

大前研一



M型社會

中產階級消失的危機與商機

コウアーミドルの衝撃

你自認是中產階級嗎？請回答三個問題：

一、憑藉酒或你很大的生活壓力嗎？

二、你是否不敢結婚、或是不打算生兒育女？

三、孩子未來的教育費用讓你憂心忡忡嗎？

如果有任何一個答案為「是」，你就不算中產階級！

行動類別：退守、退化兌換

著者專家評論：序言

台大大學經濟系教授 **熊秉元** 中山大學社會系教授 **盧淵源** | 專文推薦
高銀 中華經濟研究會研究員 **吳蕙林**

总裁书香轩

2007年1月阅读报告

《M型社会》

作者：大前研一

导读主席：郑来发

■ 新加坡与日本近似的地方

- ◆ 少子高龄化的趋势
- ◆ 贫富两极化日益严重
- ◆ 房贷/车贷将生活压得喘不过气来
- ◆ 不良老爹（DOM），败犬族，飞特族，尼特族的出现
- ◆ 提词人种 P 204
- ◆ 政治敏感度弱 P 208
- ◆ 不努力工做却有保障的人 P 233
- ◆ 你能拿到退休金/公积金吗？P 225

■ 新加坡与日本不同的地方

- ◆ 对公务员架构近行改革
- ◆ 市场全面开放(电讯，汽车)
- ◆ 政府对IT的推动，不遗余力
- ◆ 改革税率，降低公司税，个人所得税、消费税
- ◆ 大量引进外国人才
- ◆ 土地是可以进口的GIC/ 淡马锡
- ◆ 政法部门的工做也可以外包、劳工部、内政部
- ◆ 照顾中下层人民的生活

■ 结论

- ◆ 彻底改变统治机制导入地方制做为繁荣的单位
- ◆ 障碍采用合乎地方制与高龄社会的简单化税制，附加价值税、资产税。
- ◆ 培养出到世界任何地方都能活跃的人才教育之根本改革
- ◆ 从生活者的立场考量行政机关的设置

■ 讨论

- ◆ M型社会会在亚洲蔓延吗？
- ◆ 百货公司为什么没落？霸级市场却能崛起？
- ◆ 中小企业真的能做到高感觉！低价格吗？（ZARA）
- ◆ 1.99还能东山再起吗？大创百货（DAISO）为什么又能继续生存？
- ◆ 东横INN采用的“高感觉,低价格”成本结构MR. BEAN也在采用，而且效果良好。
- ◆ 按照作者的教育改革方案，老师不是要改行了吗？

导读分享一：戴文雪

■ 谁是大前研一？

- ◆ 他是一个中年日本人。会说、会写日文，但却常用西方式的思维来分析事物。
- ◆ 教育背景与工作经验：日本早稻田大学、东京工业大学、MIT博士、麦肯锡顾问、创业家学校创建人
- ◆ 他也是一名咨询顾问，每小时索价五万美金。善长于分析世界未来的趋势。
- ◆ 兴趣政治，但不喜欢日本现有的社会与政治体系。一有机会，就把小泉批得体无完肤。他这种牛郎风格颇受读者们喜爱。
- ◆ 他写了约100本书。是位值得推荐的作家。他主要作品有：《策略家的智慧》、《创新者的思考》、《21世纪企业全球战略》等书。

■ 这本书讲些什么？

- ◆ 作者告诉我们：他其实是为了80%的中下层人士而写这本书。目的是：告诉这些人必须要做些什么？和要求些什么？（pg44）
- ◆ 他建议人们应重新检视个人生活的习惯如：“你一定要买屋子住吗？”等问题。
- ◆ 人们不该把降低住宅、车子、社会福利、教育等费用的事全权交给政治家去决定，而必须主动提案，争取主导。

■ 什么是M型社会？

- ◆ M型社会是指一个社会的人口分布趋向于中低所得（M字左边的峰）及高所得（M字右边的峰）。两峰之间的距离也是反映社会贫富之间的差距。
- ◆ 中产阶层一般上是指：有小车、小屋子，年薪约在六百万日元的家庭。日本约有80%这样的人口。
- ◆ M型社会的到来，直接影响到中产阶层人口的素质。作者指出：日渐高昂的生活费、中产阶层年收入减少，确实令日本普通老百姓日困愁城。
- ◆ 解决方法：大刀阔斧的作彻底的社会、政治体制的大改革。（书中第3、4、5、6章的内容）

■ 新加坡的M型社会来了吗？

- ◆ 15/1/07 李显龙总理指出：“下月的预算案，我们必须照顾低收入者……，使中高收入家庭也能提升他们的生活水平。”
- ◆ 高档公寓，人们漏夜排队去买每尺二千块钱的公寓。
- ◆ 有大学资格人口不断增加，离校在家，找不到工作的大学生也日渐增加。
- ◆ 月入上千、但承受不了负担而向当局求助的家庭愈来愈多。
- ◆ 生活费用、教育、交通、医药等年年上涨，这趋势也创造不少新穷人。
- ◆ 请问诸位看官，M型社会来到了我们家的大门口了吗？
- ◆ 那该怎么办？（回去请细读大前先生的大作）

■ 第一章：M型社会来了

- ◆ 现在日本经济的三大特征：
 - 高龄人口增加
 - 零库存或及时生产方式
 - 人们对未来感到不安。
- ◆ 中国经济带动日本的主要产业
- ◆ 日本政府欠债累累
- ◆ “新经济大陆”包括：
 - 现有的世界实体经济
 - 无国界经济
 - 网际网络的数位经济
 - 倍数经济。
- ◆ 日本约有80%的人口是属于中下阶级
- ◆ 中上阶级人口锐减、中下阶级及低收入人口明显增加，上层人口也微微增加

◆ M型社会的征兆：

- 非正式员工增加
- 2产业收入差距变大
- 3年功序列、终生雇佣制崩溃
- 高负担时代：调高收费税
- 日本年轻人才太少，优秀人才都流到国外工厂

■ 第二章：中下阶层时代的企业战略

- ◆ 日本百货公司的逐渐衰败。而能满足上流社会的高级百货商品非常少。
- ◆ 提供价廉物美产品的公司如：Daiso这样的公司抬头。
- ◆ 生意的新点子：“感觉中上层、价格下阶层。”
- ◆ ZARA品牌成功的例子。制作过程、速度非常快。
- ◆ 耐久产品有多个生命周期。
- ◆ 掌握中下阶层客户心理，以合理价格提供有奢华感的商品，就是成功的秘诀。企业改革是不可避免的。如产地直送，中间没有中介人。
- ◆ “现代世界已进入采购竞争的时代。”——大前研一启示：生意上的竞争已经进入供应链与供应链的互相竞争，而不是产品，或公司之间的竞争了。你们同意吗？
- ◆ 在M型社会下的有效行销策略有：
 - 在低价格下，加入附加值
 - 重视“实用性”甚于“固定性”
 - 活用IT

■ 小结

- ◆ 这本书教你要去感受微小的变化，也要能感受和了解市场、客户，竞争对手等也和以往不一样了。你若连变化都觉察不到？谈什么改变？
- ◆ 不能适应变化的公司，很快的就会被市场淘汰。你看到这样的例子太多了，但是你看不到你自己也是这样，怎么办？多听取轩友们的逆言而行之，你一定会受益。
- ◆ 最后，我要感谢江培生轩主代我主持这个分享。
- ◆ 试请大家给他一个热烈的掌声吧。谢谢，下次再见。

导读分享二：洪泽深

穷者越穷，富者越富
在全球化的趋势下
富者在数位世界中
大赚全世界的钱财富快速攀升
另一方面 随著资源的重新分配
中产阶级因失去竞争力
而沦落到中下阶层

■ M型社会

- ◆ 房贷造成你很大的压力吗？
- ◆ 你不想结婚更不想养儿育女？
- ◆ 你为小孩未来的教育经费忧心？

全球化造成得压力，我们该怎么做才能摆脱那永无止境的痛感？
与其寄望政府解决问题，不如自我进行意识改革。

■ 意识改革

◆ 重新认识社会

- 忍一忍，以前的日子会再回来吗？景气不好、日子过得苦，政府靠降息、提高货币供给来刺激经济，但事实证明，现在是社会与消费心态的结构改变，这套方式并不适用。
- 大前研一认为，「不要再把一切问题的解决都寄望政府，政府是问题之所在。」要忘记过去的「只要静静的做，就会加薪升级」的价值观，重新认识社会。

◆ 重新检视收支

- 检讨习以为常的生活方式，排出优先顺序，知道什么才是最重要的东西，放弃不必要的事物。既可以节俭，又赢回生活品质。
- 很多人虽然有工作能力，经济上却非常困窘。失业率↑物价↑，收入永远跟不上。

◆ 重新分配资源

- 大前研一认为，买房子、车子与投资小孩的教育经费这些过去大家认为人生最需要投资的三件事，其实根本没有必要。
- 买房子？这种执著的『购屋信仰』，是认为自己是社会的中阶层意识下的产物。

- 年轻时薪水低无所谓，大家总觉得，反正未来自然会加薪、升职，但当你的薪水不再增加时，你还要帮自己背上这么大的负担吗？
- 养一辆车子加上停车费与维修费用，假设每周才开一两次，不如租车。这就跟美国现在很多公寓，都是共用洗衣机的道理相同。
- 父母投资时间在小孩身上，把自己当活教材，将社会的残酷面告诉孩子，磨练他们的求生力。把孩子的教育问题外包给老师是最糟糕的模式！教导你小孩的老师，并没有挫折与社会经验他们教导你小孩的价值观，可能也很有问题，而且父母辛苦的工作，存钱让孩子去补习班，反而让孩子成为外食一族，健康变差，这些都是无形的成本。

♦ 重新清楚定位

- 个人要自救，企业也需要。当中产阶级消失后，企业也必须拟定新的销售战略。未来，只有两种客户：
- 上层阶级客户
 - ☞ 他们越来越有钱，也越来越奢华，若锁定他们，你必须有能力走彻底的奢华路线。
- 中低阶级的客户
 - ☞ 这是个既新且庞大的商机，也是最大的市场，人数逐年暴增他们不吝惜多付出一点价格，得到高品质、好感觉与贴心服务的产品，这就是所谓的「新奢华产品」：感觉上流阶层、价格下流阶层。
- 企业必须能够利用最少的资源发挥最大的效率
 - ☞ 降低库存
 - ☞ 严控成本
 - ☞ 活用IT设备
 - ☞ 重新监视物流体系的能力

用对策略清楚定位谁是你的客户，就成功了一半！

♦ 中产阶级消失的商机

- 消费两极化
- 零售形态的改变
- 微型创业的出现

♦ M型社会是全球化必然的现象

- 对未开发国家是提升经济能力的机会，因为有廉价的劳工

- 对开发中国家是一种挑战，由於生产要素自由流通配置的效率化
- 基于自由主义所造就的国际分工，低阶层的工作机会不断的流失，再加上经济主力中小企业不断被并购，而中小企业也很难与大企业竞争，而过程中人员持续的精简，白领阶层的工作机会不停流失，对于这种情况如果要逃过一劫，就必须让自己国际化，让自己成为可在国际上流通的人力资源

找出自己的路！我们或许无力改变大环境\却有权利决定自己观众，还是演员。

