

人間の経済



通巻232号、2009年9月28日
発行

目次

町工場の現場から（二八）
・経費削減

杉浦 明巳

ゲゼル研究会

表紙にあるスリークロス（三重の十字）は、欧州中世に於ける鍊金術で黄金を溶かすとされた。今日、人間やその経済、環境に対して猛威を振るう貨幣権力を溶融せしめんとしてこのシンボルを掲げることとする。

町工場の現場から（一八）

杉浦 明巳

経費削減

その会社を初めて訪れたのは、まだ、夏の盛りの頃だった。里山を切り開いた、小高い丘の中腹に、白く巨大な工場が鎮座していた。敷地面積は、17000坪に及ぶ。

地元のクリーンセンターの煙突が、工場の奥に、高々とそびえて、わかりやすい目印となっていた。敷地の山側には、竹林が生い茂り、のどかな里山の風景が目に入るが、切り開かれた側は、実は、工業地帯。大小の工場群の中には、デンソーやアイシンなど、大企業の工場も入っている。

それまで、分散操業していた4箇所の工場を、ひとつに集約するため、2年前に隣の町から引越してきた。地元の行政も、企業誘致に熱心だった。

クリーンセンターと隣り合っているので、間違えてゴミを置いて行く住民がいるらしく、地元住民のクレームはないけれど、反対に、こちらが住民にクレームをつけたいと、社長さんは笑い飛ばした。

この新工場を建てるにあたっては、住民説明会を行い、公害防止協定も取り結んだ。地元の環境保護団体の厳しいチェックもあって、3千万円もの費用を掛けて、油水分離装置や調整池を作った。排水は、工場の隅にある4つの分離槽を通して、数十メートル下方にある油水分離装置のフイ

ルターにかけられ、再生水となって、流される。メンテナンスだけでも、年間200万円掛かると言う。

大気以外は、うちの環境対策は完璧です。



建設にあたっては、ずいぶん、神経を使ったようだ。排気も、野放しというわけではなくて、環境測定や健康検査など、ちゃんと行っている。ズバズバと、本音で語る、ストレートな人だ。まあ、何にしても、従業員60名足らずの会社にしては、工場の規模や設備は、かなり立派なものだった。しかも、この立地がありながら、それまで、トヨタ系とは取引がなかった。社長さんは、地元ではなく、東京や関西で、営業をしていて、トヨタ系は相手にしていなかった。

最近、大企業は、生産の減少を口実に、小口取引の会社を切り捨てて、新たに優秀な取引先を開拓しようと動いているようだ。力のある会社には、自ずと大企業から、声が掛かる。かくして、この会社にも、トヨタ系から、声が掛かり、ついては環境の認証を取ってくださいということだ、うちの会社に依頼が舞い込んだのだった。

いったい、何を作っている会社なのか……？

会社案内には、プラスチック成形機など樹脂製品用大型機械のベース部品メーカーと、ある。軽くて精度のいるもの、例えば液晶だとか、半導体などを作る機械の基盤となる脚の部分を作るのだ

と説明される。

けれども、この会社の売上げの半分以上は、医療や研究機関で使われる大型顕微鏡や放射線の発射装置などの基盤が占める。特注品のため、かなり収益も高いようだ。

半導体の場合は、埃やウィルスよりも微細な動きをする機械の基盤なので、寸分の狂いも許されない。特注品にいたっては、ひとつひとつがオリジナルなので、これまた柔軟な職人の知恵が必要だ。製造工程の全体がつかめていないと、対処できないし、試作品に近いのかも知れない。

つまり、かなりマニアックで、しかも、応用の利く製品を作っているというわけだ。取引先は、日本のトップメーカーばかりだった。

あれから、3ヶ月が経ち、今回は、環境評価のため、訪れることとなった。会社のポストは、妻や息子、お嫁さんなど、一族で固め、それぞれが、ふさわしい役割を分担している。ちなみに、環境の書類は、お嫁さんの担当だ。まだ、若くて、独身に見える。家族の仲もよさそうだ。

社長さんは、相変わらず、自信家。夏に行った頃は、景気の底の時期であったので、どこの会社に行っても、開口一番に、その話題となるが多かったのだが、ここでは、愚痴ひとつ、聞かなかった。

今回は、時間もあり、売上げの話の折に、いろいろと聞いた。実は、去年の冬、受注が3分の1に減ってしまい、ボーナスが出せず、赤字に転落したらしい。そこで、年明けから、従業員を減らし、生産を半減した場合を想定して、具体的な経費削減計画に掛かった。



電気代は、ピーク時の最大電気使用量をもとに、月々の基本契約料が設定されている。そこで、アラームを使って、最大電気使用量を分散させるなど、管理することで、基本契約料を抑えるという電力会社のサービスを利用した。

また、設備点検で炭酸ガスのもれを発見し、電気と合わせて、年間150万円もの節約が実現。

その他、各仕事場で従業員たちが個人で溜め込んでいる、工具や道具の管理を、一箇所で共有することで「見える化」した。それによって、月に250万円の出費が、30万円弱になったそうだ。なんと、月に、250万……！ ありえない……。

そうした様々な削減の効果が、春頃から始め、社長は人件費を含め、年換算にして3億円に及び、削減効果の書類を作成。それを片手に、資金の借入れに銀行へ。なるほど、具体的な数字をもとに資金繰りが回っていくことを、指し示すことができ、銀行だってむやみに貸し渋れないだろう……。早い決断と、行動は見事だけれど、銀行でも反対にそれだけ、ムダがあったということですよねと、言われたらしい。

そのうち、夏になり、受注が増え始め、半分ほどに戻してきた。急に、忙しくなり、今では人手が足らず、残業しても間に合わないの、外注に出しているのだそうだ。

また、少なくなった仕事の口を巡って、大手は、2〜3割のコストダウンを要求してくる。この会社のすこいのは、それを差し引いても、余りある、3億円の経費削減があるので、半年ほどで、黒字にもどってしまったことだ。どおりで、社長さん、前回、余裕があったわけだ。

こんな、会社も、あるんだなあと、感心する。

受注が半分戻ったと言っても、それは比べているのが、ピークの時だったからで、過去を避れば、通常時の7〜8割までは、戻っているんです。大手は、この状態で、コストダウンしながらやっていくつもりですよ。補助金なんかもらって、今、しんどいところは、ついて行けなくて、これから、つぶれて行くと思う。

かなり、はつきりした社長さんの発言……。確かに、うちの客先でも、人を減らした後、夏頃から忙しくなって、手が足らず外注に頼んでいるという会社もある。秋以降は、また受注が落ちるだろうという話も聞いた。ほとんど、トヨタ系なので、もう、ある程度、経費は切り詰められている。客先の社長さんの顔が、ぐるぐると、頭の中を駆け巡る。

うちは、従業員の解雇はしないという社長さんもいた。収益が減って、大変な中、余った時間と補助金を活用して、従業員の健康相談を個別に行っていた。ここ、数年は、地元の養護学校の社会教育授業に一役買っていて、障がいはあるけど、見込みのある生徒を新規採用していた。今年も、とつてもまじめでいい子がいたので、採ってあげたかったけど、新規の予算が取れなくて、あきらめたと言っていた。



去年の夏のリーマンの破綻の前に、コストダウンで折り合わず、サツサと工場を畳んだ社長さんもいた。余力のあるうちの決断だったので、従業員の再就職もスムーズに行き、社長さん本人は、大手取引先に再就職し、気楽なサラリーマンとなった。大手に掛け合い、社長としてやることはやってから、タイミング良く廃業したので、同業の社長さんの中には羨ましがる人もいた。

無借金経営ならば、すぐにも止めたい社長さんは多いのかもしれない。借金が膨らんでしまっ
ては、止めるに止められない状況もあるのだろつ。

ほんの数年前まで、大増産計画をぶち上げて、傘下の中小企業に、号令を掛けてきた大企業は、何だったのか？ 彼らに責任はないのか？ 彼らは、責任を感じないのか？

それとも、たとえ、中小といえども、社長たるものは、大企業に盲目的についていくだけでなく、世界の経済の趨勢を見極めるべく、日々研鑽に励まなければならないのか……。

でも、それって、あんまり現実的じゃない。

大きくなりすぎた企業の暴走を、止められるものは、何も無いのだろうか？ 中小零細企業が、翻弄され、調整弁として捨て駒にされることは、仕方のないことなのか？

だまされた、あなたが悪かった

で、終ってしまっっては、そこに、何の希望も見出すことができない。経済のシステム自体を、見直さないと、いつまでも、この負の連鎖を断ち切れない。

「人間の経済」、通巻232号

二〇〇九年九月二十八日 発行

編集・発行 ゲゼル研究会

221-0021 横浜市神奈川区子安通3丁目321番地 森野榮一 気付

Gesell Research Society Japan

<http://www.grsj.org/>

info@grsj.org

Gesell Research Society Japan all rights reserved

許可無く複製・再配布を禁ず



頒価 1 ワット
ゲゼル研究会