



【2018-07-04】

遊道楽歩（雑感）

書を友に、酒を楽しみ、
人生を味わう

今週の雑感

『海外（世界）で戦う企業と
国内で戦う企業は、本来、
同じであってはならない』

長野修二

海外（世界）で戦う企業と国内で戦う企業は、本来同じであってはならない

製造業は、海外で戦うイメージが強いですが、データからみると必ずしもそうではありません。

製造業以外でも多くの業種が海外へ進出しています。

売上高でも非製造業のほうが多く、すでに製造業を抜いています。

詳しくは、下記資料を参照してください。

[第47回 海外事業活動基本調査概要](#)（経済産業省）

国内では国内産業が成熟化し、しかも現在は少子高齢化の影響が直接的に国内の経済活動にでてきたところでしょうか。

勿論、アベノミクスによる経済活動の拡大もあるでしょう。

求人数は拡大し、賃金も着実に上昇してきています。

それでも企業というところは、成長を求めることが宿命ですから国内市場から海外市場へ打って出ていきますし、国内では製造工程の省力化を図ります。

国内市場に寄りかかっている企業は、当然ですが、企業構造の再編が求められているところです。

大手都市銀行などの構造転換は報道されているところです。

国内市場の縮小は人口が少なくなっていくという現象面からして当たり前に理解できることです。

製造業における設備投資は、このような現実に対応する形で機械化を進めることで労働力を極限まで削減しながら利益を確保することにあります。

その一方で工場を縮小することで退職した社員は、定年退職でもない限り、社内で配置転換され、他の工場などへ異動されることになります。

地元で就職して生活基盤を築いている人たちは、このような人員の再配置の中で簡単に転居を伴う異動をすることはなかなかむずかしいものです。

多くは地元の他の企業へ再就職するなどして生活基盤を維持することになるようですが、それでも従来どおりの賃金を確保できればよいのですが、なかには賃金が下がったり、正社員から非正規社員になるなどこれまでの生活水準を維持できないこともあるのではない

でしょうか。

国内市場を基盤とする企業の立場に立てば、工場の省力化は企業における競争力を確保するための手段として経営戦略上致し方ないものです。

しかし、現状のように少子高齢化や海外における生産拡大によって我が国の労働者に対する所得水準が維持されなくなるといことが発生すれば、どのように進んだ省力化をおこなったとしても消費水準が下がり、現実の市場では過当競争から抜け出せないことになるのではないのでしょうか。

このような行動を1990年代後半から延々とやってきているのが我が国の経済活動のようにみえてしまいます。

これも高度経済成長時代の成長パターンですからなかなか抜け出せないのかもわかりませんが、本来であれば、むしろ社員を増やしなが賃金を引きあげ製品や商品の販売価格を上げて、他社と競争していかななくてはなりません。

経済の原理原則は、人間が消費をすることからスタートするものです。

消費が増えなければ、当然ですが、それに見合った供給をするだけになります。

しかし、自由経済市場では、誰でも自由に参加して物やサービスの販売価格を自由に決めて売り買いができることが大前提でもあります。

よって、経営者は、より安く販売するために経済活動の本質的な主役である労働者の賃金まで手をつけて市場で戦おうとします。

その波の中で非正規社員の拡大や正社員の賃金抑制などがおこなわれてきました。

このように我が国の経済は、約20年の間に成長できない経済構造を構築し、そのうえ、少子高齢化の中で人口が減少するという事態に直面しています。

国内市場を成長させるという努力をしてこなかったつけは、これからかなり長い期間我が国の経済を揺さぶることになりそうです。

ただ一点、少子高齢化による労働人口の減少は、我が国の経済活動を成長させることができる要素かも知れません。

労働人口が少なくなっている現在、賃金が上昇してきており、販売価格の上昇も期待できます。

また、我が国における企業数の多さも薄利多売を拡大させる大きな要因ですが、最低賃金がなかなか上がらない我が国では、少子高齢化が賃金アップの原動力となり、最低賃金を凌駕するようになるでしょう。

そしてまじかにみる中小企業では、あきらかに求人難に陥っており、生産に必要な人員確保ができず早朝残業、通常残業、休日出勤が当たり前のように企業活動がおこなわれているようです。

いずれ大手の下請け企業に飲み込まれるのは時間の問題のように感じます。

多くの下請け企業では、大手企業の参入で下請けの大手化が進み、中小の下請けを取り込んできているのではないのでしょうか。

理由は、中小企業の下請けでは、長期雇用の年齢が高い従業員はいますが、若くて優秀な人材確保ができていないからです。

長期雇用の年齢が高い人たちは、いずれも退職する時期が迫ってきています。

目の前の仕事だけに集中している中小企業の現実、相当厳しいものになるでしょう。

大手企業の製造ラインの下請けにも大手企業が参入してきていますので、生産管理を含めた総合力では勝ち目がありません。

このような流れの中で中小企業の企業数は次第に減少していくと想像されます。

とくに製造系に携わる中小企業ほど厳しい現実が待っているのではないのでしょうか。

イオンが出しているPBのビールは麒麟ビールが製造していますが、昔の麒麟からは考えられない行動です。

7/1、某新聞でこの経緯が記事になっていましたが、製造ラインの稼働率の維持、あるいは向上を目指して流通の下請けをはじめてい

るようですが、他社は静観していると、書かれていました。
他社と違い海外事業があまりうまくいっていない麒麟ですから、国内市場を優先しながら事業の拡大を狙うということでしょう。

記事は、PBを製造することで自社ブランド製品取り扱いのメリットを期待しているとありましたが、大手製造業がPB（下請け）をやる理由として当然だと、考えられます。

また、建機レンタルの企業でも大手への寡占化が進んでいるようで、[7/4付東洋経済online](#)は報じています。

なにも建機レンタル業界だけに限らず、我が国では企業総数が多いことから、どのような業界でも今後ますます大手への集中は進むと考えられます。

それと同時に就労人口の減少は、着実に賃金を上昇させますから、長期的にみれば確実に企業数が減少し、賃金は上昇していくと思われれます。

有力な製造業ですら、販売拡大や維持のために流通の下請けをやるなど、これから先も国内市場における大手企業への集中化は避けて通れないことかも知れませんが、少なくとも労働力もこれらの企業へ流れていくことで賃金水準などの向上が望めるようになるとともに消費を回復させていく要素になるのかもわかりません。

もっとも、このような環境の中で戦うことができる中小企業は、あきらかに大手を越える秀でた製品やノウハウをもち大手企業とは違うパターンで好業績を叩き出し、大手に負けるとも劣らない賃金水準や働き方を提供することができるのではないのでしょうか。