

お忙しくても、約 2 分間で読めます

ハートフル・ワード (心からの言葉)

山内公認会計士事務所

TEL 098-868-6895

FAX 098-863-1495

経営者への活きた言葉

アジアの時代が終わりアフリカが台頭する

1. 現在、アジアが企業進出ラッシュにわいているのは、低賃金で質のいい労働力と拡大しつつある消費市場に注目しているからだ。ベトナムやインドネシアでは、2011 年の経済成長率が 6%を上回る見通しで、アジアはまさに世界の成長センターである。しかし、小峰隆夫・法政大学大学院教授は「アジアはいずれ日本と同じ人口変化の道をたどる。高齢化が急速に進み、経済成長が減速する可能性がある」と指摘する。
2. アジアが高成長を持続しているのは、人口ボーナス期のメリットである豊富な労働力を生かしてきたからだ。しかし、アジア諸国の人口ボーナス期は、タイやシンガポール、ベトナムが 2015 年、マレーシアは 2020 年、インドネシアも 2025 年くらいまでに終わる。それ以降は 15 歳～64 歳の生産年齢人口（働き手の人口）が減少する。働き手が減れば、賃金は高くなるので、アジア諸国は現在のような安い労働力を提供することが難しくなる。
3. あと 10 年～15 年で人口ボーナス期が終わるアジアに代わり、これから本格的な人口ボーナス期に突入していくのがアフリカである。南アフリカ、アンゴラ、ガーナなどで 2045～2050 年まで人口ボーナス期が続く。アジアの奇跡が続く時間は、もうあまり残されていない。しかし、アフリカの奇跡の訪れはまだ遠い。

(参考:「週刊ダイヤモンド」2011 年 12 月 3 日号)

経営者のための営業学

飛び込み営業で地道に成長

1. 「売上高は過去数年、5～10%増のペースで堅調に伸びている。最大の武器は長年実践している飛び込み営業だ」。オフィスシュレッダーの国内最大手である明光商会の土岐勝司社長はこう語る。オフィスシュレッダーの顧客企業数は 50 万社、納入台数は 300 万台に達する。7 割超のシェアを握っている。現在、従業員 300 人中 130 人が営業担当者である。
2. アポなしで面会してもらえる確率は平均 20%。飛び込み営業の狙いは新規顧客の発掘だけではない。既存顧客も飛び込み営業の対象にしている。故障しないという理由で、シュレッダーを 20 年以上使い続けている顧客もいる。そこで、飛び込み営業を通して、老朽機種を使い続けている顧客を探し出し、新機種やメンテナンスサービスを地道に売り込んでいる。飛び込み営業を嫌う顧客は「訪問禁止リスト」を用意しアポなし営業はしない。

(参考:「日経ビジネス」: 2011 年 11 月 28 日号)

人事・労務について

予定管理ツールとして手帳などが増加

1. 日本能率協会マネジメントセンターの調査によると、2012 年のスケジュール管理について、アナログ派がデジタル派を上回っていることがわかった。この調査は 2011 年 8 月、全国の 20～50 代の男女を対象に実施した。2010 年から 3 年間で見るとアナログ派が年々増加しており、デジタル機器を利用して、操作性や一覧性の面でアナログ派に回帰する人も多いとみられる。
2. 予定管理で主に使用するツールについては、手帳やシステム手帳、カレンダー、ノートなどを利用するアナログ派が 69.4% (前年比 7.3 ポイント増) となった。一方、主にパソコンや携帯電話、スマートフォン、タブレット PC などを利用するデジタル派は 29.9% (同 6.5 ポイント減) にとどまった。

(参考:「週刊東洋経済」2011 年 11 月 19 日号)

古典に学ぶ

成功熱に踊らされるな

「世に成功熱に浮かされ、野猪的^{キョウシツ}に進む者が多いが、その多く失敗に終るは、身のほど知らぬからである」(解説)「成功したい」という野望にとりつかれ、熱に浮かされたように突き進む人は多いが、その多くは失敗する。それは、彼らが自分の能力以上を望むからである。

(参考: 洪澤 健「洪沢栄一 100 の訓言」: 日経ビジネス人文庫)