

事務局だより

# INFORMATION

12月

- 5日 理事会
  1. 総務委員会より
    - (1) 新年祭について 平成18年1月4日午後1時30分より
    - (2) 新年互礼会について 平成18年1月4日午後2時30分より
    - (3) 新入社員歓迎式について 平成18年4月4日午前10時より
    - (4) 生活習慣病予防健診の実施について
    - (5) 景況調査の実施について
    - (6) 石織樹跡の倉庫賃貸について
  2. 厚生委員会より  
中堅幹部社員研修会について
  3. 事業戦略委員会より  
組合活動戦略化モデル事業について
  4. 青年部会会長より  
視察研修報告
  5. 事務局より  
「金沢商人塾」第4回結果報告と、第5回例会について
- 8日 中堅幹部社員研修会  
「ビジネスにも通用する  
スポーツコーチング」  
株式会社経営 経営支援部 中田和裕氏



- 18日 経営者研修会  
「人をつくる」という仕事～  
こうすれば伸ばせる人間のキャリア」  
フリープロデューサー 木村政雄氏  
37社 70名



1月

- 4日 新年互礼会



## 編集後記

新年おめでとうございます。  
 昨年末の耐震偽装事件、年明けのBSE問題そしてライブドアショック。  
 時代の経過とともに政治・経済も変革しなければならないのは当然ですが、しかしこ  
 うも次々と想定外のことが続きますとこの先、何か突拍子もないことが起きるのではな  
 いかと漠然とした不安感を持つのは私だけではないと思います。  
 こういった観点から我々、企業人としては変革すべき点は変革し、かつ大前提はいろ  
 んな面から堅実経営を続けるということではないでしょうか。  
 聖書には「日の下には新しいものはない」という言葉がありますが人間は歴史と同じ  
 失敗を繰り返しているわけです。だからこそ「堅実」という原点に立ち返る必要があると  
 思う今日この頃であります。  
 今年も不透明な年のようなようですが難局に立ち向かうという強い気持ちとともに頑張っ  
 ていきたいと思っております。  
 (H・K)

にぎやかで、元気・活気  
 愛のあふれる問屋センターを。

# KIMASSI

Vol.95  
January

# KANAZAWA

JANUARY 2006 KANAZAWA TOIYA CENTER QUARTERLY NEWS 金沢問屋センターニュース  
 URL <http://www.kimassi.or.jp/>

平成18年 理事長年頭挨拶  
 平成18年 各委員長挨拶  
 成年男、大いに語る  
 平成18年の経済見通し



# 新春のご挨拶

協同組合 金沢問屋センター 理事長 富木昭光



中央会のご支援のもとで進めている「今後の卸売業の革新の研究」であります。また、中小企業人材確保推進事業で、各種セミナーの開催、参考マニュアルの作成、組合をテレビでPRするなど積極的に事業を推進しております。

8月には、青年部会の大変ながんばりとご協力で「キマッシカナザワなつまつり」を開

催し、組合員及びその従業員と地域住民に交流の場を提供して、約5,000人の親子連れを集めました。にぎやかさの創設と元気で活気あふれる問屋町というイメージを高めることができましたと思います。

また、「金沢商人塾」も金沢市と金沢商工会議所のご後援を得て開催しており、2期目を迎えております。「企業は人なり」と申しますが、当組合で優秀な人材を多く育て、また、優秀な人材に来てもらうために開講しております。私も塾長として毎回講義を聞いておりますので、新年にふさわしい論語の「礼」に関する一項を披露したいと思います。

「礼の用は、和を貴しとなす」という言葉があります。その意味は、「礼儀・挨拶の効用は、お互いのなごやかさをもし出すこと」であります。昔の親は、挨拶の三原則として、「一つ、笑顔を含めた大声で挨拶する、二つ、相手より先に挨拶する、三つ、相手が気がつくまで何回も挨拶する」と我が子に教えたそうです。我が子が生きていくために、敵をつくらず誤解されないための必須の習得マナーでありました。そればかりか、数秒の挨拶ひとつで、その人物の人間の力量までも測られることを理解してました。



「挨拶の3原則」は一度身につければ習慣となる。以後は無意識にレベルの高い挨拶ができて、大きな財産となる、とありました。世の中の親が、また、企業の中でこのように愛をもって教育すれば、もっと平和な世の中になるのではないのでしょうか。

「金沢商人塾」では、このような勉強をしております。今後も継続してまいりますので、皆様も積極的にご参加いただき、また、PRしていただくと幸いに存じます。

「組合員のための、組合員による、組合員の組合であり、組合員でよかった、頼りがいがあるとされるようにしたい」という夢の実現を目指し、問屋センターの発展とともに組合員が発展する、組合員の発展が問屋センターの発展に繋がる、というような思いを強くいたしております。

いずれの事業も、組合員各位のご協力無しには成し得ませんので、絶大なご協力をお願い申し上げます。次第であります。私どもは「自信と勇気と誇り」を持って努力する所存でございますので、よろしくお願いたします。

石川県を始め金沢市並びに関係各機関の皆様方には、当組合の更なる飛躍のために、一層のご指導、ご支援を賜りますことを心からお願い申し上げますとともに、皆様にとりましてより一層のご繁栄とご多幸の年になりますことを心から祈念申し上げます、私の年頭のご挨拶といたします。



新年明けましておめでとうございます。平成18年の新春を迎え、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

皆様には、清々しい新年を迎えられたことと心よりお慶び申し上げます。

昨年の出来事を振り返って見ますと、我が国の経済は景気が上昇機運にあるといわれていますが、我々中小企業はまだまだそのような環境にはないように思われます。今年こそ上昇の波に乗れることを期待したいものです。

一方社会面では、JR福知山線の脱線事故、世界規模の災害発生、耐震強度偽装事件など激動の1年でありましたが、私は2005年の世相を象徴する漢字の「愛」でまとめて振り返りたいと思います。

- 愛・地球博の開催があり、大成功でした。
- 天皇家の長女、黒田清子さんが、めでたくご結婚されました。
- 愛が足りない子どもが犠牲となる悲惨な事件が続発しました。
- 自然災害が多く、地球規模の支援の愛もありました。
- 「あい」という名の女性が活躍しました。

とくに、宮里藍ちゃんの活躍は目覚しく、私も藍ちゃんにあやかって、「エイジシューター」という大それた夢を持つことにしました。毎週練習場に通っておりますので、何とか達成したいものだと思っております。

さて、昨年の当組合の動きであります。総会でも申し上げました通り、「どのように組合員のお手伝いをして、奉仕したらよいか」を考え、調査研究をしております。

その一つが、組合改革委員会の「組合員のためのコストダウンの調査研究」であり、もう一つが事業戦略委員会が中小企業団体

## 環境を生かし、勉強会を重ね、組合の発展を

総務委員会 委員長 黒梅 吉英



総務委員長を引き受けて3年を振り返ると、世の中、とくに我々企業にとっては、大変な激動期を進んでいるように感じる今日この頃である。当組合も、八つあった委員会が四つになり、旧総務・財務・労務委員会等が内容に含まれ、大変多用の委員会となつてしまい、大きく力不足を感じた年月でもあった。深い反省の念、しきりである。

流通業界は今、めまぐるしい変化の中にある。昔から企業は環境適応業といわれている。今日、適応できなかったところが、廃業・倒産の憂き目を見ている。パブの崩壊、デフレの波、そして土地の値下がり。当組合も転貸資金制度廃止の方向で動いた。結果的に土地・建物が担保になっていたため、大変苦勞を味わった。幸いにも早く見直しに動いたため、組合としては運営はまずまずかなと思っている。今後の問題は、

会館の活用、駐車場の利用問題、空き店舗のことなど、改良すべき点は多々あることと思う。流通のさまざまな異業種の集まる北陸の中心、金沢卸売業の団地として、やるべき課題は山積みである。しかし、すばらしい所に存在している。これも先人のお陰である。高速道路の金沢東西インター。能登海浜道のスタート地点、小松空港に30分。金沢港が近くにある。更には最近、県庁が近くに来て道路の整備が整いつつある。数年後には新幹線が入り、金沢海側環状道路が当組合の近くを通る。このすばらしい環境を生かすも、殺すも我々、組合内の企業の内容にあると思う。

一国は一人を以て興り、一人を以て亡ぶ。社長の志があり、社員の心が動く。まず志を立て、組合としてどうするか。ピンチはチャンスである。難関は新しいものを生み出す。

祇園精舎の鐘の音、諸行無常の響きあり。沙羅双樹の花の色、盛者必衰の理をあらわす。逆境、順境は人間の常である。

まず、目に見える世界のこと、人口の減少、グローバル化、技術革新、環境問題、それぞれの専門の分野で研究、努力をしたいものである。不易流行の変わらない分野、あるいは全体として、やるべきは人間の教育、人づくりではないかと思う。今までも理事長さんみずから取り組まれている金沢商人塾など、経営者研修会、そのほか新人の研修会など、組合をあげてお互いの勉強をしたいものである。その中より企業の発展、組合の発展につながることを期待してやまないものである。

## 新春をむかえ、組合運営に思うこと

組合運営委員会 委員長 若林 智雄



新春を迎え、通常国会も税制改正、増税路線一直線、憲法9条・皇室典範改正、政府系金融機関の統合等、流れは“小さな政府”“地方の時代”“官から民へ”と言いながら歳出カット、東京一極集中で中央とローカルとの格差がますますついてきているように思います。経済は政府の言う踊り場からの脱出、製造業の経常利益が3年連続で増収、設備投資も好調、個人消費もゆるやかな回復、原油高、デフレ経済のリスクはあるものの景気は拡大を宣言しています。加えて耐震建築・証券取引違反、そして9月、小泉総理の任期満了、憲法改正と正に政治経済共に大きな転換期の年であります。

私がこの組合運営委員会を担当して、まず当委員会の守備範囲、責任範囲の広さと自己の能力とは、今はやりの“想定外”を強く感じましたが、当委員会各位の意識の高さと絶大な協力を得て、何とか3年の責

務を消化させていただきました。当委員会の最近の活動の一端を挙げさせていただきます。

- 会館利用減少に対する利用促進の啓蒙
- 会館の設備の修理、改善、管理の節儉(冷凍機の取替、照明制御設備、音響設備、アスベスト対応、エレベータ、雨漏り排水各部確認修繕対応、他)
- 駐車場利用の減収と利用促進
- 一般ゴミ回収経費の節減対策
- 食堂の収支バランスと健全経営への配慮
- 会館収入と維持管理支出の節儉
- 高速道路事業、ETC大口多頻度割引別納制度の運用の参加推進
- 地区環境整備の実施、等々。

まだまだ未達の件、これからの件、見通しの立った件がありますが、さらなる体質の強化、明日への基盤の充実を模索しながら

ら次期委員会にうまく送りたいと思っております。

組織は人であります。ニッサンのゴーンさんが“日産がだめだったのは外ではなく、内に問題があった。内部的弱さ、内部の危機感、連帯感、目標に向っての改善と変革がニッサンを再生した”と言っています。企業(組織)の盛衰を決めるのは人であります。参加する人の考え方、前向きな思考、行動の強弱が勝負を決めると思っています。組織はアナログの人間関係であります。富木理事長の持論、元気な企業、元気な組織、伝統の上に健全な基盤に立った北陸の物流をリードする金沢問屋センターを目指し、全員でさらに活性化した組織集団のタウンをつくり上げたいものと思っております。本年もよろしくお願いたします。



## 平等に与えられた時間を活かす 各種事業の充実を図る

厚生委員会 委員長 丸岡 信一



富木新理事長から厚生委員長の拝命をいただき、早いもので3年が経過いたしました。就任に当り理事長からは、金沢問屋センターの各企業が強くなり一社でも多くの優秀な企業が生まれるように組合がお手伝いしていくので、そのような仕事をしてほしいと要望されました。

厚生委員会の管掌は研修事業と福利厚生事業であります。平成15年から中小企業人材確保推進事業が3年間スタートいたしましたので、任期中は従来の事業に加え盛りだくさんの事業が実施されました。経営者研修会12回、社員のスキルアップ、モチベーションアップを図るためのセミナー12回、各社の体質強化を目的とした労務経営相談18回、お花その他教室36回、ボウリング大会、ソフトボール大会、ゴルフ大会等の福利厚生事業9回が主なところ

であります。

各事業とも業種や企業の規模を問わない経営の品質向上への有用な内容と「気づき」をお感じいただけるように心掛け、たくさんの方々にご参加いただきたいと思っておりましたが、総じて出席率が悪く残念でした。

少子高齢化、人口減少の時代に於いて、生産性の向上は企業が生き残る必須条件となりました。メーカーは高性能な生産設備で対応できますが、我々販売業は人の質の向上とIT化でイノベーションしなければならないと思います。

金沢問屋センターは異業種交流の理想の場です。各企業の経営者、社員が共同事業を通して夢を語り合い、切磋琢磨して学ぶことは費用の面でも負担が軽減され、各組合員がメリットを享受できるのではな

いかと思います。

忙しいから出席できないとおっしゃる声をよく耳にいたします。この世の中で人に対して一番平等なのは時間です。人生観により時間の使い方は人それぞれ異なりますが、商人、経営者はサステナブルな企業となるために自己啓発に重点をおいて使うべきだと思います。企業や社員の求めるニーズは時代と共に変化してまいります。また、組合を構成している組合員の状況も長い年月の間に大きく変わってまいりました。基本的な事業の内容を充実させ改廃を進め、各組合員の発展のために少しでもお役に立つよう努力してまいりたいと思っております。

今後の金沢問屋センターの発展のため、組合の各種事業に奮ってご参加を期待しております。

## 着眼大局 着手小局 ～たゆまぬ経営革新に向けて～

事業戦略委員会 委員長 矢部 嶺男



新年おめでとうございます。2006年の年頭にあたり、組合員の皆様には清々しく新たな決意をもって新春を迎えられたことと拝察いたします。平成15年5月に(株)金沢問屋センターの事業戦略委員長を拝命いたし、富木理事長の基本理念と方針のもとに組合員卸流通業の21世紀型革新戦略事業活動に取り組んでまいりました。私の好きな言葉の一つに「着眼大局着手小局」があります。全体を見ながらもできるところから着実に手をつけ実行していく拙速です。真の喜びを実感できるビジョンの確立構築に向けて、改善・改革を実行し続けることの積み重ねの結果、変革という言葉で表現されるのだと思います。

企業の存続は環境適応と言われるように、変化に対応させていくことは基本的に大事

です。かといっていきなり変革がおこるものではありません。変革は倦まずたゆまず経営の品質を高めるために大局的にビジョンを策定した上で、主体となる営業革新戦略、IT化戦略、業態化戦略などの面から当たり前のことを徹底して実行していくところから起こる。大切なことは実行することであり、実行力ある企業を目指すことと信じます。そのための組合員へのサポートを当委員会の事業活動を通して取り組んできました。

重点取組事業として15年度にはパソコン教室、情報化セミナー、情報ネットワーク部会によるホームページ改善、データベース活用促進、16年度には商人塾開講による心を高め経営を伸ばす教育実践、中小企業人材確保推進事業、17年度には石川

県中小企業団体中央会との連携で組合活動戦略化モデル事業実施の研究、IT経営研修等に携わりました。

さて、日本経済の景気は昨年の後半から回復基調に入ったようです。ただ、地方と都市、大企業と中小企業の二極化がますます進行し、同じ業界内でも好調な企業と不調な企業との優勝劣敗現象が起きています。我々卸流通にとっての経営環境は一段と厳しさを増すと思います。その中で勝ち抜くためには、組合員それぞれの位置、パワーなどを勘案して、営業、得意先、商品、リテールサポート、物流といった面で強い機能を展開実践することが必須の条件だと思います。いずれも大変困難なことです。21世紀初頭に勝ち残れる組合員企業としてご奮闘を祈念申し上げます。

## 年男、大いに語る

### 元気で愛情あふれる行動を

株式会社丸昌 社長 来馬達也



皆様こんにちは。常日頃から、多くの諸先輩の皆様方に大変お世話になっております。その皆様が、2006年をそれぞれの想いを持ってお迎えになられたこ

とに、まずもって心からお慶び申し上げますと共に、本年も変わらぬご指導を賜りますよう、この場をお借りしてお願い申し上げます。

さて、昨年末、清水寺で毎年恒例となった「今年の漢字」は、森清範貫主の手によ

り「愛」と記されました。紀宮様ご成婚や愛子様のお話。また、卓球の愛ちゃんの活躍などが記された大きな理由ということでした。

しかし、一方ではお目出度い話題ばかりではなく、幼い子供を巡る事件！ JR福知山線の事故！ また、年末にかけては耐震偽装問題等々、私が子供の頃を振り返ると考えも及ばぬ悲惨極まりないことが多々起こった一年でもあったように思います。

森貫主は、昨年が「災」で今年が一転して「愛」とした心の奥深くには、「まだまだ国内の諸事情が安定をしておらず、とりわけ悪い事柄に於いてはまさに愛情が足りない。もっともっと愛情のある行動を皆様に求めたい」との願いを込められたと聞き

及びました。

私は、微力・微才ながら、青年部会の会長を務めて早や2年が経ちます。良いか悪いかは別にして、若者とは？ また青年とは？ という言葉の奥に潜んだ社会的な実態を常に自分に問いかけて行動をして参りました。行き着く結論は、やはり元気!! 若い衆がまちを引っ張り会社を引っ張る。このことこそが、現在社会に欠落している問題を解決する方策ではないかと考えます。やがて2年で青年部を卒業する歳になりました。しかし、ここからこそ多くの人から学んだ知恵や愛情を実践に移す頃合と肝に銘じて、元気で愛情あふれる行動を自ら実践し頑張っていく所存です。

## 年男、大いに語る

### ネットワークを活かした新ビジネスに挑戦

富木医療機器株式会社 社長 富木隆夫



新年明けましておめでとうございます。日頃より皆様には大変お世話になっており、本文面を借りて改めて感謝申し上げます。

一昨年の5月に富木医療器の社長に就任いたしました。入社して18年、15年前には団地内の本社

に勤務となっております。その間、問屋団地での活動は青年部でここ4年ほど参加させていただいておりますが、それも主だったイベントに参加できていませんでした。一方、今は新米社長で社業に手一杯が故に、早く余裕をつくりどういう形で協力しているか苦慮しております。力の至らなさをお許し願います。

さて、私共の会社ですが、医療機関などに医療器械と人用の薬品以外の医療用材料の販売やメンテナンス等行っております。昨今の医療に求められる環境の激化で医療

機関はもちろんですが、その流通にかかわる私共の会社にも厳しい経営の舵取りが求められております。

元々、人の命にかかわる業界であり細やかな対応をモットーとしておりましたが、近年の医療過誤や事故の報道による安全意識の盛り上がりの中、昨年の薬事法の強化と共に流通の安全性の保証が強化されました。また同時に小泉首相が音頭を取り、構造改革の一環としての医療費削減のため、今春に過去最大の診療報酬減額が実行されることになりました。私共は流通の安全保



証の部分では取得して4年を経たISO9001のレベルアップと新たなシステム投資での工数と開発費で負荷が増してきています。一方、医療機関の収入である診療報酬が下がることでこれまで以上の価格引き下げ要求が高まってきます。投資増加と売差圧縮の中、経営の効率化が必至となってきました。

日本の医療の現状は、技術の面は別として一人当たりの医療費からいえば先進国の中では最低のレベルにあります。政策の方向性は一国民としては決して納得のいくも

のではありませんが、企業としてはそれを現実として対応するしかありません。

昨秋には全国のディーラー20社とともに総計の規模として3300億の共同仕入会社を立ち上げました。規模の力によるバイイングパワーや物流の運用効果はもちろんですが、期待しているのはネットワークを活かした新しいサービスを顧客に提供できることにあります。また、同時期に大手カタログ販売会社のビジネスモデルを活用する試みを始めました。これも懸案だった小規模医療機関へのサービス向上を目的に

しております。顧客にとっての付加価値提供こそが収益に貢献するものと信じて進めたいと考えております。共同会社の運営や新しいビジネスへの取り組みなどについては模索中で、問屋団地の皆様にご教授いただけたら幸いです。

今年から次の年男までの12年間は経営者としては最も成果を求められる時期だと思っています。精進してまいりたいと思いますので、よろしくお願ひします。

## 平成一八年の経済見通し

# 経済の正常化と企業活力回復の中 攻守両面策による収益力向上と 体質強化が鍵

株式会社北國銀行問屋町支店

支店長 浜崎 英明



新年明けましておめでとうございます。

日本経済は長期低迷とデフレに過去十有余年を費やしてきましたが、やっと閉塞感から脱し新しい日本へと国の形が変わる動きが強くなってきました。インフレが続いたかつての成長期と異なり、デフレを意識し始めた企業が設備・債務・雇用の3つの過剰の正常化に注力した結果、設備稼働率は90年代初めに戻り、財務体質の改善から過剰債務の整理もほぼ一巡したし、雇用についても求人広告の増加に見られるように人員過剰感から人材不足感へと変化してきています。つれて企業の損益分岐点は大きく低下、なかでも大手製造業では70%台に改善されてきているために収益の増加は今後も続く可能性が高いと言われております。ただ、これは大手企業を中心に、日本経済をマクロ的視点で概観したものであり、この回復基調が石川県内で顕著であるかという点はまだ道半ばではないかと感じざるを得ません。当地の景気動向調査を見ても、工作機械、建設機械などの一部の製造業は高水準の受注を維持しておりますが、景気動向を大きく左右する指標である消費動向に関しては力強さがあるとはまだまだ言い切れない状況であります。

### 平成18年の展望

今年は名実ともにバブル崩壊の後遺症が治癒し、経済の正常化と企業の活力回復が景気の成長を持続させるものと思っております。今回の景気回復は02年1月をボトム

にすでに46ヶ月を越え、戦後3番目の長期に及んでいます。企業収益も今年度は4年連続増益・3年連続最高益を更新し、大手調査機関では06年、07年度も増収増益の見通しとなっており、過去にない安定した収益拡大が予想されています。

マーケットは、このような変化を受け06年は過去からの決別の年、新生日本のスタート元年を期待した動きになっているといえます。今年も主役は外国人投資家と個人投資家であろうと思いますが、とくに個人投資家においては個人金融資産1453兆円のうち預貯金が50%を割る一方、株式等リスク資産が10.5%と上昇し個人の資産運用の姿勢が転換してきており、個人投資家のさらなる参入が株価を押し上げるものと期待しております。

金融政策では、量的緩和策は物価上昇率を睨み、市場にアナウンスしながら解除の方向に向うものと予想しています。量的緩和策の解除はあくまでも緊急措置の終了を意味するもので、次の段階の利上げについては2000年の唐突ともいえるゼロ金利解除の教訓を生かし、物価上昇の持続性を精査しながら慎重に対応をしていくものと考えます。

次にGDPの6割を締める個人消費動向ですが、定率減税の段階的廃止というマイナス要因があるものの、家計所得の向上により支出を刺激し、徐々に上向くと思われまます。消費動向が回復基調にあることは、低迷が続いていた百貨店売上高の推移をみてもわかりますが、我々の身の周りを見渡

してみても薄型テレビなどの高額品が家庭に普及し、ブランド衣料品の販売は相変わらず好調であります。ただそのなかでも、趣味・嗜好にあうものや欲しいものには支出を厭わない反面、日常消費する食品や消耗品に関しては1円でも安いものを求めるという消費者の高価格品と低価格品の使い分けの2極化傾向は一層強まると予想されます。

今年の消費キーワードは「団塊」、「L-OHAS(ロハス)」であると言われております。団塊の世代の存在感が増すことは周知の事実であり、いかにこの層の需要を創造し取り込むかが課題であります。一方のロハスは健康と環境・社会を重視する生活様式全般のことです。今後、体への悪影響や環境面でのマイナスを考えて、消費行動を起こす人がますます増えることが予想され、それに対応した商品の品揃え・サービスが大きな武器になるものと思われまます。

わが国が新しく変化していくなか、大手企業はITバブル時と違って意図せざるリスクへの対応は極めて慎重に、一方で戦略分野では果敢な攻めの経営を行い、攻守両面策により収益力の向上と体質強化を実現したところあります。私共は地元の銀行として組合員の皆様方とこれまで以上に絆を深め、攻守両面にわたりご協力させていただきたいと思っております。

年頭にあたり、皆様方のご繁栄とご健勝をお祈りいたすとともに、今後ともご指導賜りますようお願い申し上げます。

## 年男、大いに語る

### 中国人と日本人



毎週土曜日の夕方6時30分からのテレビの番組を好んで見えています。それは、日本人が、世界のどこかで家族を成し、生活している様子を毎週放送するものであります。いろんな人種、風習、食文化の一端を見ることができ、また、日本文化を広める者、その国の環境に染まる者など、誰もがその国でイキイキと暮らし、その国の一員になろうと懸命である様子が見られる。なかでも、それぞれの国の庶民の市場の風景を映すことがあるが、この市場の様子を見ると、食文化、物価、生活水準など計り知れておもしろい。

これらの主人公達は、日本を追われて各国に住み着いたわけではなく、積極的に各

国に移住したようである。日本もその昔、口減らしのため満州に追われたり、開拓のためにブラジルに送られたようだが、今は、自分の意思で現地に住み着いた。名も知らない国にでも日本人が生活している。かつての中国人が世界中のどこにでも華僑や中華街を形成し、中国人パワーのたくましさを感じられたが、日本人もグローバルになったというか、日本が税金高、物価高やしらがみが多いなど、暮らしにくくなったと考えられる。

5年ほど前上海への視察旅行で、工場などの建設ラッシュ、高速道路などの社会資本整備など、経済主導の発展の息吹が感じられた。夜の宴会の席で掛け軸や書など飾ってあり、それらが飾り物ではなく売り物とわかったときは、なんと中国人も商売上手になったのだと感心した。現在でも中国では、10%ほどの高度経済成長が継続し、やがて中国が日本を追い越しそうである。現実、自動車の中国市場での販売数で日本

株式会社賛協 社長 多田泰雄

を抜いたらしい。まだまだ巨大な市場があると考えられる。

かつて日本の企業がそうだったように、中国企業のパワーとしたかさには驚かされる。ある意味、日本や米国など先進国が中国の社会資本の充実うまく利用されている面がある。いずれ日本から資本が空洞化し、高齢化用サービス産業しかない日本になりそうである。実際、米国では、ある時期中国に生産を委託し、米国国内の物づくりが減少し、第3次産業のみ成長した経緯があった。

しかしながら、日本人の生真面目さや器用さなど世界のどこよりも優れた面を生かせば、まだまだ日本の得意分野で存在感を示せるのではないかと思う。日本の物まねだけの中国なら全然怖くない。また、日本の後を追ってきたことを考えれば、中国も今バブルかもしれない。バブルが弾けた時、中国はどうなるやらわからない。