

閃光

発行元

ビジネス教育訓練所株式会社

令和六年長月号

Business

「令和の米騒動」

六月頃からテレビやマスコミ等で「米不足」が報じられています。原因は、①生産調整、②昨年夏の猛暑、③インバウンド需要の増加とのことです。米を取り扱っている東北のお客様に話を聞くと、令和五年度産の米の在庫は少なく、令和六年度も猛暑の影響で、収穫量は例年より減るかもしれないとのことでした。

繰り返し報道されるスーパーの米の品薄報道と、八月八日の南海トラフ地震臨時情報の発表を持って、防災意識から買い占めに拍車がかかったようで、近所のお店からも米が消えました。米の価格も、今年に入ってから五キロ二千円台から、三千円以上上がっています。流通量が減れば、価格が上がるのも理解できますが、果たしてどれくらい少ないのか調べてみました。農林水産省の令和三年度の水陸稲の収穫量（主食用）は七百万七千トン、同じく令和四年度は六七〇万一千トン、令和五年度は六六一万トンとなっています。また、令和六年度はこれから収穫する地域もありますが、徳島以南では例年並みとなっています。ちなみに、冷夏による不作で起こった「平成の米騒動」は、平成五年で、タイ米や中国等輸入米が流通しましたが、翌年には収束しています。米の収穫量を示す作況指数（平年＝一〇〇）は、平成五年は七四、令和五年は一〇一となっており、こちらの数値を見ても収穫量は令和三・四年に比べ減ったものの、平成五年の時ほど「凶作」とは言えないことが分かります。

マスコミやSNS等で「ないない」報道を見聞きすると、不安が煽られますが、そのような時こそ冷静に、正確な情報を元に判断することが望まれると思います。必要以上に買い占めると、コロナの時のマスクのように在庫が枯渇し必要なく人に行き渡らなくなりますので、もう少し注視していきたいと思えます。

ビジネス教育訓練所株式会社

代表取締役 高谷 愛美

日々是精進

講師の独り言

講師 鈴木 大知



「未来に手を差し伸べる」

先日、母校のキャリア教育の授業に呼ばれ、後輩たちの前で話してきました。その授業では複数の社会人が集められ、自身のキャリアについて話すことになっており、事前にアンケートを取り、興味のある講師の話を書くという流れでした。

私はここぞとばかりに、新人時代の飛び込み訪問の話や電話営業で1日300件かけ続けた話、講師デビューを果たした時の話等、苦しくも学びの多いエピソードを話しました。大抵このような話を学生の前ですると、ほとんどの場合、驚いた反応が返ってくるものですが、今回は違っていました。なんと、ほとんどの学生は、驚くどころか反応も示さず、じっと聴いているのです。私は内

心（ここは笑ったり驚いて良いんだよ）と思っていましたが、もしかすると期待外れな内容だったのかと反省しながら話を終えました。終了後、他の講師と意見交換すると、同じように学生の反応が少なかったという意見が多く、自分だけではない気持ちにもなりました。

後日、学生からの感想が届き、恐る恐る目を通してみると、当日の反応とは逆に、「失敗しても挑戦し続けることの大切さを学んだ」等、私の真意を汲み取ることができている学生がほとんどでした。改めて、見た目の反応だけでは、人が考えていることは分からないと感じました。しかしそれと同時に、いくら良い意

見や良い考えを持っていても表現しなければ、相手に伝わらないとも思いました。このままでは彼らが社会に出たら損をすると思い、人生の先輩としてアドバイスを添えて返信しました。約30人分のアドバイスは正直楽ではありませんでしたが、書いているうちに私も先輩や上司、お客様から育てて頂いたことを思い出し、心が熱くなりました。学生に気づきを与えようと話してきましたが、私自身それ以上の気づきを頂きました。

未来の社会人に手を差し伸べることができるのは、現在の社会人だと思えますので、今後はそのことを忘れず、若い世代と接していきたいと思えます。



管理者が変われば組織が変わる！？

勉強こそが問題解決の道を切り拓く

企業の経営者と話していると、時々「管理者があまり勉強していない…」と言われることがあります。実績があり、能力を認められているからこそその管理者のはずですが、「勉強不足」と評価されてしまうのはなぜでしょうか。

実際、管理者研修の中で、管理者であれば当然知っているだろうという時事問題や、マネジメントに関する質問を投げかけることがあります。例えば、現在の有効求人倍率について質問すると、売り手市場にも関わらず自信満々に「0.5倍です」等と「1」を下回る数字を答える人もいます。「今は人がいない（採用できない）」と不満をこぼす人もいますが、世の中で言われていることを

ただ鵜呑みにし、感覚的に捉えている人も少なくありません。

これは新聞を読まなかったり、ニュースを見ていなかったり等、情報収集不足、勉強不足が原因だと考えられます。現場の監督職であれば業務を遂行するための知識やスキルがあれば良いという考え方もわかりますが、管理職となれば、人を動かす力や問題を解決する力、先を読む力も求められます。それらの力を身につけるためには、自ら情報を取りに行き、世の中の流れを敏感に掴むこと、自己啓発を通して新しい知識や考え方を身につけることが必要です。

自社内である程度のポジションに就いてしまうと、周りから指導や指摘を受ける機会も少なくな

り、そこで満足して勉強しなくなったり、自分はできていると勘違いしてしまう人もいますが、それは部下の成長にも悪影響を及ぼします。管理者が勉強しなければ、部下も勉強しなくなり、上司が物を知らなければ、部下は上司に失望するでしょう。実は部下に「勉強しろ」と言うよりも、管理者自身が勉強し、模範となる姿を見せること、憧れられる考え方や行動を示し広めていくことが部下育成につながるのです。

企業の核となる管理者が変われば、会社の雰囲気はがらりと変わります。管理者になったのに、何から勉強したら良いかわからないという人は、弊社の合宿研修を是非ご利用ください。



オススメ図書コーナー

あっという間に人は死ぬから

「時間を食べつくすモンスター」の正体と倒し方

著：佐藤 舞（サトマイ）

ビジネス統計学の専門家であり、ビジネス系YouTuberのサトマイさんの著書。「なぜ大人になると、時間の流れが早くなるのか」…年を重ねるにつれ、誰もが一度は考えたことがある問いではないでしょうか。本書は人生の浪費の正体を暴き、それを克服する方法が収められています。死・孤独・責任と向き合う、かりそめの平穏に惑わされない、価値観を見つけ人生に主体的に関わることがモンスターを倒す術。設問に答えながら、自分を見つめ直し、自分の価値観に気づくことができる一冊です。



研修プログラム紹介コーナー

「電話応対訓練」

「電話は会社の見えない窓口」という言葉がありますが、見えないからこそ声の印象や対応の仕方が重要なのが電話対応です。最近は携帯電話が普及し、家に電話が無い家庭も増えているため、知らない番号から掛かってくる電

話への対応を苦手と感じる若手社員も少なくありません。

そのため、ビジネス電話に求められる声の出し方や基本的な対応の流れ、急ぎの場合やクレーム対応の仕方についてもロールプレイングで体得します。

■今年の研修日程※参加希望の方は事前にお問合せ下さい。

- ビジネス特訓4日間合宿… 9月10日(火)～9月13日(金) 延長あり
- 営業マン特訓5日間合宿… 10月3日(木)～10月7日(月) 延長あり
- ビジネス特訓4日間合宿… 11月2日(土)～11月5日(火) 延長あり
- 管理者特訓6日間合宿… 11月2日(土)～11月7日(木) 延長あり
- 営業マン実践3日間合宿… 11月19日(火)～11月21日(木) 延長なし
- 管理者実践4日間合宿… 12月11日(水)～12月14日(土) 延長なし



社員教育・管理者教育の事なら

ビジネス教育訓練所株式会社

所在地：仙台市青葉区愛子中央3-16-2

電話：022-392-5511

E-mail：kensyu@business-k.co.jp

■編集後記／台風が猛威を奮っていましたが、被災された皆様には心よりお見舞い申し上げます。また今年は例年に比べてゲリラ豪雨も増えた気がします。街中では映画「ショーシャンクの空に」の主人公のように、ずぶ濡れになっている人もいて、気の毒だと思いましたが、一方でしっかり傘をさして歩いている人もいて驚きます。私も先日ついにゲリラ豪雨の洗礼を受け、思わず笑ってしまいました。ドリフのコントを思い出して。(吉田)