



～ナニワ鏡工業株式会社 代表取締役社長谷村公二様から

『経営・経済・関西活性化など』について伺いました～

2017年がスタートして早くも6ヶ月が経過しましたが、経済は内外とも不確実性が続いていると報道されています。このような時期に80年近い業歴と勉強家であり博識者のナニワ鏡工業株式会社 代表取締役社長 谷村公二様からお伺い致しました。

- Q. 最近の我が国は人口減少や働き方改革、AI、2020年のオリンピック・パラリンピック等々、様々な要因を抱えておりますが経営の舵取りはどのようにお考えでしょうか。
- A. ・今回、VEC事務局様より与えられた4項目のQの内、自社のQは述べる事は出来ても他の3項目のQは学者か経営の神様でないに述べることが出来ないような内容になっています。なぜなら私自身戦後の高度成長期の大量生産、大量消費の70年間を経験しており、人口減少のシュリンク経済下の経験がなく、此の部分については非才浅学の中小企業経営者の能力の域を超えており、想像・空像・予想でしか述べる事は出来ない事を前以って御理解頂きたいと思えます。
- ・我が国の経済は2020年のオリンピック迄は現状の横這いで進むと思われませんが、オリンピック終了後は減少傾向に進むと思われれます。その事を予測して今から手を打つ時期に来ています。今年は激動の2017年経営環境はこれ迄続いてきた約80年にも及ぶ戦後で最も激しい変貌が予想されています。トランプ大統領の登場は環境・状況・対応を大変貌させています。特に米国への依存が大きい日本やアジアの多くの国々にとって、その判断も対応も非常に難しい。経営者にとってこれからの事業の興亡は経営者自身がとる戦略如何にかかっています。間違いのない判断と対応が求められます。日本は数々の問題を抱えています。65年も続いてきた日米安保条約は変貌します。金がかかりすぎるからです。(安全と水はタダではなかった)防衛は原則、自国は自分で守ることが当然です。これ迄多くの人命の犠牲は米国が負ってきました。これは日本の甘えです。次に自由貿易体勢は世界が1つになることが最終的な目標ですが、米国はその前進のTPPに対しても今は賛成ではありません。不振の米国への輸出攻勢が続くからです。少し反省し世界が抱えている問題を捉え直すことが必要です。日本は多くの問題を抱えています。長期的には人口構成上の老人問題と対応、オリンピックの準備、首都での築地と豊洲の問題、人手不足、金融状況、事業の新マーケットの変化、労働時間の長短、住宅環境の変化など、数々の変貌を正しく捉え、対応することが経営にとって難しさを増す時期となりました。繁栄と幸福のために持てる全力を駆使して行きたい2017年の年のスタートと思っています。
- Q. 関西は2025年の万博誘致やIR(カジノ)、インバウンド、スポーツ産業振興、ベンチャー育成など多岐に亘る経済活性化が提唱されています。我々の段階でどのように推進すべきでしょうか。
- A. ・ローマ帝国は何故滅んだのか?それはパンとサーカスと言われています。パンは社会福祉、サーカスは娯楽と言われています。万博・IR(カジノ)、スポーツ産業振興などの消費産業では真の経済成長につながるのでしょうか?2020年のオリンピックの後のとりあえずのつなぎに万博をとの思いは解らないではないですが。万博誘致の場所も大阪湾周辺となると。発生確率25年以内に88%と言われている南海トラフのリスク回避は折り込み済みですか?100万人乗船できるノアの方舟でも造らないと駄目ではないでしょうか?南海トラフ地震は外国人も含め公知の情報で津波地震です。地震発生後大阪湾に津波の到達時間は1～2時間後と言われています。
- ・2017年1月に大阪商工会議所など関西の18の商工会議所で構成する「オープンイノベーション推進研究会」は中堅・中小製造業の会員企業を対象に行った「製造業における新事業展開に関する調査」結果をこのほど発表した。それによると回答企業の7割弱が2010年以降に新事業を展開または検討しており、回答企業の約3割強が新事業展開の手法としてオープンイノベーションに関心を持ち活用し前向きであることが分かった。その課題として「有望事業の見極め」や「新事業を担う人材の確保」「新事業を開発する技術・ノウハウ不足」を指摘する企業が多く、社内の限られた資源で新事業に取り組むことの難しさが示された。(オープンイノベーションとは自社と外部の技術やアイデア、サービスなどを組み合わせ、革新的なビジネスモデルや製品・開発につなげる手法。新事業展開に有効として注目されている)
- ・現在、日本国に残っている基幹産業は家電産業と自動車産業と言っていますが、家電産業もシャープ・東芝・パナソニック含めおかしくなってきています。自動車産業もエンジンと言う内燃機関のコア技術を持つ自動車メーカーに第一次部品メーカー、アイシン精機・デンソー含め480社・第二次部品メーカー1万社・第三次部品メーカー5万社と言う垂直統合型のピラミッド構造で成り立っていますが此の所以は自動車1台当り部品の点数が10⁴で数万点の部品が使われており、此の組織が成り立っていると言われていたのですが今後、電気自動車が出現しますと部品点数が30～40点で済むため今迄のピラミッド構造が崩壊し水平分業型になると予測されています。トヨタ自動車は現在、日本人口の15%を雇用の創出に貢献していると言われていました。
- 米国テスラモーターズ (TESLA MOTORS) は2017年7月をめどに量産型電気自動車 (EV) 「モデル3」の生産を始めると2017年3月29日(水)日経新聞の夕刊に掲載されました。量産のための資金調達に中国ネットサービス大手の騰訊控股(テンセント)から5%(1960億円)の出資を受けたと公表した。
- ・以前に会合で経産省の方とお会いした時に此の10年以内に自動車産業に匹敵する基幹産業が日本国内に生れますか?と質問した事が有ります。その担当官は無いとお答えになりました。ならば国内経済を今後支えるのはベンチャーしか存在しないのではないのでしょうか?ベンチャーは小さな山だけそれを沢山育て、数で稼ぐしか方法がないのではないかと今後そのためにもVECの役割は貴重な存在で経産省及び関係省庁にも支援を要請してベンチャーを育成しなければ日本の未来は無いかも知れません。
- Q. 貴社のご創業は1940年と80年近い業歴の長寿企業であります。その秘訣や要因は何でありますか。
- A. ・中小企業の経営には秘訣や秘策は有りませんが、存続の危機は有りました。それは企業の寿命30年と言われる創業33年頃の昭和48年11月の第一次オイルショックの余波を受け、素材産業の板ガラスメーカーも数千人規模の人員整理の時代であり、拡大鏡の輸出向けの取引先も倒産・廃業で壊滅状態と成り大変な時代でした。又、内需向けの市場は家具業界が主な取引先でしたが昭和51年に家具業界が構造不況業種に認定された年から取引先が倒産・廃業に追いやられ、昭和52年～54年の3年間は不良債権処理に追われた時代でしたが幸いにして昭和45年頃より住宅産業・住設産業が出現され始めた頃より洗面化粧台用鏡・ユニットバス用鏡・トイレ用鏡等の住宅分野への需要が昭和50年頃より徐々に伸び始め製造設備にも数億円投入し需要構造の変化に対応し業態の変身が出来た事によりお陰様で現在まで存続確率30%内に生かされたように思います。
- ・しかしこれからは少子高齢化、人口減少による新築住宅着工戸数の減少(成長期には年間180万戸実績・2015年90万戸実績・2025年予測60万戸で成長期時代の1/3と言われていた)内需のパイのシュリンク傾向の中で企業生命70年から100年に行く迄の存続確率1.7%と言われており、子・孫代達の時代のために何をしておいてやるか?暗中模索の今日この頃である。



<裏面に続く>

Q. VECは昭和50年(1975年)に創立の公的ベンチャー支援機関として業務を行なってきましたが、これから起業される方や起業後のあり方につきましてアドバイスをお願い致します。

A. ・人口減少で世の中が変わる、21世紀の日本は間違いなく人口減少社会に突入しています。人口が減れば衣食住などの需要が減り労働力も減りますからこのまま放っておけば需給両面から経済活動が縮小しGDP(国内総生産)も落ちていく可能性が強まります。1990年代に人口増加率が低下しただけで個人消費が伸び悩み、地価上昇神話が崩れて、バブル経済が崩壊しました。今後は人口そのものが減るのですから、その影響はもっと大きなものになるでしょう。「少子・高齢化」などという狭い次元をはるかに超えて世の中全体が従来とは別の方向に向かっていく事になります。つまり21世紀の日本は19～20世紀のような成長・拡大型の社会から次第に飽和・濃縮型の社会へ移行していく事になります。そうすると約200年間続いてきた右肩あがり社会の常識は次第に通用しなくなり、新たな知恵や戦略が求められるようになります。つまり個人の生き方は勿論、企業の経営も国家の舵取りもすべて根本から見直しを迫られる事になるでしょう。今回の人口減少もまた、人口容量に突き当たったからです。1億2,700万人の人口容量は工業製品を輸出して食糧・資源を輸入するという加工貿易国家の成果です。これが可能だったのは一部の工業先進国が高価な工業製品を生産し、大半の発展途上国が廉価な農業を生産するという国際構造があったからです。ところが21世紀は発展途上国の多くが工業化して「工業製品安・農産品高」の傾向が強まっています。となると家電や自動車を買って大量の食糧を買うという構造自体が無理になってきます。これこそ、私達の頭上にのしかかっている人口容量の壁です。こうした壁に突き当たったため現在の日本人口は過去の減少期と同じように減り始めているのです。以上のようなことから日本国内の需要のバイがシュリンクします。故に日本国内でのビジネスモデルは従来にはない根元的な見直しが必要になります。それとは逆に東南アジア・アセアン地域の発展途上国は今迄のドイツ国・日本国の物真似をするだけで今後50年間成長すると言われていています。拡大・発展のビジネスを考えるならこの地域の親日派の国々とコラボしてビジネスをするのが好ましいと思われれます。日本国でベンチャーを考えるのなら少数民族人口800万人(推定)のイスラエル国のように知的財産の分野を選び付加価値を生むが雇用の創出を生まない方向を目指すのが好ましいように思われる。なぜなら日本国内に生産する労働人口が減少するから。

富良野のワインとメロン

北海道のワインと言えば、余市や十勝のワインが有名ですが、富良野では、富良野市ぶどう果樹研究所の「ふらのワイン」が1975年に、富良野スキー国体で試作ワイン提供されました。本稿では、従兄弟が人參農家からワイナリーを創った話と弟が栽培してきた「ふらのメロン」について紹介させていただきます。

まず、従兄弟の多田繁夫は、十勝岳連峰の麓で玉ねぎを中心に栽培していました。人參嫌いな子供でも飲めるニンジンジュースを加工販売する第6次産業化を進めています。ペンション経営そして、食育の啓蒙で、修学旅行生の農業体験支援や大学生の農業インターンシップ、さらに、十数年前からブドウの栽培を始め、委託醸造で北限のピノ・ノワールを販売していました。ワイン醸造家で有名なブルース・ガットラヴさん(合同会社10Rワイナリー代表社員)のところで、加工して頂いていましたが、昨年の秋、本格的にワイン事業に乗り出すことになりました。

多くの方のクラウドファンディングのご協力により、醸造設備をフランスやスロベニアから調達して、めでたくこの夏には、自前のワイン(ピノ・ノワール、シャルドネ、メルロ)が世に出る予定です。多田ワイナリーは、北海道で33番目のワイナリーだそうです。なお、奈良の葛城市の梅乃宿の蔵開きで出逢った酒食市場エポックの藤井善徳さんが、わざわざ北海道まで現地を訪問され、関西で唯一多田ワインを扱っていただいています。

次に、弟の工藤次郎は、稲作農家から、肉牛の飼育などから、メロンの栽培に転換して、夫婦中心で長さが100mのビニールハウスが30棟で約数万個のメロンを作っていました。しかし、還暦も過ぎ体力的にきつくなってきたようで、規模を縮小しています。また、富良野スイーツ「トアルージュ」は、5月で10周年になりますが、残念ながら、パテシエさんの寿退社と姪の子育てで残念ながら閉店となることになりました。

北海道メロンといえば、「夕張メロン」ですが、富良野メロンの方が3度ぐらい糖度が高く、果肉が軟質な夕張に対し富良野はきめ細やかで、しっかりした果肉で舌触りがよく、日持ちが良いが、夕張よりブランドが低いのでお値段は控えめでお得なメロンと弟が言っています。

ところで、富良野メロンの普及のために、FaceBookで毎日発信されている寺坂祐一さんがいます。彼は、18歳で1991年にメロン作りを開始され、感動野菜産直農家である寺坂農園²⁾を運営され、2015年「攻めのIT経営中小企業百選」を授賞された将来有望な方ですので、小生は、毎日、FaceBookで応援しています。

最後に、ラベンダーで有名な「ファーム富田」さんが運営されている「ラベンダーイースト」の広大なラベンダー畑があり、その広さは国内最大規模の14ヘクタール、そこには9万株のラベンダーが植えられています³⁾。その横には、弟らの嫁さん5人が経営しているファームレストラン「あぜ道より道」があり、その野菜カレーは絶品です。この夏、お時間があれば、是非、上富良野(ラベンダーの発祥地)に来て頂ければ幸いです。

引用資料 1) 多田ワイナリー <http://tada-wine.com/> 2) 寺坂 祐一著「直販・通販で稼ぐ!年商1億円農家」同文館出版

3) ラベンダーイースト <http://www.farm-tomita.co.jp/east/>

工藤 英男(太成学院大学)

<トピックス>

◆kokoyo(代表 味岡由恵)が“ご縁の空間”をオープンされました!

この度地下鉄南森町から徒歩1分の好立地にあるお洒落で綺麗な貸スペースをオープンされました。

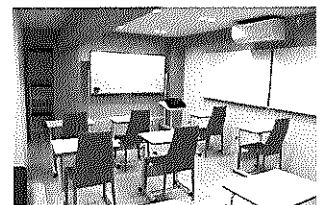
各種教室・会議・セミナーをはじめ「起業のご縁」「ITのご縁」「心のご縁」など幅広いサービスを提供したいという思いから開設されましたので皆様のご利用を願われています。利用方法について詳しくはメールか電話でお問い合わせ下さい。

<連絡先>

ご縁プランナー 代表 味岡 由恵

・住所:〒530-0041 大阪市北区天神橋2丁目北1-11 ステップイン南森町303号

・TEL:090-4900-0318 ・mail:ajioka@kokoyo.jp ・Web:http://www.kokoyo.jp



～VEC関西より～

・谷村社長の思いは経営に携わっている者として共感いたします。新緑から初夏を迎え、富良野など自然の中にとっぷりと浸り、新しい発想を養いたいものです。(本田)

・最近のTVは健康に関する番組が多くなりましたね。私もつつい見てもありますが・・・芸能人も番組で検査をして悪いところが見つかるケースがよくあります。何の症状もなければ検査はしない人達が多いですね。お忙しい皆様、定期健診は必要です!(藤本)

・5月16日(火)プレミアムクラブは(株)バイルインテリア 金城貞美代表をスピーカーとしてお迎えしました。「インテリア収納からはじめた開運術」をテーマにインテリアコーディネーターとして幅広くご活躍されている金城代表のお話しは女性として本当に納得、感心しこれから

は金城代表から学んだことを思いだし毎日の少しずつの心がけを忘れずに、即翌日から玄関のお掃除・整頓をイチから始めました。(濱本)

・勉強家で博識者の谷村社長からは日頃我々に何かとご指導頂いており、ご多忙の中今回その内容を要約頂きました。味岡様が新しい空間ビジネスを開始されており、ご発展を期待しております。(澤村)

<交流会の予定>

7月の定例交流会はございません。

一般財団法人 ベンチャーエンタープライズセンター関西支部
〒541-0053 大阪市中央区本町2-3-6 本町ビジネスビル9階
TEL 06-6263-0366 FAX 06-4964-6293