

不意の不況ゆえに活用しやすい経営資源で 新規参入するオーバリストに期待！



財団法人 大阪市都市型産業振興センター
経済調査室長

徳田 裕平

とくだ ゆうへい

1953年生まれ。京都大学工学部土木工学科卒業。建設コンサルタントを経て、都市銀行系シンクタンクにて、大阪・関西の地域活性化、産業・経済調査などを調査研究。2005年度より大阪都市経済調査会の事務局長・研究主幹として大阪市の経済・産業を調査・研究。調査会の解散に伴い、2009年度より現財団の経済調査室長に就任。著書：「自立する関西へ」（晃洋書房、2009年、共著）など。教職歴：和歌山大学経済学研究科客員教授（地域経営論など）1997～2006年度。

昨春の本『調査季報』〈指針〉に寄稿させていただいた際、「外需を含め経済は次第に盛り返すことになろうが、金融危機としての打撃が少ない日本経済は突発的不況を脱したと実感する時はおそらく来ないであろう」と述べた。現在に至る統計や各種調査をみても残念ながら総じて想定した展開をたどっている。今の産業経済実態を凝縮すれば、需要地帯が欧米から新興国へ、また価格帯が低廉志向へと大転換する過程にあり、大企業が需要者の求める品質・機能や価格に合わすべく、過剰な設備・人員体制等のスリム化・再編成などに懸命な努力を重ねている。そのおかげで株価は相当に回復しているものの、反面、従来型下請け事業者には仕事が廻ってこない構造・体制が定着しつつある過程と言えよう。このため、独自の技術・商品・市場を持たない多くの中小企業にとって厳しい状況が当面続くのは必至である。

その状況を端的に示すキーワードが内

製化とデフレである。大阪府の『関西企業の事業活動基盤に関する調査研究』（2010年3月）によれば、「最近5年間における外注内製化」を実施した製造業は52%に上り、その2大理由は“コスト削減”と“自社の雇用維持”である。また、最近大阪市信用金庫が発表した特別調査「中小企業におけるデフレの影響と対策等について」では、「デフレにより悪影響がある企業」が9割に達し、2/3の企業が「既にデフレスパイラルに陥っている」と認識し、9割の企業が「デフレ終息には2年、ないし3年以上を要する」などの実態を浮き彫りにしている。こうした結果が示す帰納的構図は、親企業から下りてくる案件が確実に細り、かつ安値受注を強いられる厳しい隘路である。

企業は生き残りを賭け商品力・営業力強化に必死であるが、決して容易な道はないことも事実である。昨春に述べたもう一点が「草食男子」が増殖するなかで、従業員を“肉食系社員”へと養成することがこの成熟不況下での企業存続のために基本的に必要である」との認識である。欧米やアジアの肉食系企業が狙っている新興国市場で勝利をもぎ取るためには一層その必要性が高まっている。

今後の有望市場分野は、世界中が傾注している環境・エネルギー分野や健康関

連などであるが、分野を問わず市場参入に際して重要な観点は、現実には生じている課題やニーズを総合的に解決・満足させるソリューション提供にある。その御旗の下にもものづくりやサービスなどを結集させるのである。iPhoneを媒体としたトータルシステムはその典型である。

もう一つの観点がある。不意を突かれた不況下だからこそ活かせる作戦である。リセッションスタという造語をご存知だろうか。景気後退を意味するリセッションと、お洒落な人を意味するファッションスタの合成語であり、お金をかけずに賢くお洒落する人たちをそう呼ぶのである。突然の不況のため市場でダブついている資源には業務・商業ビル、生産設備などのハード資源はもとより、一般労働力や経験豊富なリタイア人材などのソフト資源を含めて多様で豊富にある。買い手市場の環境下、当然、調達・活用コストは低廉で済み、低価格志向の需要に応えやすい。私はリセッションスタのビジネス版として、余剰で調達容易な経営資源を上手く活用したオーバリスト(Over + ista)が登場する絶好の環境であると捉えている。これにより市場競争力の高いビジネスモデルを構築した企業が色々な分野で新規参入することを期待したい。