# 私の景気診断

2012年度下期景気　本社定点観測
景気をどう見通しているのか。経営トップ4氏に聞いた。

＜1面参照＞

## 岩機ダイカスト工業社長
## 斎藤 吉雄氏

―足元の景気をどう見ていますか。

「中小企業の景況感は、顧客の動向に大きく左右される。自動車関連を主力にする当社の受注状況は順調だ。背景にはコンパクト車の好調な売れ行きがある。ただ景気の良しあしをどうこう言う前に、良い製品をいかに顧客が納得できる価格で作り続けるか、それがモノづくり企業にとっては一番大事だ。そこを忘れてはいけない」

―7月にトヨタ自動車東日本が発足し、東北の産業界から期待が集まっています。

「東北でトヨタ自動車と一緒に仕事がやれるようになったのが何よりも心強い。仕事面で大きな変化があるかというと、今のところはない。現地調達率を現在の4割から8割に引き上げる計画を打ち出しており、モノづくり企業への波及効果も徐々に出てくるだろう。それまでに自分たちの体力、体質をいかに強化するかが重要だ」

―自動車を東北の中核産業に育成するために何をなすべきでしょうか。

「どうしたらトヨタが世界一で居続けられるかを真剣に考えて、モノづくりに反映することだ。トヨタが勝つためにはどんなことでもやってみせる、という気概が重要だ。具体的には安定した品質、どこよりも安いコストで製品を生産できるかどうかだ。一方でトヨタから言われるままに仕事をするのではダメだ。自分たちから積極的に提案し、トヨタと足並みを合わせてより良いモノづくりをしていく。仕事の恩は仕事で返す。こういう関係を築くことで、お互いの信頼関係が生まれ、さらに良い仕事ができるようになるはずだ」

―円高やコスト面で製造業の海外進出が進んでいます。

「当社は絶対に海外には行かない。日本でモノづくりを続ける。日本から工業をなくしたら何が残るのか。円高など起きている現象に左右されるのではなく、やるべき仕事をさらに磨き続ける以外の正攻法はない。苦しい状況でも我慢して海外と競い合い、日本の将来を担う世代のために頑張るしかない。これからも他社がまねできない質の高い製品を、作れる技術を追い求めていきたい。日本のためのモノづくりを続けていく考えだ」

（仙台総局・千田恒弥）

### モノづくり力 磨き続ける

## クレディセゾン社長
## 林野 宏氏

―消費の見通しはいかがですか。

「3―5月は前年の東日本大震災の影響で各方面が大きく落ち込んだこともあり、どこも良かったはずだ。しかし6―8月は反動が出ているのではないか。ただ、もう〝3比〟経営はだめだ。前年比、予算比、業界比から脱却した経営を目指すべきだ」

―消費税率の引き上げが決まりました。消費増税後の反動減を見据え、継続的な消費の浮揚策はどうしたらよいですか。

「（人口動態が変化するなかで）現時点で考えられる施策は三つある。一つは消費をしない高齢者の資産の流動化であり、二つ目は若年層への配分のシフト、三つ目は外資優遇策だ」

―高齢者の資産の流動化策とは。

「それは生前贈与の仕組みをきちんと作ることだ。生前贈与に対し優遇策を導入し、高齢者の資産を流動化させる。子供世代では不労所得が得られた感覚になり、心理改善効果を生む。消費の喚起策にもなる」

―若年層への配分のシフトは、どんな考え方でしょうか。

「ズバリ、若年層の給与を上げることだ。現在、シニア世代がどんどんリタイアしているが、企業はその分の雇用を増やしているとは言い難い状況にある。ならば若年層への配分を手厚くし、消費に回る分を増やすべきだ」

―外資の優遇策にはいろいろな考え方があります。

「例えば移民受け入れなどの議論がある。しかし私は外資に対し多様な優遇策を設けて日本で活動してもらい、その結果外国人が増える格好が良いと思う。もちろん即効性はない。しかし、ロングタームの施策として法人税などを優遇して、その企業の上陸に伴って社員などが流入したり雇用が発生したりすれば消費の刺激策になる」

―消費税引き上げ後の消費の落ち込みが懸念されます。

「自動車や家電でエコポイントが導入されたが、需要の先食いで終わった。私たちカード業界では今、ライフ・アシスト・ポイント制度を提唱している。カードの利用にポイント付与など優遇策を展開することで、カードを軸とした消費の活性化策を考えている」（編集委員・森谷信雄）

### 生前贈与優遇で消費喚起

## リコー社長
## 近藤 史朗氏

―足元の景気をどう見ていますか。

「正体がわからないというのが実感だ。良いとは言えないが、悪いという訳でもない。国や地域でも違いがあって、中国は確実に悪くなっている。かつては中央政府がアクセルとブレーキを踏みながら自分で景気をコンロールできたが、現在は悪化した欧州経済の影響を受けている。米国も言われているほどは良くない」

―リコーの事業に景気変調の影響はどのように出てきていますか。

「欧米は直販比率が高く利益は出ているが、良いという感じではない。大手企業がIT投資を控えており、事務機器の更新を先送りする動きがみられる。一方、北米で銀行向けに帳票印刷機の需要が少し出てきた。我々の事業は家電のように突然、需要が消えるようなことは起きない」

―国内はいかがですか。

「国内も良くない。復興需要が少し出てきているが、被災地で家を建て直すまでには至っておらず、まだまだ本格的ではない。海外の債務問題で銀行がかじ取りに苦戦しており、その割を食う形で円高になっている。円高で日本の輸出企業は厳しい。たまにはいい風が吹いてほしいと思っているが、円高でも利益が出る企業体質にしないといけない」

―景気を上昇させるプラス材料は見あたりませんか。

「世界で見るとスマートフォン（多機能携帯電話）、タブレット端末は需要を喚起するエース商品かもしれないが、国内にエースが不在だ。そうした中で注目しているのは、秋に発売される米マイクロソフトの基本ソフト（OS）『ウィンドウズ8』だ。当社の事業と密接なオフィスの需要に動きが出てくるだろう」

―安定的な経済成長を果たすために政府にはどんな政策を求めますか。

「地方に企業が進出できるようにしてほしい。地方には土地も資源も十分にあり、活用できる。いつまでも一極集中ではだめだ。家電エコポイントのような瞬間的なカンフル剤では、地方に工場を作ろうというトレンドが生まれない。地域経済を活性化させるような継続的な政策をお願いしたい」

（松木喬）

### 「ウィンドウズ8」に注目

## 住友商事社長
## 中村 邦晴氏

―現在の景気をどう見ていますか。

「ヨーロッパの金融不安はしばらく続くだろう。日本への直接的な影響はそれほどないが、一番注意すべきは飛び火。欧州資本がアジア全域から引き揚げれば大変なことになる。日本の銀行がアジアに出て行ってくれれば助かる」

―プラス面は。

「米国の景気が戻ってきている。企業の業績も良くなってきている。これが個人消費につながってくれればアジアも良くなる。当社もアジアに注目している。官民連携でベトナム、インドネシアで工業団地に参画している。今後はミャンマーも検討する。メーカーに先行して物流を含めたバリューチェーンを整備するのは商社の役目だ。一方、港や道路、鉄道などのインフラ整備は官民が手を組んで進める必要がある」

―足元の円高局面は商社にとって海外投資のチャンスになります。

「メーカーは為替がダイレクトに効き厳しいだろう。しかし、我々には事業売却の案件が数多くきている。欧州の投資銀行が事業を処分したがっているからだ。とはいえ、商社の仕事は投資銀行と違って育てるビジネス。スパンが長い。事業にバリューチェーンをつけて育てる方法を進めていきたい」

―国内で期待できる産業をどうみていますか。

「一つ挙げるとすれば農業がある。日本の農作物は本来、世界で売れるはずだ。しかし国内の農業を守る発想しかなかった。これからは法人化も必要。農業の活性化には規制緩和が重要だ」

―住友商事としての戦略は。

「鉄鉱石、石炭、銅、石油・ガスなど資源投資に力を入れる。現在、資産に占める資源の割合は12％強だが、2割程度まで引き上げたい」

―とくにエネルギー分野で商機が見込めます。

「米国独立系石油ガス開発企業のデボン・エナジーと共同開発地域でシェールガスの一種のシェールオイルの採掘を行う。米国政府の認可が得られれば液化天然ガス（LNG）にして輸入する。国内の火力発電需要に加え、新興国などの需要増が期待できる。太陽光発電など再生エネルギーも伸ばしたい」

（編集委員・八木沢徹）

### シェールオイルに商機

interview

やさしいでしょ、
おもいやり算。

困っていたり、悩んでいたり、心の中は見えにくいけれど、
たす、ひく、かける、わる。
小さなやさしさで、きっと気持ちは通じ合う。
それは人を笑顔にする算数、「おもいやり算」。
一人ひとりの心づかいが、大きな答えになるはずです。

民間の広告ネットワーク
AC JAPAN

●北海道事務局 〒060-8545 札幌市中央区大通西5-11-1（電通北海道内）TEL.(011)214-5115　●東北事務局 〒980-0022 仙台市青葉区五橋1-2-28（河北新報社内）TEL.(022)211-1324　●東京事務局 〒104-0061 東京都中央区銀座7-4-17（電通銀座ビル）TEL.(03)3571-5195　●名古屋事務局 〒460-0008 名古屋市中区栄4-16-8 TEL.(052)263-8651　●大阪事務局 〒550-0004 大阪市西区靭本町1-6-6 TEL.(06)6443-2404
●中四国事務局 〒730-8677 広島市中区土橋町7-1（中國新聞社内）TEL.(082)236-2215　●九州事務局 〒810-0042 福岡市中央区赤坂1-16-10 TEL.(092)713-2558　●沖縄事務局 〒900-0015 那覇市久茂地3-21-1（電通沖縄内）TEL.(098)862-6144
◆ご希望の方に、ACジャパンのパンフレットをお送りします。（切手200円同封）詳しくは各事務局またはホームページへ。http://www.ad-c.or.jp

ACジャパン（旧称 公共広告機構）は、全国の1000に及ぶ企業が参加する民間の団体です。2011年、私達の活動の公益性が認められて「公益社団法人」になりました。