

成熟社会のビジネスシフト

10年後も会社が续くために 並木 将央(著)

単行本：256 ページ

出版：総合法令出版

価格：1,650 円 (税込)

はじめに

日本経済の最大の転換期はどこだと思いませんか？ 筆者は鎌倉幕府の時代からずっと右肩上がりに増加を続けてきた人口が 2008 年をピークに減少を始めたときだと述べています。そしてここから「成熟社会」へのシフトが進み始めたと解説しています。

成熟社会とは何か

筆者による成熟社会とは次のようなものです。

消費者の生活の隅々までモノやサービスが行き渡り、「不足」「不便」「不安」「不満」「不経済」という悩みは解消されていきます～(中略)～悩みが解消されてしまえば「誰も困っていない」「誰もがそこそこ満足」という社会が作り上げられます。それが“成熟社会”なのです。

生活に「不満」も「不安」もないのだとしたら、消費者のニーズはどこにあるのでしょうか？ すでに大量生産、大量消費を基盤としていた産業の多くは従来のやり方で立ち行かなくなり新サービスや新分野への進出など模索しているのは毎日のようにニュースで見ることが出来ます。そして、こういった情報はあまりにも増えすぎ、毎日目にする広告群をあまり覚えていないように情報を防衛するようになると筆者は説明しています。

実存的虚無感という成熟社会の闇

ひと昔前には人々が考える「幸せ」には共通の形がありました。戦後、普通の生活ができなかった時代では「モノの豊かさ=幸せ」だったといえます。しかし成熟社会ではある程度の恵まれた生活に慣れることで「これ以上に何が必要か？」ということの結果的に現状維持を選択する人が増えたと筆者は解説しています。

現在では幸せの定義が多様化しています。過去のように

社会で統一されていないということは、幸せという状態は個人的なものとなり、他者との比較は意味を持たず、周囲を見ても自分の幸せを見つけることはできません。

「自分にとっての幸せが何か」という疑問が常に付きまとうようになります。成熟社会では、幸せは人生がどんなものか、自分で気づく必要があるのです。

こういった環境でやりたいことがなく、他人の評価が気になり、充足感が生まれずに結果として行動の基準を他人軸で持ってしまうという「実存的虚無感」の状態になる人が増えてしまうということです。

企業が大事にすべきは顧客より社員

かつては年功序列、終身雇用、組合を渡す代わりに社員に忠誠心を求めるという関係性が上手く機能していました。しかし成熟社会において顧客の価値観が多様化し、顧客と会社、そして社員の関係性が大きく変化しました。

有能な社員を確保するためには、金銭面だけではなく精神面の報酬も重要になっており、そして会社のビジョン(全体・部署・個人)を統一させる必要があると解説しています。

成熟社会でのイノベーションを起こし、企業価値を上げ、社員からの信頼感が上がれば採用にも効果的に働くことでしょう。

本書では、成長社会と対比させた書かれ方での成熟社会型のビジネスモデルやマーケティング、リーダーの役割、そして財務について解説されています。社内での取り組みだけではなく、変わっていく社会環境について分かりやすく書かれており、成長社会から成熟社会の移り変わりのステップを実感しながら読むことができる一冊です。