



# 法人こおりやま

2010. 1 第379号

発行所 郡山市虎丸町14番2号 社団法人郡山法人会 (024-933-7777) (FAX925-1971)  
 発行人 樽川次男 編集 広報委員会 印刷所(株)ヨシダコーポレーション



## 目次

|                          |   |
|--------------------------|---|
| 2010年経済・景気の展望            | 2 |
| 「天に棄物なし」という<br>生き方が教えるもの | 4 |
| 高い生産性と強い営業力で<br>不況に克つ    | 6 |
| カメラトピックス                 | 8 |

# 2010年 経済展望



経済評論家  
松本音彦

## 脱デフレの厄介さ

日本が直面する経済的難題は、デフレ状況に要約される。

デフレは経済活力の「収縮」（「萎縮」の方が実感が出る）を意味し、その悪影響は広く「雇用」悪化や

「設備投資」減退などに及ぶ。デフレ（物価下落局面）とインフレ（物価上昇局面）は物価を主軸にして対称的だ。

だが、内容や推移パターンは、大きく異なる。インフレは、本質的に大衆資産の収奪という面があ

るものの、終息までの期間は（デフレに比べ）はるかに短い。

デフレは、消費者にはメリットがある一方、失業者増などの悪作用が尾をひき、期間は長引く。

インフレ対応には強烈な特効薬（大幅な利上げと流通資金の締め付け）があるが、デフレの根因は「需要不足」であり、当局が金融・財政両面で相当な緩和策を講じてても、速効性ある成果はあがりにくい。

つまり、カネの供給を増やすだけでは問題が根本的に解消しない。

まして、先進国中で最悪の財政難にある日本の財政支出は限られるから尚更だ。むしろ、デフレは物価下落だけでなく、強度の景況不振を伴う。

だが、新規需要・新しい仕事の創出は言うほど容易ではない。

商品分野によって程度は違うが、総じて生産力が大きいわりに購買力が小さい

というアンバランスによる供給過剰が（一部に成長商品があっても）需要全体の伸びを圧迫する。

09年7～9月期における「マクロ・需給ギャップ」はおよそ年35兆円（需要不足）。

この格差を埋めるのは事実上ムリであり、また施策は補正予算程度にとどまる。

これでは、失業者ケアなどには寄与しても、デフレの抜本対応にはなりえない。この施策の限界・速効性の低さ。

ここに、悪性不況・デフレ段階の始末の悪さが集約される。

ただ、新内閣・日銀の「デフレ認定」はいかにも遅すぎた。

前年同月対比での物価（とりわけ「企業物価」）の下落は09年1月から鮮明になり、デフレ様相は秋口にかけ深まっていた。

にもかかわらず認定が遅れたのは、9～10月時点で景況好転のデータが示され、

政府・日銀が景況判断を上方修正（結果的に誤認）していたため。

結果論になるが、当局のデフレ認識が早目に徹底していたら、少なくとも政権交代の「切れ目」現象は相当緩和されていただろう。

ともかく、限られた財源での施策は「優先順位」の絞り込みが肝要だ。

9年末時点では、この点にまだ不満が残る。

「脱デフレ」の目的が立つのは、今後の新興国・経済活力の好影響を勘案してなお、10年度後半にズレ込むとみておく。

**日本の「成長戦略不在」批判、米国における「出口」接近」説**

デフレ克服に併せ、より深く中長期視野に立つ成長戦略が求められるのは当然。

しかし、「現実可能な」成長戦略の構築は、少子・高齢化という構造的変化の

段階に入った日本では、デフレ対応を上回る難題にちがいない。

筆者がみるところ、不在批判の多くは、前政権側からで、具体策がきわめて弱い例が少なくない。

まず規制緩和をもち出すものの、そのアトが続かず。規制緩和が有効になるには、新しい経済活力の「芽」がありながら、規制で抑制されていることが前提となる。

挙げる緩和対象が、日本経済の成長を左右する存在になりそうもない「軽い」案件が目立つようでは信頼しかねる。

しかも、論者の多くが日本経済を今日の姿にした責任の一端を担った方々となれば、笑止というほかないのである。

一方、米国では早くも「出口接近」観が浮上してきた。

この「出口」とは景況不振の暗いトンネルを脱け出す時期を意味し、それだけ

米国経済の立ち直りが日欧より先行しつつあることを示す。

とはいえ、米国には難渋した医療制度改革、金融界に対する規制強化、アフガン処理……の仕上げが残っており、その成否は政権の命運を左右しかねない。

したがって、今後の米国状況の観察では、景況（好転）面だけでなく、例年以上に多角的な観点が求められよう。

### 「ドル離れ」機運と金価格高騰の背景

ここ何年来、ドル安・円高は日本経済にとつて第一級の懸念事になってきた。とくに09年後半から対ドル円水準が近年の節目にさしかかり、輸出依存の高い企業中心に深刻に受け止められている。

為替変動については、当該2国間の金利差で説明されるのはいわば定石で、今回も同じく、日米金利動向

が真つ先に問題にされた。だが、筆者は今回、金利差以上に、いわゆる「ドル離れ」を重視する。

このドル離れの根底に《ドル保有国がそのドル保有比率を下げる意図》を讀むからだ。

すなわち、ドルの信認度が低下した結果と理解する。こうした機運が続く期間を、どうみるか。

金利変動も長期化するところがあるが、前項で触れた米国の「出口」が接近すれば、米国金利は上昇して「超低金利の継続」は崩れる。

だが、「ドル離れ」の方は大きな潮流の変化であり、継続期間は金利動向よりはるかに長くなる。

ドル安（円高）の程度では、衰えてきたとはいえ、基軸通貨ドルの強みで、一気にドル安が進行することはない。

だが、中期の大勢はドル安になる可能性大であり、10年中の対ドル70円台は読

みに入れておきたい。

この一方で、2年半にわたり緩やかな上げ波動にあった金価格は、09年夏から急に上昇度を高めてきた。

その背景は、やはりドル安要因になった「ドル離れ」であり、この場合はドル保有の「代替物」としてである。

これも、帰するところ金価値に対する信頼感の高さゆえだが、歴史的にみて金価格上昇が著しい時期は、世界的になんらかの危機感が漂うことが多い点に注意を要する。

危機が高まるにつれ、金が富の避難先になるのはいとして、その「危機」はなにも限る。

なお、「インフレ・ヘッジ」としての金の機能が伝統的に強調されるが、まだ相当な期間、日本ではインフレが生じる可能性はきわめて低い。

そうなるのは、前記の歴大な「需給ギャップ」が大幅に縮小したあとである。

前記事項に加えて、10年の日本にとって重要な問題は、まず新興国勢の動向だろう。

とりわけ、アジア諸国の躍進ぶりとその日本との関係である。

なにぶん、10年には中・韓・アセアン諸国の合計GNPがユーロ圏のそれを上回ることが確実視されている。

これを受け、経済界で《アジア市場での活動分を實質的な内需とする》戦略が台頭してきた。

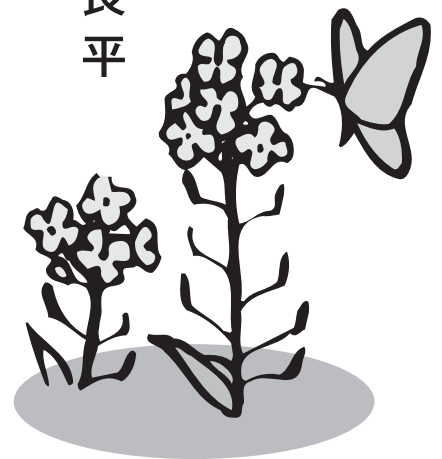
それには、「自由貿易協定」締結が先決だが、従来なかった発想として評価できる。

国内的には、円高回避を脱するよう「円高による購買力向上が弱い内需の振興に寄与する」という積極論が主張され出した。

ただ、10年の経済環境は基本的に波乱含みと認識し、経済行為全般に（原則）慎重な構えで臨むことが望ましい。

# 「天に棄物なし」という 生き方が教えるものの

作家  
神渡良平



## 驚くべき宇宙の仕組み

私は脳梗塞で倒れて右半身不随になり、寝たきりなっていたことがある。

そのときは随分落ち込み、「もう俺の人生は終わりだ！　なんでこんな破目になったのか……」と嘆いていた。

ところがリハビリが効果を上げて社会復帰にこぎつけることができた。

そのことについて、ある日、洞察力の深い方にこう言われたことがある。

「あなたの体が麻痺して、寝たきりになっていたことには意味があったのです」

私は耳を疑った。とんだ災難だったと思っていたことに意味があったなんて。

「宇宙には仕組みがあるんです。欠けたるものがあるれば、それを補って余りあるものが育つという大原則があります。あなたは体が麻痺したために、それを補うように感性が育つていったのです……」

私はそれを聞きながら、思い当る節があった。あのことがなければ、私は能天気遊びほうけていただろう。あのことがあったがゆえに、気持ち引き締まり、人生に取り組む姿勢が変わり、ものごとがシャープに見えてくるようになった。

そして私は東洋思想に「天に棄物なし」という言葉があるのを思い起こしていた。

天には何一つとして捨て

たものがない。

どう見ても不利にしか見えなようなことがからからも大きな気づきを与え、実り豊かなワンランク上の人生へと導いていかれるというのだ。

私はそれに同意し、自分の思考に天という意識を持つようになつていった。

不思議なもので、「天に棄物なし」という思想を持つと、少々のことがあつても動じなくなる。

事態は悪くなりほしくないのであって、このトラブルも私に大切なことに気づかせようとすると天の配慮なのだと思つと、それすらも感謝して受け止め、心耳を澄まして聴き入ろうとする姿勢になつていく。

勢になつていく。

そして「状況を受け入れる」という姿勢自体が大きな底力を発揮することに気づいた。

## 抗わない生き方を つかんだ星野さん

群馬県みどり市に星野富弘さんという詩画家が住んでいる。

首の骨を折って全身麻痺になり、九年間のリハビリ生活の末に退院し、今は口に加えた絵筆で花の絵や詩を書いている。

大学を出て、中学教師になつたその年にマッド運動で失敗し、頭から落ちて首の骨を折つた。

救急車で病院に運ばれ、一命を取りとめたものの、

寝たきりの生活になつてしまった。

星野さんは人生に何の希望も喜びも感じられず、いつそ死ねばよかつたと落ち込んだ。

しかし、その星野さんに転機が訪れた。

子どもの頃、近くの渡良瀬川で溺れかけ、九死に一生を得て助かつたことを思い出した。

当時はまだ犬かきしかできず、川の中央の流れの早いところまで泳いで行き、流れが早くなると岸に引き返して、だんだん泳ぐ力をつけていた。

ところがあるとき、川の中央まで行き過ぎてしまい、流れに巻き込まれて流され始めた。

あわてて岸に戻ろうとしたがもう遅く、どンドン流されていく。

懸命に泳いだが流れに押しされ、しこたま水を飲んで溺れかけた。

その瞬間、頭にひらめくものがあつた。

(渡良瀬川は急流もあれば浅瀬もある。岸に戻ろうとしてあがくのではなく、そのまま流されていけば、足がつくような浅瀬に着くのではないか！)

そう思った星野少年はくると向きを変えて、川下に向けて泳ぎ出した。

するとしばらくして足がつく浅瀬についたのだ。

(ああ、助かった！)

星野さんは病床でそのことを思い出し、元気な頃と比べて気落ちするのではなく、全身麻痺には全身麻痺の生き方があるのではないかと思うようになった。

そう思ったら気が楽になった。新生した星野さんから生まれたのが次の詩である。

結婚指輪は

いらないういっ

朝、顔を洗うとき

私の顔を持ち上げるとき

私が痛くないように

結婚指輪は

いらないういっ

今、レースのカーテンを

つぎぬけてくる

朝陽の中で

私の許に来たあなたが

洗面器から冷たい水を

すくっている

その十本の指先から

金よりも銀よりも美しい

雫が落ちて

星野さんが元氣いっぱいな体育教師だったら、花嫁さんのやさしさにおそらく

気づかなかつただろう。

でも何をするにも人の世話にならなければならぬ立場になって、人のやさしさに気づくようになった。その詩面が多くの人を慰め励ますようになった。

### 良寛の手紙の真意

良寛が至っていた心境も私たちには大変参考になる。良寛は七十歳の頃、地震に遭って苦しんでいる人にこんな手紙を書き送っている。

「災難に遭ふ時節には災難に遭ふがよく候。死ぬる時節には死ぬるが妙法にて候」

これは決して無責任なことを言っているのではなく、真理の核心を衝いたことを言っているように思える。抵抗しないで、事態が語りかけてくることに耳を澄ませ、いま自分は何をすべきか問うと、動揺した気持ち

ちは失せ、的確な手順が見えてくる。

だからこそこんな短歌を

詠むことができたのだ。

炊くほどは風が持て来る

落ち葉かな

裏を見せ表を見せて散る

紅葉

乞食坊主の良寛は子ども達が「毬ついで遊ぼう」と言っていると、「あいよ」と言って日がな一日遊んでいたという。

たとえ米櫃が空になっていて、托鉢に出て米を恵んでもらわなければ明日食べる米が無くて、それも従容と受け入れ、流れに身を任せていた。肩の力を抜いていたのだ。

だから佐渡ヶ島の庄屋解良栄重は『良寛禪師奇話』に良寛を評してこう書いている。

「良寛さんは私の家に宿泊されることがありました。

良寛さんが泊まっておられるだけで、上下が自ずから睦まじくなり、和気が家

に満ち、良寛さんが去っても数日は家内の人々が相和していました。

良寛さんには心の中を打ち明けることができ、清々しい気持ちになります。

「良寛さんは内外の経文を紐解いて説教するわけでもなく、善を施しなさいと勧めるわけでもありません。あるときは厨房に下りて薪をくべていたかと思うと、座敷で坐禅しておられます。良寛さんの話は詩文を語るわけでもなく、道義におよぶわけでもなく、とても優游としていて、言葉で言い表すことはできません。

良寛さんの道徳になかった立ち居振る舞いが、自ずから人を感化しておりました」

良寛の融通無碍な人柄が伝わってくるようだ。肩の力を抜いて天の導きに預けてしまえば、道は必ず開けていく。

「天に葉物なし」という言葉は私たちにそう語っているのではなからうか。

厳しい状況が続いているが、悲観するばかりでは生き残ることはできない。では、企業はどのような取り組みをすれば活路を見いだすことができるのだろうか。

まずは、あくなき生産性向上への取り組みだ。デフレ傾向の中で価格訴求は強まるばかり。

最近の好調企業は、ユニクロ、ニトリに代表されるように、一定レベル以上の品質の商品をどこよりも低価格で提供するところだ。そこで、ライバルの小売業も低価格に走るのだが、それらの企業は業績悪化に

苦しんでいる。

ユニクロ、ニトリと苦しんでいる企業はどこが違うのか。

それは生産性の高さの違いにあるといっている。

ユニクロ、ニトリは、あ

### 構造とリズムが生産性を高める

生産性を高めなくて価格

訴求に走れば、顧客は喜ぶかもしれないが、企業はもたない。そこで、生産性向上への取り組みとなるのだが、生産性を高める要因にならなければならない。

まず頭に浮かぶのは徹底した無駄の排除だが、それだけが生産性向上への道で

れだけの低価格で売りながら、高い粗利を確保している。ものづくりから店舗運営にいたるまで、徹底して生産性を高めた上での価格訴求だから、成り立っているのである。

はない。

ではほかにないがあるのか。筆者が共感を覚えるのは、アメリカの経営思想家ミュラータイムの考えだ。

コカコーラやIBMの中期にコンサルタントとして貢献したミュラータイムは、基本的な生産性を高める要因は、「構造」と「リズム」だという。

「構造」とは、仕事を処理するための仕組みと考えばいい。

それぞれの企業には、やるべき仕事がいくつかある。

それぞれの仕事をどのような構造で処理するのか。構造のあり方で生産性は違ってくるという、ミュラータイムは次のような例をあげ

て説明している。

ある生産工場は、生産工程を細分化、順番化、直線化し、長いラインでものづくり行なっていた。

当時は、このやり方が一番生産性が高いとされていた。

この工場に特別仕様の注文が入ってきたのだが、

このとき、工程管理の責任者は、既存の工程ラインが乱れることをおそれて、新たなラインを新設することにした。

しかし、特別仕様の商品の発注が将来も続く保証はない。

そこで、既存のラインの約10分の1の短いラインを作って、いくつかの工程を集約して熟練工を集めて商品づくりを行なったのだ。結果、短いラインの方が平均で30%生産性が高かったという。

短いラインの行きつく先がセル生産方式になるのだが、ここで問題にしたいのは、どの生産方式がいいということではない。

それぞれの企業は、いま

の仕事の進め方が、生産性が高いと考えてやっているのだろうか、それが本当に正しいのかどうかを、今、問い直して欲しいのだ。

仕事量が確保できていた時には、目先の仕事をこなすのに精一杯で、「構造」を見直す余裕はなかったかもしれない。

しかし、幸いなことにいったら不謹慎のそしりを受けかねないが、景気が悪化して仕事量が減ったとすれば、今がチャンスだと考えて、仕事の進め方を根本から見直してみてもどうか、と提案したいのだ。

生産性向上は、メーカーだけのテーマではない。小売業、サービス産業も、やり方を変えたことで生産性を高めた事例はいくつもあ

る。NHKが紹介したのでご覧になった方もおられるだろうが、「西松屋」は、従来、値下げをする際には、本部が各店舗に、「何番の

# 高い生産性と強い営業力で不況に克つ

経営ジャーナリスト  
足田文明

商品をいくらしなさい」といった具合に、商品番号で指示を出していたという。それを商品番号だけでなく、商品の写真を添付して指示を出すようにしたところ、店舗での作業時間が圧倒的に少なくなったという。

### 厳しい時代こそ人材育成を

いまひとつの、「リズム」が生産性を左右する要因だというミューラータイムの指摘は実に興味深いものがある。

例えば、流れ作業の生産ラインでは、二三歩動いて仕事を向かい入れ、二三歩動いて仕事を送り出すと、持ち場に縛り付けられて仕事する場合よりも生産性は高まるとの実験結果があるというのだ。

商品番号を何桁にすれば、インプットが早くでき、間違いが少なくなり、生産性は高まるのか。ミューラータイムは、7桁が、3と4に分けてリズムを刻んで覚えやすいのいいと指摘している。

いずれにしても、生産性を高める要因は、コスト削減だけではなく、いくつもの

く、商品の写真を添付して指示を出すようにしたところ、店舗での作業時間が圧倒的に少なくなったという。

あることをご理解いただき

いまひとつ生産性を高める要因に、「環境」と「人材育成」があることも指摘しておきたい。職場の環境がよければ、生産性は必然的に高まるのだ。

ベンチャービジネスの旗手的存在の堀場雅夫さんは、堀場製作所のモットーは「おもしろ、おかしく」だという。

なぜ、「おもしろ、おかしく」なのか、と聞いたときの答えは、「楽しんで仕事に取り組めば、生産性が高まるからですよ」というものだった。

景気が厳しい環境下で、給料が上がることは期待できない。それだけに、職場の雰囲気は暗くなりがちだが、それでは、生産性を高

めるどころではない。

不況に打ち克ちたいと考えるのであれば、まずは、職場環境を明るく、楽しくしていただきたいものだ。

「人材育成」が生産性を高める要因であることは説明の必要はないだろう。

「社員の成長が会社を成

### 営業力強化の決め手

この厳しい環境を乗り切るためには、「生産性を高める」努力だけでは十分でないことも指摘しておきたい。

「生産性向上」が片方の車輪とすれば、いまひとつの車輪は、「営業力の強化」だ。

なぜ「営業力」の強化なのか。理由は単純だ。いまは間違いなく市場は縮小している。

そんな中で売り上げを伸ばすには、シェアの拡大しかないのだ。シェアの拡大には「営業力」の強化が不可欠ということだ。そこでおすすめしたいの

長させる」と考えて、厳しい時代にこそ、「人材育成」に力を注いでいただきたい。

「好況良し、不況なお良し」といった松下幸之助さんは、仕事量の少ない不況期を「社員教育のチャンス」と、とらえておられたが、まさにその通りだと思う。

が、二人一組での営業だ。

仕事量の多いときには、数多くの顧客に対応するために、個人個人の営業が、それぞれの顧客を担当していた。

ベテランの営業マンほど数多くの顧客を抱えている。そんな状況では、同行営業で若手を育てる時間とれない。

景気が悪化して仕事量が減ったとすれば、絶対の機会と考えて、営業のスタイルを変えてみてはどうだろうか。

二人一組の営業は、ベテランと若手の組み合わせだけでは

技術者、営業と設計担当等々いくつも考えられる。

ある販促物の制作会社は、社内にはデザイナーを抱えていた。

従来は営業がクライアントの要望を聞いて、デザイナーに伝える。できたデザイナーを持って営業がクライアントを訪ねると修正が出る。また、デザイナーにと

いうことの繰り返しで、効率が悪かった。

そこでデザイナーと営業の二人でクライアント訪問をさせたところ、実際にスムーズに話がすすんだという。

いままでの営業は、「伝言ゲーム」にすぎなかったことがよくわかったと、営業担当は振り返っていたし、

デザイナーは営業の苦労がよく理解できたという。筆者が二人一組の営業をすすめる所以がここにある。

「生産性向上」と「営業力の強化」、この両輪がうまく機能すれば、間違いなく不況に打ち克つことができると、指摘しておきたい。

# カメラ トピックス

## 青年部・女性部租税教室開催



1億円は重いよ

12・1 芳山小 講師の降矢直前部会長



12・2 三丁目小 少数の生徒に話す阿部副部会長



12・2 行健第二小 体育館で熱弁を奮う降矢直前部会長



12・8 夏井第二小 “税金とは”大和田副部会長



12・11 大成小 “税金の種類は?”  
三瓶副部会長



12・8 多田野小 “税金の大切さ”を語る  
佐藤副部会長



12・15 安積第一小 “1億円”は何kgある



質問する過足幹事



12・14 船引小



パソコンで説明する  
白石監事



12・16 骨髄バンク協議会へ寄附をする  
岡部部会長・一條副部会長



12・24 ラジオチャリティーミュージックソン街頭募金



## 社会貢献活動