

経営講座

「新：高知県で儲かる会社を創る方法」

第10回テーマ 戦術の重要性「高知の企業は地産外商では儲からない。どうすればよいか？」

について詳説する。

高知県の企業は、今後どのようにすれば儲かるのか？その答えは「加工東商」である。

つまり、高知県内で加工や製造等をして、「人々が集まって来て、物価が高い」東京へ売るのが。これが県内企業の儲ける基本である。高知県内で加工や製造等をするから、ここで新しい付加価値が生まれて、新しい産業が生まれ、そして新しい雇用が誕生するのだ。

これが高知県内での「儲かる企業創り」即ち「産業興し」の基本である。

残念なのは、知事は「地産外商」だと自慢げに話しているが、地産外商では高知県には新しい産業は育たないし、また企業は儲からないのだ。

例えば、宿毛市の希少で貴重な柑橘類である「直七」を県外の大手飲料会社にそのまま売却する契約をし、知事が喜んで握手をしているが、私には握手をする意味が分からない。

高知県の希少で貴重な「直七」をそのまま県外に持って行き、加工は県外の業者が行うのだ。要は儲けは県外の企業なのだ。これでは高知県は第一次産業のみで止まってしまう。

本来は、高知県の企業が生産加工すればベターなのだが、こういう場合でも、せめて製造工場等の製造拠点を宿毛市等の高知県内に置くことを条件にするとか等の配慮はできないのか？

そうすれば高知県内の雇用が増えて賃金がアップし、関連企業等も誕生して育ち、結果的に宿毛市や高知県の産業が繁栄する等々、その他様々なメリットが考えられるが如何だろうか？

ちなみに、工業力を示す高知県の製造品出荷額等は、沖縄県と常にビリを争っており、実質的に8年連続で全国最下位の状況である。

また、私は小学校の授業で次のように習った。「日本は資源がないから加工貿易で儲けないといけない」と。

数少ない貴重な資源である直七をそのまま県外に出荷しては、いつまでも高知県は加工が出来ない後進県で終わるのだ。

こんなことは、小学生でも分かることだが、これができないとは返す返すも残念である。高知県は、県内産業を繁栄発展させる折角のきっかけを、自らが止めていると言われても仕方がない状況である。

ただ、高知県は人口減少と少子高齢化が他の道府県より15年先行していると言われており、今後とも生産年齢人口の減少により、加工や製造等に従事する社員が雇用できなくなる環境にあると予想される。つまりこのようになる可能性が非常に高いのだ。これでは困る。果たしてどうすればよいのか？

その答えは、先ず外国人の雇用である。外国人の雇用でカバーするのだ。

東南アジア等では、日本で働きたい優秀な外国人が数多く存在する。日本人よりも安い賃金で、日本人以上に真面目に働く人々が結構多いのだ。このような外国人を雇用することである。

又、現在は韓国との間で政治的な行き違いが生じているが、日本企業への就職を希望している優秀な韓国人大学生も数多くいるらしい。これらの優秀な韓国人大学生は、韓国の企業へ就職するよりは、日本企業への就職を望んでいる方も多いとのこと。日本語も既にマスターしている優秀な韓国人大学生を雇用できるのだ。

日本人大学生を雇用するよりは、はるかに良いかも知れない。

ある日本企業の経営者は語る「これから先は、日本人大学生はうかうかしていたら就職が出来なくなるかも知れない」・・・と。

但し、加工や製造等する商製品等は、将来的に発展分野に属することが必須条件であることは自明である。ここで発展分野か衰退分野かを見極める経営者の能力（洞察力）が重要となってくる。もしも経営者がこの判断を間違えたら、その企業はひとたまりもなくぶっ潰れることだろう。これらのことから経営者は、普段から環境の変化を注視して新聞やテレビ、ラジオ、インターネット等を視聴して、将来の変化を洞察する能力を養うことが重要かつ必須となってくる。

また、生産年齢人口の減少は、前述したように外国人の雇用で補うことも出来るが、A I（人工知能）による機械化等も当然に必要となってくる。

深刻な人手不足に苦しんでいた資源リサイクルのシタラ興産（埼玉県深谷市）の設楽竜也社長は、センサーで廃棄物を画像認識し、A I（人工知能）が瞬時に選別すべき対象物を判断して、廃棄物から再利用する木くずやがれきをより分けるロボットを導入した。

以前は 18 人による手作業だったが、今は 2 人でロボットを見守るだけである。ロボットを含む設備投資額は 25 億円と資本金 1,000 万円の実に 250 倍だ。人手で一日 400 トンが限界だった処理能力は 5 倍に増えた。（※日本経済新聞 2017 年 11 月 27 日（月）より抜粋）

これは単なる一例だが、経営者がこのような思い切った勇気を要する決断をしなければ生き残れない企業も数多く出てくると思われる。

加工東商の「東商」は、前述したように東京に売ることである。人の集まるところにお金も集まるのだ。日本で最も人の集まる東京に売るのである。同じ商品でも東京には高値で売れるのだ。

後述する島根県海士町は魚介類を東京に売って町の漁師全員が大儲けしている。その理由は同じ商製品等でも、人の集まる東京に売った方が高く売れるからだ。至極当たり前のことである。

東京の次は海外だ。海外の中でも、高値で売れて、しかも将来的に人口が増加する国や地域に売ることである。人口が減少する国や地域に売っていたら、何れその企業は売り上げが落ちて衰退するからである。

高知県内で売ったらダメなのか？ 基本的に人口減少と少子高齢化が 15 年先行していると言われていて高知県に売ってはいは将来性がないのだ。何れは衰退する可能性が大である。

ただ、高知県内の人々を顧客にする場合には、今後増加する可能性がある高齢者をターゲット（顧客）にする等々しかないのだ。

【高知県の2010年～2040年の推計人口】

次に、高知県の 2010 年から 30 年後である「2040 年」の推計人口を紹介する。2010 年の国勢調査の結果をもとにした「国立社会保障・人口問題研究所」による「30 年

後である 2040 年の高知県の推計人口」を次に掲載する。今後の参考にされたい。

高知県の2010～2040年の推計人口表（国立社会保障・人口問題研究所による推計人口）

2010年	2015年	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年
764 千人	730 千人	693 千人	655 千人	616 千人	576 千人	537 千人
100%	96%	91%	86%	81%	75%	70%

これによると、高知県の人口は対 2010 年に比で 5 年間ごとに約 5 %（1 年ごとに人口の約 1 %の 7 千人超）が減少している。この傾向で今後も推移するかどうかを洞察する必要があるが、対 2010 年比で毎年約 1 %の 7 千人超が減少すると仮定すると、人口減少が進行するほど対前年比の減少率はアップし、現在の利便性がある街機能は急速に低下することになり、結果的に街の消滅に繋がることになる。但し、人口構成的には若者が急減し、高齢者が増加する傾向にある。

私は、この「国立社会保障・人口問題研究所」の高知県の推計人口よりも、実際の人口減少は急速に加速するものと考えている。

【2045年の推計人口は大都市圏に集中】

「国立社会保障・人口問題研究所」が 2018 年 3 月に、2045 年の将来推計人口を発表した。2015 年人口を 100 とした場合の 2045 年人口を示す指標をみると、日本全体は 83.7（減少率 16.3%）。人口減が著しいのは秋田県の 58.8（減少率 41.2%）、青森県の 63.0（減少率 37.0%）、山形県と高知県の 68.4（減少率 31.6%）が続いた。

増加するのは東京の 100.7 だけだ。大都市圏への流入も進み、東京、神奈川、大阪には、総人口の 4 人に 1 人が住むようになるとのこと。

この予想が当たるか当たらないかを別にして、今後は益々大都市圏への人口集中が続くことは間違いがない事実だろう。

【ネギを刻んで年商10億円超】

加工東商の「加工」と言っても色々ある。高知県の数少ない上場企業である(株)技研製作所（東証一部、年商 291 億円、2018 年 8 月期連結）や兼松エンジニアリング(株)（東証二部、年商 106 億円、2019 年 3 月期）のように、金属を加工等して全く新しい産業機械を製作する企業もあれば、ネギをカットして冷凍して販売するだけで年商 10 億円を超える県外企業(京都市)もある。

加工というと難しく考える方が多いかもしれないが、単にネギを刻むだけでも年商 10 億円超という新産業が創出されるのだ。

実際はネギを刻むのは大変難しく、先端を切ると潰れて旨みが逃げるとのこと。そこでこの企業は専用の機械を導入して潰さないように刻んでいる。更には、この九条ネギが市場に出てこない状況の時でも、得意先のラーメン屋や和食屋等に刻みネギを一年中安定して供給している。これらのことが、この企業が成功している要因である。

高知県の企業は、もう少し加工や製造等に力を入れることが必要である。県内で生産した野菜や果物等をそのまま外国に売っていても新産業や雇用は生まれない。新しい付加価値も生まれない。

以前、北川村産の柚子をフランスにそのまま輸出する記事が新聞に大きく出でていたが、前述した直七の例と同じく甚だ残念である。

隣の馬路村が柚子の加工で大成功（次の加工による効果を参照）しているのに、なぜ参考にしないのか？私には全く理解が出来ない。

また、これらを自慢げに大きく報道する県内のマスコミにも呆れるばかりである。

柚子の加工品で成功している馬路村農協は、柚子の加工により次の効果を獲得している。

- 売上高が約1億円（H1）→約33億円（H26）
- 雇用者数（職員数）が、19名（H1）→86名（H26）
- 主な原材料（ゆず）の生産量が、204t（H1）→740t（H24）
- 地域活性化＝村の温泉利用者（宿泊）約6,400人（H10）→約7,700人（H24）
- 市場価格より高値で買取を行うとともに加工事業の利益を配当金として農家へ還元

更には、高知県は鰹が有名だが、この鰹を削り節等に加工する年商460億円（2019年3月期）のヤマキ㈱（※桂文枝さんが司会の「新婚さんいらっしゃい」のスポンサー企業で有名）は愛媛県伊予市にある。なぜ高知県にはないのか？返す返すも残念である。

又、生姜の生産額は高知県が全国で抜群の一位だが、生姜シロップのヒットが長崎県の企業なのも甚だ残念だ。今後における県内企業及び自治体の奮起に期待するものである。

尚、加工等する場合に、最も成功する可能性が高いのは、「人々が困っていること」や「これがあれば大変便利になること」等に着眼することである。高知県内企業の創意工夫を願っている。

< 龍馬社長大学 学長 奴田原 惇郎（ぬたはら・あつお） >