

1. 数年先の最低賃金額を予想し大胆な経営改善を

7月13日(土)付の日本経済新聞にごく小さい記事が掲載されていました。見出しは【韓国の最低賃金、1万ウォン超-来年-】とありました。中央最低賃金審議会が最低賃金の引上げ目安を厚労大臣に答申をします。今年の全国平均の引上げ額は50円でした。47都道府県をABCの3つに分け各区分毎に引上げ額の目安を示します。大分県はC区分です。昨年は目安の39円を上回る45円を大分県最低賃金審議会は答申し、今年も目安を上回る55円UPの954円を答申しました。

その昔日本経済はJapan as No 1と言われる位、極めて強い経済力を誇っていました。30年超を経過した今、過去の栄光は微塵の陰もありません。この様な事態となった原因は複雑な多元連立方程式を解く必要はありますが、ここは解答例を1つだけ提示してみます。それは**国内市場の超低成長**です。栄華の残照が残っていた平成一桁までの為替相場は対ドル100円を下回る円高でした。**国内市場の超低成長と円高**が企業の海外進出を促しました。東欧諸国の西側経済への参入で**国際労働市場が安価**になったことも追い風でした。バブル後遺症の3つの過剰(資産・金融債務・労働力)の調整に大企業はひた走りです。それがデフレ経済へ号砲を放ったのです。

給与所得者の賃金水準は上がりませんでした。デフレ経済の根雪化で賃金は上がらなくても即生活苦へとはなりません。経済環境の悪化が緩慢であったことが経営者の挑戦心を徐々に奪っていきました。こうして30年超の長きにわたり日本経済は停滞し国際的地位は毎年落ちていったのです。

この悪い流れを一挙に断ち切るにはマクロ的には賃金引上げが重要な鍵を握ります。韓国の来年の最低賃金は円換算で約1160円となり東京都の最低賃金1113円より高いのです。少し悲しくなります。最低賃金の全国平均1004円を政府は10年程度で1500円まで引き上げる方針です。賃金が上昇しても物価上昇で26か月も実質賃金はマイナスです。目安基調も頑固です。人手不足が叫ばれる中で政府は外国人を呼び込もうと技能実習制度を改定し育成就労制度を始めることにしました。しかし韓国より低い最低賃金では東南アジア諸国の働き手は日本をスルーする可能性が高いと思うのです。

一挙に全ての難題を解決できる特効薬はありません。しかし**賃金引上げはその特効薬の候補として最上位に位置づけられること確実**です。今年の大分県の最低賃金は55円UPの954円でしたが私は10円UPの60円もあり得ると考えていました。全国平均の最低賃金を10年かけて毎年50円ずつ引き上げるでは、世界経済の枠組みの中で他国との成長格差が一段と拡大するリスクが高まります。今後も中央と各都道府県の審議会は最低賃金の大幅な引上げを行うことでしょう。

経営者は10年で500円UPではなく5年で500円UPを前提としたビジネスモデルを考えましょう。そんな馬鹿など思われるでしょう。しかし昔から**大改革は“馬鹿者・若者・よそ者”が行う**と言われていました。政治の世界では若者はいません。よそ者(外国人)に改革を任せることはできません。ここは**馬鹿者の出番**です。**奇想天外な発想で既存の概念をひっくり返す位の胆力を発揮**しましょう。先行者利得という熟語があります。**先に大改革、革命を起こした会社が最終的に勝利者**となります。座して死を待ってはいけません。**大胆に行動した経営者に成功者としての名誉が与えられる**のです。

2. 長期的視野をもって計画的な設備投資を

左項では今後の最低賃金引上げを先取りした賃金UPを提案しました。賃金引上げの原資は利益です。利益増加を果たす為には生産性向上や収益性向上が求められます。**諸効率向上と設備投資は切り離すことはできません**。計画的な設備投資により諸効率向上を達成できます。

計画的な設備投資を考えてみます。横軸に事業年度をおきます(上期・下期・年計の3つ)。縦軸に**投資欄と資金欄**をおきます。投資欄に各年度毎(半年)の対象資産と投資額を漏れなく書き出します。建設工事や対象資産の単価上昇等も考慮します。仮に現時点の投資額が100で上昇率5%/年だと5年後は127(100×1.05⁵)です。複利を採用すると想定外の高額投資で資金調達に苦慮することを防ぐことができます。

縦軸のもう1つ**資金欄**は各年の現金獲得額と新規借入の2つを設けます。現金獲得額は当期純利益と減価償却費の合計(償却前利益)として良いです。各年度で“償却前利益>投資資金計”が成立しなければなりません。もし**償却前利益<投資資金計**のときは**新規借入を起こす判断も必要**です。ここで重要なのは**設備投資は可能な限り計画表に書いた年度より前倒し**するという経営判断です。設備投資は後年度の売上や利益の増加にまた費用削減に貢献します。企業間競争で優位に立てます。大胆に投資を前倒しするという経営判断が会社の安定成長へ繋がります。投資計画表を作成する意味は**投資前倒しを可能とする為の方策を探求することにある**のです。

3. 出来る社長への道のり：情報化の勧め(成長期⑤)

「情報化の勧め」という副題を付けましたが、私自身はITに疎いです。平成7年4月にPCを購入し同時にインターネットも始めました。となるとITに詳しくなるのが自然ですが私の脳みそはIT関連から遠ざけてしまいました(笑)。

新製品の普及・浸透の説明理論に**“新製品の普及曲線”**があります。**市場を革新者(2.5%)、初期採用者(13.5%)、大衆(68%)、遅滞者(16%)の5つに区分可能**という理論です。私はIT分野では遅滞者ですが必要と判断したときは外部のSE等支援者の力を借りて事務所のIT化を進めてきました。他の事務所と比較すると当職事務所のITは周回遅れだと思えますが、事務所運営としては妥当な水準だと考えています。

会社が成長期に達すると情報量が指数関数的に増えていきます。ビッグデータを活用しなければなりませんが無用なデータも多いものです。収集データの中にある有用なデータをビジネスに結びつけるにはやはりITの利用は必須でしょう。経営者は会社のIT化の方針を定め社内人財を活用して効率的な仕組みを作り上げましょう。社内人財で対応できないときは社外の資源を活用すれば良いのです。但し経営者の「IT導入のゴールは何か、何時迄に必要とするのか、費用の上限は…」等の方針はしっかりと定め、社外支援者に伝えておくことが重要です。費用面ではオープンソースの無料ソフトを使用するのもグッドです。完璧を求めず徐々にスペック向上を狙うのも良しです。IT活用の失敗例で多いのは、**完璧を目指して多額の費用を投入したものの既存システムとの相性が悪く使い切れていない**というもの。IT活用はこのような落とし穴があるものの、**会社の更なる成長の為に適時必要なIT投資が必要**ということを理解しておきたいものです。