



## 経営ワンポイント情報「不易流行」

by 目加田博史

### 「M脳職人」の時代がやってくる

もうすでにお読みの方も多いと思いますが、河合雅司氏の「未来の年表」がベストセラーになっています。深刻な危機の中で鈍感で呑気な日本人に警鐘を鳴らしている書です。一読をお勧めします。

着実に増え続ける世界人口の中で、着実に減り続ける日本人口は、明らかに異常事態です。戒厳令発令レベルの深刻な状態ともいえます。

毎年1億人増える世界人口は、2020年に約77億人になり、2010年にピークを迎えた日本の人口は400万人減少して1億2400万人になると言われています。私が平均寿命に近づくころには、世界人口は約100億人になり、日本の人口は1億200万人になっていることでしょう。その頃は、火葬されるまで1か月はどこかの霊安ホテルで時間をつぶさねばならないかもしれません。

それはさておき、この深刻な事実を踏まえて、中小企業が手を打たねばならないことは、10年先の事です。幕末の昌平坂学問所の学頭だった佐藤一斎先生も「重職心得箇条」の中で、3年、5年、10年先のビジョンを持つことの重要性に言及されています。

10年先の日本の人口は、約1億2000万人。問題は絶対数ではなく、その中身の年代別の

構成比です。10年先の14歳以下の年少者数は約1300万人で、現在より380万人減少し、15歳~80歳までの労働者人口は8689万人で、1527万人減少します。これは、スイスとオーストリアの合計に匹敵します。10年という短い時間軸でみる人口問題は、確定した未来です。ほぼ確実にやってきます。この事実から、いかなる企業も、いかなる人も逃れることはできません。

では、これからの10年で、中小企業は何をなすべきか。私の提案は以下の通りです。

一つ目の提案は、「M脳職人」を増やすことです。M脳とは何か。マーケティング脳の事です。市場やお客様に向き合い、寄り添い、新しい事業やモノづくり、コトづくりをする「手仕事職人」人材を増やすことです。20年ほど前にブームとなった「企業内起業家」や「アントレプレナー」という考え方と同様ですが、違うのは、自らが、手仕事職人として事業家になることを選択する人材を育成することです。これからは、ホワイトカラーや管理職はそれほど必要ではありません。具体的に、事業創造できるM脳をもった職人が必要なのです。農業を始めることも、パン屋さんをやる人も、カフェを開く人、工事会社を立ち上げる人、ワイナリーを営む人等、会社の事業と異なっても、理念を共有していればOKです。

二つ目の提案は、日系外国人の積極的な採用を進めることです。入国管理法が改正され、日系人は日本人同様に扱われ、外国人としての一切の規制は緩和されています。

## 第7期 新 建設業 現場代理人セミナー 受講生募集中！！

**代理人がのびれば利益がでる！！**

お知らせ

期間：2018年5月~9月(5ヶ月) 会場：沖縄産業支援センター(那覇市小祿1831-1)  
CPDS(全国土木施工管理技士会連合会)・CPD(沖縄県建築士会) 認証セミナーです。  
詳しくは21cmc.jpをご覧ください。

言葉や習慣の違いはあるものの、これからの世界は、ユニバーサルなダイバーシティが常識になり、基本的な通訳はスマホがやってくれますので、あとは人間的なふれあいの中で共存できるでしょう。世界の日系人は 300 万人。彼らもまた、M脳職人に育成してゆくのです。母国に帰るもよし、一族を呼び寄せるもよし。

三つ目の提案は、沖縄市場への進出です。沖縄市場は、人口増加率では日本トップクラスで毎年 1 万人増加しています。また、アジアで一番近い日本としてインバウンド需要が活発です。かつての貧しさから日本最大の移民県になり、今では 36 万人のウチナンチュが登録されています。5 年に一度、「世界ウチナンチュ大会」が開催されますが、毎回参加者が増えています。世界進出するには一番近道の市場でもあります。さらに、沖縄を中継基地としたアジア物流ハブ特区は猛烈な勢いで成長しています。例えば、今朝、北海道で収穫したジャガイモは、明日中にはアジア各国の市場に届いています。

四つ目の提案は、高校生の認知度を高め、入社希望者を増やすことです。S 社は「技能オリンピック」に力を入れることで、高校生の応募が増えています。高校生が「面白い」「入社したい」と思うような事業、例えば、「ロボット競技大会」に力を入れることは、資金力のない中小企業でもできることです。

五つ目の提案は、シルバー人材の終身雇用です。今の 70 歳は気力共に現役並み又はそれ以上にパワフルです。75 歳以上の後期高齢者でも元気ですし、体力勝負には

不向きかもしれませんが、昔取った杵柄は健在です。人間は仕事をしなくなると、一気に老け込み、弱くなります。そして、寝たきりから認知症になり、家族の世話が必要になります。仕事をしている間は、そのようなことは少ないし、本人だけでなく家族も、会社も、地域も国も皆ハッピーです。消費税の納税者になり、医療費の削減にもなり、ダブルメリットです。亡くなるときも、「じゃあ、往くよ。皆、ありがとう」とキッチンと家族に挨拶をしてゆかれる場合が多いです。

資金が潤沢な、大企業ではできなく事ばかりですが、トップの一存で決定できる中小企業が取り組めることばかりです。明確に見えている 10 年先の危機に、いま、打てる手を打とうではありませんか。

## 株式会社目加田経営事務所

<http://21cmc.jp>

那覇 〒900-0014

那覇市松尾 1-18-22 8 階

TEL098-864-0331

FAX098-860-3416

Email : mec@mekata.co.jp

京都 〒603-8478

京都市北区大宮釈迦谷 4-10

TEL075-334-5105

FAX075-493-8305

好きなもの「えがお」  
得意ワザ「見える化」技術  
嫌いなもの「現状維持」

2 日間の「マルミエ診断」受付中！！  
お電話ください。 098-864-0331