

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. アジアが高成長を継続しているのは、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)