはいえ賃金はクホルダー、特に労働者への配分は絞り込ま

配するといふコンセンサスが崩れ、特に株主利益を優先する株主配当率の向上・自社株買懸念されている。こうした「日本の経営」の劣化につながる最大の誘因は、ローコ

を広く共有する必要がある。なお、株主利益に資する自社株買については、社員の一部の自社は、社員以外の社員も労使に求められる基

われは、手術で貢献できるという臨床での価値訴求を軸に活動してきた。それに加えて、診療報酬につながる医療機器としての従来型

メタバースで広がる世界

労組幹部政策懇話会3月例会

日本生産性本部は3月27日、労組幹部政策懇話会の3月例会を都内で開催した。当日は「メタバースで広がる世界」医療VRによる臨床医療と教育、医師の働き方革新」をテーマに、Holoeye S 取締役COOの新城健一氏が講演した(II写真)。

「われわれが直接的に解決しようとしている課題がまさにこの点だ。実際の人体は3次元空間の中で行うのに、医師はCTの2次元の連続的なデータを頭の中で3次元に再構築するという非常に負荷のかかることを行っている。これを解決するために、患者のCTやMRIのデータから作られた3次元モデルをVR機器を用いて空間的に閲覧できるプロ

「われわれの生産性向上の生産性向上に貢献できているのではないかと、使ってもらえる可能性が非常に高いのではなか」と語り、生産性向上への貢献の可能性も今後重視していくという。画像情報の提供や手術中の活用方法に加えて、臨床の場以外でも、トレーニングや手術前のカンファレンス、医学教育、患者説明などの場面で活用することで医師の労働時間削減にも貢献できると考えている。

「ベンチャー・キャピタルから見る新たな産業破壊的イノベーションの行方」百合本安彦・グローバル・ブレイク代表取締役社長▽8月例会(8月22日)岐路に立つ欧州と欧州政治をめぐる情勢と今後の見通し」渡邊啓貴・帝京大学法学部政治学科教授

「ベンチャー・キャピタルから見る新たな産業破壊的イノベーションの行方」百合本安彦・グローバル・ブレイク代表取締役社長▽8月例会(8月22日)岐路に立つ欧州と欧州政治をめぐる情勢と今後の見通し」渡邊啓貴・帝京大学法学部政治学科教授

新城氏は、医療現場の大きな課題として、コミュニケーションの難しさを指摘した。「ペテラン医師が若手医師に対して術式等を説明した際に、その相手が患者の構造を踏まえて



医療現場の生産性向上について新城氏は、「われわれの提供するサービスが、医療現場

今後の取り組みについては、「今までわれわれは、手術で貢献できるといふ臨床での価値訴求を軸に活動してきた。それに加えて、診療報酬につながる医療機器としての従来型

「ベンチャー・キャピタルから見る新たな産業破壊的イノベーションの行方」百合本安彦・グローバル・ブレイク代表取締役社長▽8月例会(8月22日)岐路に立つ欧州と欧州政治をめぐる情勢と今後の見通し」渡邊啓貴・帝京大学法学部政治学科教授

JRRC(公益社団法人日本複製権センター)とご契約ください。

著作権の適法な複製が可能に。

受講料 無料

著作権講座・セミナー 定期開催

自己啓発・社内研修にご活用ください。

6月21日

官公庁向けセミナー

(企業の方もご参加いただけます)

JRRCは

- 文化庁から指定を受けた「指定著作権等管理事業者」です(著作権等管理事業者：登録番号第01008号)
- 本、新聞、学術文献などの著作物を簡単な手続きで適法な複製(コピー)ができるように権利者から「著作物の複製に関する権利」の管理委託を受けたものを一括管理しています(集中管理機構)
- 企業、官公庁、学校などでの著作物の適正な権利保護と著作物複製利用の利便性向上を図ります



公益社団法人 日本複製権センター



〒105-0002 東京都港区愛宕一丁目3-4愛宕東洋ビル7F 電話番号:03-6809-1281 FAX:03-6809-1283

https://jrcc.or.jp

詳しくは JRRC 検索

その複製、著作権に触れていません

新聞や書籍などの出版物には原則著作権があります

貴社のコンプライアンス対策にご活用ください

著作物の複製利用におけるリスクマネジメントに役立ちます