



# コンパス

～ 経済、企業経営のナビゲーター ～

2016年2月下旬号 No. 2361号

☆ ホームページリニューアルを致しました。理事長「コラム」もご覧ください！

日本経済協会 検索

## 【目次】

### 1. 社会に開かれた中小企業の談合こそが社会的正義

・・・アベコベノミクスで中小企業と国民の困窮化・・・

一般社団法人日本経済協会 理事長

早稲田大学名誉教授 経済学博士

田村正勝

### 2. 違った景色 (74) ～ そうだ京都、行こう ～

一般社団法人日本経済協会 理事

廣田光次

### 3. 『米国大統領選挙予備選始まる』 ～ 過去の時代背景検証 ～

### 4. 『2016年の景気見通し』(購読のご案内)

田村正勝

### 5. 気になる NEWS 報道 ～ 複雑・マネーの動揺 ～

### 6. 出遭い (11) ～ ～ものづくり おおた

### 7. 講演会・セミナーの案内 (添付ファイルをご覧ください)

夢、かなえる楽しさを  
ご一緒に。

まずはお気軽にご相談ください。



信頼で地域とつながる  
Osaka City 大阪シティ信用金庫

インターネットアドレス <http://www.osaka-city-shinkin.co.jp/>

本店 〒541-0041 大阪市中央区北浜2-5-4 TEL(06)6201-2881(代表)

大阪府内に92店舗。大阪市内全24区に店舗を有する唯一の地域金融機関です。 平成28年1月4日現在



『信頼』こそ命。

お客さま第一主義が、  
私たちの基本理念です。

『総合資産コンサルティングを通じて  
家族・社会の繁栄、資産の保全に  
貢献します。』

## 日本資産総研グループ

〒101-0027 東京都千代田区神田平河町

1番地第3東ビル

TEL. (03) 5835-2527

<http://www.jagi.co.jp>

# 社会に開かれた中小企業の談合こそが社会的正義

## -----アベコベノミクスで中小企業と国民の困窮化-----

一般社団法人「日本経済協会」理事長

早稲田大学名誉教授 経済学博士 田村 正勝

### (一) 消費不況----賃金低下で家計も収縮

#### (1) 小売総額 6兆円減-----家計消費額 15%減少

再び春闘の季節となったが、15年春闘の賃上げは被雇用者の30%弱にしか及ばず、ボーナスの恩恵も同様ゆえ賃金さがり続ける。賃金指数は95年度の110.8に対して現在は100を切っている。物価上昇分を差し引いた「実質賃金」では、95～97年度より14～15%低くなった。この実質賃金は98年度から00、05、10年度を除いて、今日まで前年度比マイナスが続いた。

したがって「家計消費」も趨勢的に落ち込んでいる。1か月あたりの家計消費額は95～97年度が33万円超であったのに、現在は29万円弱に低下した。これも98年度から11年度まで02、07、09年度を除いて前年度比マイナスで、97年度より15%超も落ち込んでいる。

(表1) 小売販売総額（年換算額、兆円）と大型小売店販売および賃金の年換算指数（10年＝100）

ならびに家計消費額（月平均 単位：万円）

\*各官庁統計より作成

	小売販売総額	百貨店	スーパー	コンビニ	賃金指数	家計消費額
13年度	141.1	98.2	100.4	117.2	98.5	29.3
14年度	139.5	101.4	102.3	123.7	99.0	29.1
15年1～9月	138.9	99.0	100.0	129.3	93.9	28.7
15年10～12月	145.8	103.1	107.7	136.3	112.1	29.1

この賃金および家計消費の下落を受けて、小売販売額も低下した。94～95年度の総小売販売額は145兆円超であったが、現在はこれより6兆円以上少ない139兆円であり、近年はこの低下に「消費増税」が追い打ちをかけた。他方で円安によって海外からの旅行客が激増し、彼ら約2000万人の消費額年間約3.4兆円超が需要不足を補っているが、それでも小売販売総額は13年度より2兆円落ち込んでいる。

#### (2) コンビニだけ好調はなぜか！-----非正社員の増加と生活苦ゆえ

ところで表1でコンビニだけが売上げを伸ばし、また店舗数も増やしているが、これは非正社員など所得が低すぎて、結婚できない単身世帯が増えていることと、一人暮らしの高齢者世帯が増えていることが関係している（以上は表1参照されたい。）

このように 15～20 年も続いている日本経済の不況は、賃金低下による消費不況である。ところが後の表 2 および表 3 に見られるとおりに、大企業の利益はきわめて高く、円安により 14 年度は過去最高を更新し、15 年度も連続で過去最高を更新の見込みだ。これに反して中小企業の利益は伸びず、逆に円安により輸入材コストが上昇して苦しくなってきた。この中小企業に給与所得者の 70% 以上が働いているゆえ、これが賃金低下の大きな要因である。

さらにもう一つ、正社員を非正社員に置き換える「リストラ」も、賃金低下の大きな要因である。95 年時では正社員が 3779 万人と非正社員 1001 万人であったが、14 年末にはそれぞれ 3277 万人と 1974 万人となり、95 年と比べて正社員が 500 万人ほど減少し、非正社員が約 1000 万人増えている。

非正社員の給与は正社員と同じ働きでも、正社員の 6 割ほどであるゆえ、これらの結果、平均賃金は先述のとおり低下してきた。他方で非正社員を正社員に転換することが難しく、とりわけ中小企業は困難ゆえ、賃金低下が止まらなかった。

## (二) 大企業と中小企業との利益格差超拡大-----大手は連続で過去最高益

### (1) 中小企業の苦境-----35 万社減

景気を回復させるには以上の現状から、「賃上げ」及びとくに「非正社員」の給与を上げるべく、「同一価値労働は同一賃金」に向けた賃上げが不可欠である。しかし現在の産業構造で、果たしてそれが可能であろうか。日本の企業の 99.7% が中小企業であり、非正社員は中小企業にも多く雇われているが、彼らの処遇を改善することが可能な中小企業は限られる。

ところで 09 年に 420 万社あった中小零細企業は、12 年 385 万社へと 35 万社も減少しているが、最近はこのような企業倒産はかなり減少している。それは既に生き残れない中小零細企業が 35 万社も倒産したからである。けれども現在でも中小企業の多くが、赤字経営もしくはギリギリの余裕のない経営であり、従業員の処遇改善に踏み出せない。また企業倒産や事業承継ができない中小企業も少なくはない。

この表は資本金別の企業の営業利益合計を、その母集団で割ったところの「1 社当たりの営業利益」である。その母集団の中には赤字企業も含まれているから、黒字企業の営業利益はもっと大きい。この表で言えることは資本金 5000 万円以下の企業は利益が伸びていないのに対して、5000 万円以上の企業はかなり利益を伸ばしている。とくに 10 億円以上の大企業の伸びは大きく、15 年 4～9 月期は 13 年の同期より 25% も伸ばして、1 社当たり 33 億円となった。

(表2) 13～15年半期ごとの資本金別1社当たり営業利益 (単位 100万円)

資本金	10～19	20～49	50～99	100～999	1000以上
13年4～9月	3	7	29	134	2652
13年10月～14年3月	5	17	47	185	2739
14年4～9月	4	7	36	140	2862
14年10～15年3月	5	17	49	201	2831
15年4～9月	3	10	48	159	3326

出所：財務省「法人企業統計」より算出作成

## (2) 大企業益中心に経常利益バブル期の1.7倍

このような大企業の利益によって、全体としての企業利益は14年度が2年連続で過去最高益を更新したが、15年度も更新する見通しである(表3)。けれども大企業の利益は円安により、海外で稼いだドルが円換算で大きく膨らむ「水膨れ利益」によるところも大きい。たとえばトヨタは1円の円安で営業利益400億円の上乗せとなる。14年度の自動車大手7社の「営業利益」の円安効果は5066億円であった。

もっとも15年10～12月期から、新興諸国経済の不辰と資源価格安などにより、大企業の円安利益も減速している。それはともかく今までの結果、14年度の企業全体の「経常利益」は65.9兆円。これはバブルピークの89年度の38兆円の1.7倍強である。ところが中小零細企業の多くは、海外稼ぎはないゆえ「円安の水膨れ益」はない。逆に円安によって輸入原材料価格が高騰し、その分だけ利益が圧縮される。

(表3) 経常利益指数 (年換算、10年までの過去最高益を100とする指数)

	12年	13年	14年 I	II	III	IV	15年 I	II	III
全産業	93	111	131	123	105	135	131	152	114
製造業	91	91	89	92	90	127	88	120	90
非製造業	143	143	188	168	132	161	189	202	152

\* 全産業と非製造業 06年度 = 100、製造業 07年度 = 100、ローマ数字は四半期

加えてもう一つ大企業の利益が伸びたのに反して、中小企業利益が伸びない要因がある。大手の親会社が下請け中小企業の納品価格を抑え込み、それゆえ中小企業にとっては「川上インフレ・川下デフレ」となっていることだ。あるいはスーパーのPBや、大手家電販売の過当競争などの結果、同様な中小企業利益の抑え込みとなっている。これが表2から読み取れよう。先の原材料価格の上昇など「円安によるコスト高」を、転嫁できている中小企業は3割程度だ(中小企業庁)。

### (3) 政府日銀のアベコベノミクス----金融超緩和で不動産バブル

非製造業の15年の利益は表3のとおり極めて大きいですが、これは不動産バブルが影響している。日銀の金融緩和策は、円安をもたらして大企業の「水膨れ益」と外国人旅行客を増加させたが、他方で「不動産バブル」を招来している。14年の上場企業およびJ-REITなどの不動産売買額の総額は5兆600億円に達し、前回のピークであった07年の5兆4000億円にちかい水準だ。超大型不動産の取引を除いた1000億円未満の不動産取引総額では、07年を超え過去最高の取引額を記録した。

何故か。日銀の国債買いで大手金融機関に膨大なカネが渡り、かつ企業の内部留保も過去最高ゆえ、このカネは我が国内外の「ファンド」に対する超低金利融資となって、これが日本の不動産を買い占めたからだ。さらにはファンドがこの円をドルに換えたゆえ、異常な円安ともなった。

国民の銀行預金は国債に回り、それが日銀の国債買いを経て大手行に戻り、次にそれがファンドに流入してバブルとなった。要するに日銀の超金融緩和策が異常な円安をもたらし、これが大企業の利益と次に見る強欲経営をプッシュし、他方で中小企業の「川上インフレ・川下デフレ」の困窮を助長し、同時に不動産バブルをもたらした。

日銀の金融緩和策が一方で1ドル80円の異常な円高を修正し、また海外旅行者を呼び込む契機となった点は評価できるが、他方でとくに14年からの「超金融緩和」が1ドル120円の円安をもたらして、いま述べた事態を引き起こしている。したがって日銀の大量国債買い入れは、所得格差拡大のアベコベノミクスの片棒を担ぎ、総じて言うならば「無謀策」である。

ちなみに日銀の国債保有は既に360兆円に達したと言うが、これは普通国債約791兆円(14年9月現在)の45%にも上り、やがて50%に達しよう。こうした事態にも拘らず日銀は、国債買い入れに加えて「マイナス金利」の導入だが、無謀極まりない。

### (三) 中小企業の団結-----オープンな談合が不可欠

景気を回復させるには、これまで見てきたとおり「消費・格差不況」の克服、その為には賃上げと非正社員の処遇の改善が不可欠である。これらは過去最高益を上げている大企業では十分に可能であり、日本経済全体のために本格的に推進すべきである。

(表4) 全産業の純利益と人件費総額および株式配当の指数(00年度=100)

	06年度	07年度	10年度	11年度	12年度	13年度	14年度
純利益	335	301	222	246	283	280	490
人件費	100	98	98	101	99	96	96
全配当金	312	270	200	229	269	278	325

\* 人件費は従業員の給・賞与と福利厚生費

しかし大手企業は逆に表4のとおり従業員の賃金を抑えて、利益を株式の配当金と自社株買いに回し、株価を吊り上げてきた。その結果ストック・オプションなどによる年収1億円以上の役職者が411人。最高報酬で見た「上位100社」の最高額平均は2億1700万円と未曾有の事態となっている。これは「強欲経営」というほかはない。猛省して利益を従業員に回し、出来るだけ非正社員を正社員にし、あるいは非正社員の処遇を改善し、さらに「中小企業泣かせ」を止めるべきだ。

けれども大企業がこれを実行したとしても、給与生活者の70%以上が中小企業に雇われているからには、その効果はかなり限定的である。中小企業においても同様な賃上げと非正社員の処遇改善こそが、不況脱出のカギにほかならない。

そのためには「中小企業の当然の収益が可能な産業構造」が不可欠だ。しかしこれは単純な市場原理主義だけでは達成されない。中小零細企業が結束して、大企業の不当な“中小企業泣かせ”を止めさせることが不可欠だ。

そこでまずは経営者の同業者組合が結束し、さらに労働組合とも協力し、大企業の不当経営と、これを放置している公取を相手に「社会に開かれた談合」を推進し、コストに見合った利益の獲得を目指すべきである。これこそがデフレ脱却の最大の手段であり、それが社会的正義というものである。





株式会社 **日本資産総研**

日本資産総研は、企業や資産家をサポートするコンサルティング会社です。

## 日本資産総研のコンサルティング

### 私たちの仕事へのこだわり

総合資産コンサルティング(商標登録番号:第 5521494 号)を通じて  
家族・社会の繁栄、資産の保全に貢献します。

お客様1人ひとり  
に対して最善最適な  
コンサルタント業務を  
提供します。

複雑にからみ合った  
法律や経済状況を分析し、  
調査研究・開発で  
対応します。

信頼の基盤は、  
誠実な対応、  
豊富なノウハウの  
提供および実践から。

私たちはお客様に満足していただけることを仕事の第一と考えます。最新情報の提供や高度なノウハウが求められる重要案件への対応も可能。お客様1人ひとりに適した解決策をご提案いたします。

会社法、信託法、事業承継、借地借家法・・・めまぐるしく変化する時代にあって、企業・個人の資産を守り続けることこそ、私たちのカンパニーとしての存在意義であると自負しております。

私たちはコンサルティングに関わる様々な研究にこだわり続け、最先端の対応と対策、さらにそのノウハウをご提供。確かな情報と実践力でお客様のご要望にお応えいたします。

## 日本資産総研のコンサルティング

### 事業紹介

#### 相続・事業承継対策

##### 相続と企業繁栄のためのサポート

相続が発生する前の段階から、スムーズな相続と納税、相続後の資産構成までトータルにサポートいたします。

#### 資産運用コンサルティング

##### 不動産活用と効果的な資産確保のアドバイス

お客様の相続申告や確定申告の「申告書」に基づき資産内容を分析。不動産偏重の資産構成を改善するため、資産コンサルティングを行います。

#### 企業再生・事業計画策定

##### ポジティブな発想で自社企業の発展を

企業は「待ち」の姿勢では立ち行かなくなっています。民事再生法や特定調停法などの企業救済の方法を活用し、サポートいたします。

#### M&Aコンサルティング

##### 中小企業の発展・事業承継を支援

特に中小企業において、事業の承継や企業の最終の道すじを決定するためのシナリオづくりをしっかりとサポートいたします。

#### 不動産総合 コンサルティング

##### 不動産売却・購入・有効活用をサポート

不動産の購入から賃貸、売却にいたるまでのトータルコンサルティングを実行いたします。

### 私たちの仕事の流れ

#### Interview 個別相談

何をしたらいいのか、誰に聞いていいのかわからない。問題解決のため、まずはお気軽にご相談ください。

#### Analysis 現状分析

私たちの仕事の第一歩は、詳細かつ精密にお客様（個人・企業）の現状を分析することからはじめます。

#### Proposal 提案

現状分析で把握したお客様の問題点を提示し、当社オリジナルの提案書を提出いたします。

#### Action 実行

私たちのご提案を実行するために、さまざまな分野の専門家とプロジェクトチームをつくります。



**FUKUTA**

**ピアノ線**  
ステンレス鋼線・快削鋼

**ハガネ線**  
ドリルロッド・オイル線・焼入鋼線  
焼入リボン・隣青銅線・板  
鉄線・針金・リベット

**福田線材KK**

名古屋市中区松原三丁目四一

電話 052・331・5291(代)

# Co·advance

～ 共に前進し、発展し、向上しよう! ～

**KANEDA**  
カナダ株式会社

**食品・油種**  
健康・安心・美味しさ

**医薬・医療材**  
いつも健康でありたい

**医薬原薬**  
ジェネリック医薬品

**化学品・燃料・潤滑油**  
クリーンな地球環境と代替エネルギー

**塗料・コーティング・インキ**  
クリーンな地球環境と作業環境の為に

**化粧品**  
いつも美しくありたい

**潤滑パラフィン**  
製造メーカーとして、より良い製品を

**産業プロセスマテリアル**  
環境に配慮した包装・梱包材。モトメタルで実現

SGS

JP01/019675 ISO9001:2008

UKAS

JP06/070047 ISO14001:2004

**■お問い合わせ**

〒103-8413 東京都中央区日本橋本町1-4-12 カナダ日本橋センタービルディング  
 [TEL] (03)5200-1311(代) [営業所] 仙台・名古屋・大阪・福岡  
 [潤滑パラフィン事業部] 〒135-0032 東京都江東区福住2-8-4 [TEL] (03)3643-1981  
 [URL] <http://www.kaneda.co.jp/> [油屋.com] <http://www.abura-ya.com/>  
 [金田油店] <http://www.abura-ya.jp/> [藤奇貿易(上海)有限公司]

カナダ株式会社 URL:<http://www.kaneda.co.jp/>