

ROTARY CLUB OF NAGOYA MEINAN WEEKLY REPORT

2012-2013



名古屋名南ロータリークラブ

■承認 / 1991年3月8日 ■例会日 / 火曜日・PM6:30 ■例会場 / 名古屋マリオットアソシアホテル
■会長 / 宮崎 良一 ■幹事 / 坂本 晃 ■会報・雑誌・広報委員長 / 東山 直史
■事務局 / 〒450-6002 名古屋市中村区名駅1丁目1番4号 名古屋マリオットアソシアホテル 2202号
TEL.052-586-2043 FAX.052-586-2054

URL <http://www.meinan-rotary.com> E-mail info@meinan-rotary.com

第1016回

2012年9月11日(火) 晴 第10回

～新世代のための月間～

斉唱 それでこそロータリー
出席 会員59名(出席率算入人数54名)
出席47名 出席率87.04%
前々回補填率100.00%(8月28日分)

9月の結婚記念日

16日 出田真太郎さん 30日 吉木 邦男さん

会長あいさつ

会長 宮崎 良一さん

皆さま、こんばんは。私事ですが、土日に上海へ行き、2つ印象に残ったことがあります。

1つは、中年の男性が年老いたお婆さんの手を引いて見学をさせているのを沢山見かけました。とても親孝行で、社会が豊かになってきて、鳥倉千代子の『東京だヨおっ母さん』という歌の世界かと思いました。

2つ目は、日系ではないホテルだと日本語が通じず、日本語が解っていても解らないふりをしているのか、英語と中国語しか通じない社会にしているような気がしました。

2日居ただけですが、日本の地位そのものが変わってきているような印象を持ちました。政治状況も国際状況も混沌としています。

話は変わりますが、今週は「自殺予防週間」と政府が決めたそうです。でも、その日に閣僚が自殺してしまいました。政府のやっていることが非常にちぐはぐで、我々が一体感を持ってやっていこうとしているのに、そういう意識になれないところが非常に残念な気がします。

暗い話になってしまいましたが、社会全体が考え方を改めて頑張っていくことが大切だと思います。今日は、役に立つ卓話ということで、坂本さんにお話をさせていただきますが、我々の今後の道について多少の示唆があると嬉しいなあと思います。

以上であいさつとさせていただきます。ありがとうございました。



幹事報告

幹事 坂本 晃さん

1. 来週9月18日(火)、ガバナー補佐訪問です。ガバナー補佐を迎えて、17時から17F「楓」の間でクラブアッセンブリーを行います。対象者の理事・役員・各委員長はクラブ計画書を持参して下さい。
2. ガバナーエレクトより、次年度地区委員会委員推薦のお願いが来ています。現在、小山さん、川村さん、加藤さんの3名が地区委員として出向しています。是非、沢山の方が地区を経験され、RC活動の色々な事を学んで頂けるといいかと思えます。ご希望の方は、坂本までお申し出下さい。
3. 9月25日(火)、田原パシフィックRCの夜間例会に、浅井副会長と坂本で訪問します。田原パシフィックRCより東北復興支援事業参加の案内がきています。10月13日(土)に「サンテパーク田原」で開催されますので、是非皆さまご参加下さい。

ニコボックス

- ◆ 本日は卓話です。よろしくお願いします。

坂本 晃さん

- ◆ 坂本さん、卓話楽しみにしています。

杉山 隆秀さん

坂田 信子さん 杉山 隆秀さん 伊藤 圭一さん
大橋 さなえさん 野々村 憲吾さん 林 隆二さん
川瀬 悟さん 新原 尚さん 犬飼 りさ枝さん
木下 福郎さん 牧野 好弘さん 久米 伸治さん
宮崎 良一さん 小山 慎介さん 中西 芳子さん
鈴木 清詞さん 長尾 浅吉さん 川辺 清次さん
伊藤 博昭さん 加藤 英敏さん 武藤 正行さん
白銀 義昭さん 細井 俊男さん 榎原 和美さん
白藤 憲雄さん 山本 誠一さん 中村 勝さん
朝比美 和子さん 三浦 和人さん 水野 俊男さん
出田 真太郎さん 猪村 美之さん 森田 敏二さん
吉木 邦男さん

本日合計 37,000円 累計 265,700円

アンチエイジングエクササイズ

中村 勝さん

坂本 晃さん



私の職業分類は、公認会計士です。公認会計士の制度はイギリスから始まりました。勅許会計士（女王の会計士）ということで、非常に少数で権威のある会計士でした。その制度がアメリカに渡り、非常に厳しい監査だったので受け入れられなくなってしまった。当時のアメリカの会計士の方が頑張っていて、監査ではなくマネージメントサービス（いわゆる経営コンサルティング）で活路を見出しました。

日本でもそうですが、アメリカでも監査の不幸事が相次ぎ、アーサーアンダーセンという有名な会計事務所が監査を廃止し、経営コンサルティングだけで特化しています。日本の公認会計士の制度もアメリカを見本にして監査と経営コンサルティングを二本の柱としています。私も約30年前に独立した時に、中小の企業コンサルティングを思考して始めました。今になって思うのは、お客さんと仲良く仕事が出来るので、選択してよかったと思っています。

まず、過去数年間の景気動向についてお話します。デフレ経済が進行しています。デフレ経済というのは、物価が下がり続ける事です。需要と供給が有り、売り手と買い手があって、売り手が多く買い手が少ない。どうなるかということ、商品が売れないから売り手が安くするんです。話によると、1995年から17年間デフレが続いているようです。総務省が消費者物価指数を毎月発表しています。平成17年を100として、現在は97ぐらいを低迷していて非常に厳しい状況です。

今年6月に日銀の白川総裁が「デフレ経済の根本要因は、少子高齢化とグローバル化に対処が遅れている」と言っています。リーマンショックの前と後ではどう違うか。リーマンショック前は、トヨタが過去最高の売上で新日鉄が過去最高の利益というミニバブル的な状況でした。相対的に円安だったのです。平成17年を基準にして、リーマンショックの前は110で1割ぐらい良くなっていました。平成20年9月にリーマンショックが起こり仕事が無くなりました。金融がストップしたので、全世界で在庫が溜まって生産がストップしてしまいました。1年以上続き、平成21年の3月頃が1番大底で、平成22年の初め頃まで続き、去年良くなったと思ったら3.11の東北大震災でまた下がってしまいました。

今に至っても平成17年の時よりも悪い状況が続いています。そこで、景気の予測をしてみたいと思います。エコノミストの予測ですが2012年はGDP成長率が軒並み2%となっており、それは復興事業が景気全体を押し上げていくだろうと言われています。先進国の中ではかなり上のGDPの成長です。ただし、2013年になると復興事業が終息を迎え、今、アメリカやヨーロッパで景気対策をしています、そろそろ終焉するだろうと言われ、緊縮財政に変わっていくと思います。ただし、1%以下にならないのは何かかということ、ASEANが成長するからです。東南アジア諸国連合と日本の関係が非常に深いので、アジアが成長し続けていると1%台の成長で収まるだろうと言われています。

想定されるリスクですが「欧州ソブリンリスク」で、ソブリンというのは国の信用ということで、ギリシャやスペイン等で財政破綻による世界経済連鎖が起こり、国が破綻すると国の国債を持っている会社も破綻するという、リーマンショックと同じような金融危機が起きるということです。もう1つは「地政学リスク」で、地域的・政治的な緊張で資源価格の高騰が起きることです。

イラン情勢が緊迫化した場合、ホルムズ海峡閉鎖などで石油供給不足になり石油価格が高騰するだろうと言われています。イランが核開発をしています。核開発が成功すると、イスラエルが必ず空爆をします。イスラエルの方が力が強いので、イランが負けた場合にホルムズ海峡を閉鎖したり、機雷を敷設します。日本向けのタンカーの50%がホルムズ海峡を通っているので、日本に石油が来なくなります。石油だけでなく、化学製品の供給も出来なくなります。

では、5年後の景気はどうでしょう。数ヶ月前にあるメガバンクの講演会があり、東大の伊藤元重さんという静岡出身の先生が「メガバンクは今のデフレがあと5年は続くと思っているみたいですね、常務さん」と尋ねると、常務さんが頷いていらっしゃいました。メガバンクはあと5年は景気が良くならないと思っているようです。

では、13年後の景気はどうか?何故13年かということ、団塊の世代が75歳以上になるんです。団塊の世代が75歳以上になって、社会保障給付費が今より35~6兆円伸びて14兆8,000億円になります。それにも関わらず、働く人口は減っているという状況です。特定の費用が急激に膨張すると、他の経費を減らさざるを得ないことになり、日本は収縮していくでしょう。

数年前の指標ですが、社会保障給付費がうなぎ上りに上がっています。なのに、社会保険料の徴収は下がり始めていて、これがあと13年続くとすると非常に心配です。

そして、円高と中小企業経営です。1944年、第二次世界大戦中にアメリカのニューハンプシャー州ブレトンウッズというところで連合国の会議が開かれました。その会議は、戦後の世界経済の金融システムをどうしようか、1オンス=米ドルで35ドル体勢で「金本位制」を引こう、アメリカのドルを基軸として各国の交換比率を決めようということはこの会議で決めました。そして、日本は1ドル360円と、この会議で決まりました。それ以降、20数年360円が続いたんですが、1971年に当時のニクソン大統領によりニクソン・ショックがあり、ベトナム戦争で疲弊したアメリカがドルと金の交換を停止しました。それから変動相場制になり、360円だったものが1995年には79円75銭にまで円が上がりました。そして、アメリカの金融危機「リーマンショック」が起こったわけです。

リーマンショックの後、大きく円が上がって、ドバイショックでまた上がって、ギリシャ・欧州の危機でどんどん上がり、今日の相場は78円20銭ぐらいで円が上がり続けています。

メガバンクの講演会で伊藤先生が「20年前よりアメリカの物価は40%上がっている。逆算すると、1ドル50何円ぐらいになってもおかしくない。」と言

われていました。円高がもたらすものは、単刀直入に言うと輸出企業の競争力が低下するという事です。アメリカでトヨタの世界戦略車で「カムリ」という車がよく乗られています。排気量は2,500ccで内装もよく機能もいい。それに対して、韓国の現代自動車が「ソナタ」という同じ2,500ccの排気量の車をぶつけてきました。「カムリ」と「ソナタ」は、「カムリ」がずっと勝っていたのですが、リーマンショックから今に至るまで韓国のウォンが40%安くなっています。そうすると4割値段が下がってしまうので、日本で作った部品を取り付けるので数十万円は違うようです。韓国の「ソナタ」の方が安いので、トヨタの方が劣勢にあります。

それと、日経新聞に載っていたものですが、「1円下がるといろいろな会社が営業利益でマイナスを被ります。」日本から生産拠点を移しにくい重工業関係の会社が円高の影響を受けやすくなります。同じ自動車でも、トヨタ自動車は1円上がるごとに7.5%営業利益が下がり、日産自動車は4.3%下がります。何が違うかというと、日産の社長はフランス人で日本のことはどうでもいい訳です。日産が儲かればいいので、マーチの生産ラインを全部タイに持っていきましたが、トヨタはそういうことが出来ません。円高になると、日本の輸出企業の成績が悪くなるということです。

では、輸出企業は円高対策をどうするかというと、生産の海外化（空洞化）です。空洞化が言われて久しいですが、本当に本格的に空洞化が進んでおります。私は先週も台湾に行って、会社を設立しましたが、大企業だけでなく中小企業も海外移転をしつつあります。皆さまの会社も大手から値引き要請が立て続けにあると思いますが、競争力が弱まってしまふといけなないのでコストダウンを強化するという姿勢にあります。

それから、部品の海外調達です。ホンダの二輪は非常に調子がいいです。なぜかと言うと、日本で売るものに対する部品の海外調達率が80%です。円高だと部品を安く仕入れられるので利益が出ます。生産の海外移転・コストダウン強化・部品の海外調達の内、コストダウン強化以外は日本での仕事が無くなるということです。コストダウン強化は付加価値が吸収されます。円高は日本企業にとってちっとも良くありません。

中小企業の対処策として海外進出ですが、大企業の海外進出とは違って防衛的な要素が高いということです。サプライチェーンが日本だけでなく海外の色々な国を拠点として日本と同じサプライチェーンが作られていて、NHKで「トヨタピラミッド」というドキュメンタリーがあったみたいですが、日本デューンソーが自社の下請けの会社も一緒にタイへ進出するという海外進出に「うちは嫌です」と手を挙げないと他に仕事を取られていまいます。その防衛策として海外進出が一つ。

そして、ASEANが非常に成長しています。成長しているマーケットに行くことによって、ビジネスチャンスを掴む…という海外進出もあります。海外に進出すると、日本で口座も開けない大企業と取引が出来るようになります。もう1つは、コストダウンです。人件費が安い国へ行って、コストダウンする。そういう要素があって、中小企業の海外進出

を勧めています。

海外の部品調達ですが、技術的には余り遜色ないようですので、例えば金型を韓国・台湾から仕入れ、中小企業は円高のメリットを生かすために海外部品調達を進められています。次にコストダウンですが、色々な事をしてきましたので、最終的には一番大きな人件費に対してコストダウンを図ります。

賞与は業績主義になり厳しい状況になっています。では、中小企業の進む道はどうなっているのでしょうか。「世の中の流れを読み、一步先へ行く」トレンドを読み、こうなるであろうというところに歩を進めるとというのが経営者のやるべきことだと思います。但し、非常にリスクが有ります。

元京セラの稲森さんの本で見たんですが、「大企業でさえ新しい事業部門を立ち上げると、成功率は20%」ということです。一步先へ行くためには、ある程度のマーケティングや市場調査をして準備を怠念にしないと、海外進出をして億単位で損をします。そして、「足元を固めて、財務の安定に務める」という姿勢です。無理なことはせず、エネルギーを蓄えてチャンスに打って出るようにするという事です。競争相手の市場からの撤退を待つのです。

「頼りにされる会社になる」コアコンピタンスという言葉があります。競争手を1歩も2歩もリードする優位性を持ち、頼りにされる会社になることが大事です。そして、「最小の費用で最大の効果を上げる」経済人という経済学の言葉があります。常に最良の選択をし続けるのが経済人です。あやふやな選択ではなく、きちんと見極めて効果があるものに対して支出をするのです。

私は、旅費交通費や広告宣伝費、交際費は、効果があればどんどん使うべきだと思っています。ただ、今までは効果があるかないか確かめずに使ってきていないですか?「最小の費用で最大の効果を上げる」ということは経営者だけではなく、各部署がやることによって厳しい状況の中でも中小企業が生き残れるのではないかと考えています。

以上で私の卓話を終わります。ありがとうございました。

第1018回例会(9月25日)のご案内

外部卓話

元米山奨学生 キム・ウォンギョンさん