

2012年という年の読み方

世界同時不況のなか、生き残りをかけた「最後の聖戦」が始まる

株式会社ビルダーズシステム研究所
代表取締役社長

鵜澤 泰功

第1章 2012年を見通す要素

キーワードはソブリン リスクと信用収縮

2011年のキーワードは何と言っても「ソブリンリスク(国家の信用不安)」だろう。

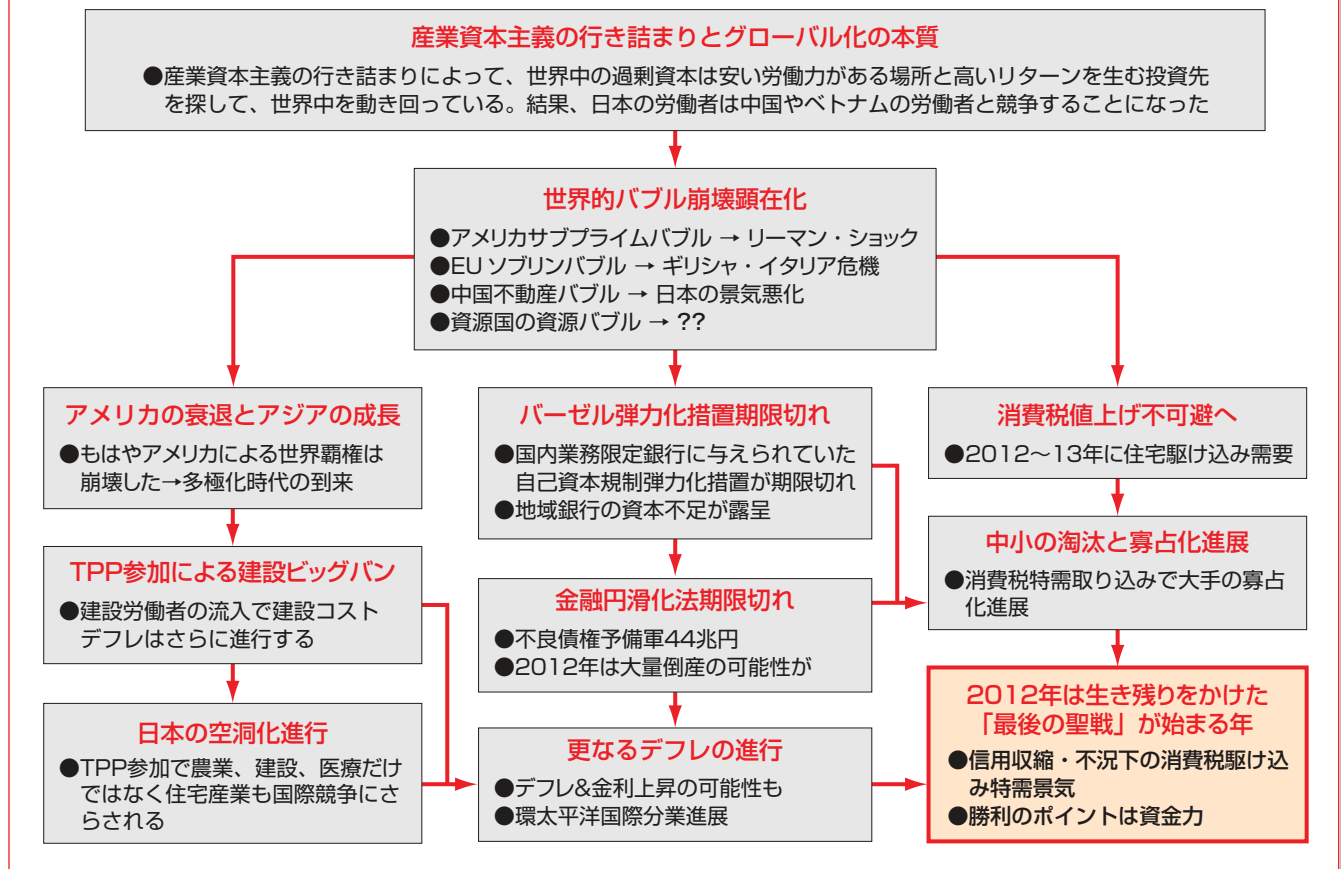
08年のリーマン・ショック後、多くの国で金融政策が行

われた。しかしそれは民間の負債を国家の負債に「付け替えた」に過ぎず、ギリシャやスペイン、イタリアに波及してしまった。そしてギリシャ債務問題が、米国の景気後退、日本経済の更なる落ち込み、更に世界経済の牽引役であった

中国の不動産バブル崩壊へと発展。世界経済への不安は一気に高まった。

2012年という年を読むとき、2011年と同様に「世界同時ソブリンリスク」「世界同時信用収縮」というキーワードは避けて通れない。ギリシャ

1 2012年を見通すための要素



がデフォルトすれば、日本経済への影響はリーマン・ショック以上の甚大なものとなる。

2012年は世界同時不況の年となることを覚悟する必要がある。

2012年は資本主義の限界が露呈する年

「資本主義VS社会主義」という対立は、1991年ソ連の崩壊によって資本主義の完全勝利が確信され、米国一極時代がスタートしたとの見方が大半であった。

しかしそれから20年後の現在、リーマン・ショックからユーロ崩壊危機と、アメリカ的

自由放任主義と金融資本主義がもたらした結末に、世界中が呆然としている。人々は「だからと言って、社会主義がいいというわけではないが、資本主義も勝利したわけではない」という思いを強めている。

また、「アメリカ(ドル)とEU(ユーロ)基軸による世界秩序」という見通しも、アメリカの衰退とユーロの崩壊危機によって幻想であったことが露呈してしまった。では、円や中国(人民元)が基軸なるかといえばそれも有り得ない。基軸通貨になるためには他国を制する圧倒的な国力を持つことが前提であり、円も人民元

も基軸にはなりえないのだ。

この先に見えるのは「資本主義に理想郷はあり得ない」という回答であり、「アメリカ型の自由放任資本主義とは決別するしかない」という反省である。

しかし国家による管理経済に舵が切れるかといえば、そうでもない。リーマン・ショックやバブル崩壊への対策として世界各国が行ったことは「民間の債務を国の債務に付け替えた」ことであり、大量の国の借金が、結果としてソブリンリスクを高めた。これが今回のユーロ危機を招いたのである。

経済危機や金融不安を払拭するために国が財政出動をするというこれまでの方法は、国家財政破綻という市場からの反乱によって、もはや封じられてしまった。これまで膨大な財政出動によって無理やり抑え込まれていたはずみが一気に露呈し、市場の荒波にさらされることになった。

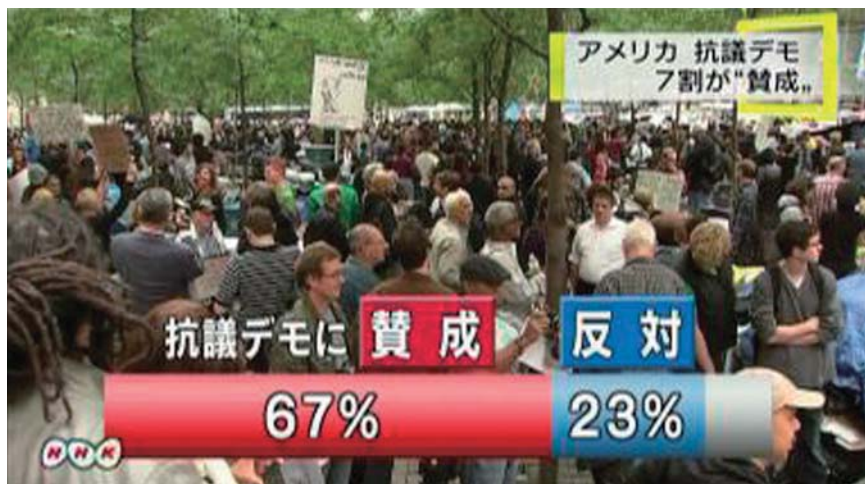
2012年は、アメリカ型資本主義の限界が露呈すると同時に、日本的官僚(財政)社会主義も同時に限界が露呈するだろう。これは、官僚社会主義のおかげでかろうじて生き残ってきた日本の中小企業(住宅業界はその代表である)が、本格的な外海の荒波にさらされることを意味している。

産業資本主義の結末としての格差

もう一つ着目しておくべき動向は、「ウォール街を占拠せよ」という格差是正を求めているデモが、世界的に拡張していることである。しかもそれに対する市民の支持も急速に広がっている。これは非常に注目すべき社会現象だ。

まず、そもそもこの出来事の経済史的根的要因はどこにあるのだろうか。私は「資本主義がもたらす必然的循環現象としての帰結、資本主義の限界」だと考えている。

ソ連邦の崩壊がもたらした「社会主義の敗北」は世界の経



アメリカで巻き起こっている抗議デモ。アメリカ人の7割が「デモに賛成」とのアンケート結果も(出所: NHK)

済システムを資本主義のみに一元化させてしまった。その結果、マネーはより高い利回りを求めて世界中を動き回ることになった。象徴的な出来事が中国における産業資本主義による急成長である。

産業資本主義とは、「多くの労働者を安く雇い、機械制工場で大規模生産を行うことで利潤を生む資本主義」である。ポイントは「農村部に余っている安価な労働力」の存在だ。これがある限り、都市部での機械制工場を建てさえすれば、利潤を生むことができた。

ところが、安い労働力が枯渇した先進国では、労働者の賃金が上がり、機械制工場は利潤の源泉にならなくなってしまふ。その行き詰まりの結果が「グローバル化」である。

先進国の資本は、もはや国内では機械制工場に投資しても利潤が生み出せず、まだ産業資本主義的な経済活動で儲けられる発展途上国を探して

世界中を動き回っている。これがグローバル化の本質である。

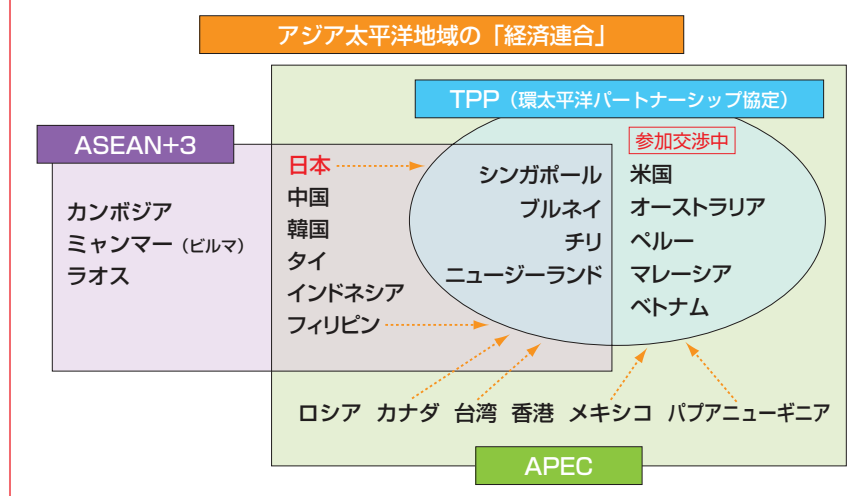
日本やアメリカ等先進国の労働者は、中国の安い労働力と競争させられることにもなった。彼らの賃金が下がり続ける原因もここにあるのである。

反面、画期的に他との差別化に成功し、グローバル化の結果である「世界同一市場化」のメリットを全面的に享受することに成功したグローバル企業(マイクロソフト、アップル、グーグル等のIT産業や世界的金融企業、あるいは巨大エネルギー産業や自動車産業等)は恐ろしいほどの利潤を生みだしている。

先進国の20分の1以下という安い労働力と競争させられる一般労働者がますます貧しくなる一方で、ウォール街や巨大IT企業へ従事することができた選ばれた労働者の「豊かさ」との格差こそが、今回のデモの根本原因である。

2 TPPのイメージ

(2011.11.24現在)



その意味では産業資本主義の行き詰まりがもたらす必然的帰結が格差であり、これを解消していくためには付加価値率の高い新たな産業創造を行うことで「ポスト産業資本主義」を目指すしかない。

しかしながら日本のような農耕型製造業立国が、IT分野やファッション分野のような付加価値率の高い産業を生み出すことは簡単ではない。結局グローバル化に成功し海外で稼げる会社に勤める豊かな層と、発展途上国の安い労働者と競合せざるを得ない低賃金労働者との2極化が一層進むことになる。

2012年という年は、日本の空洞化と貧富の二極化が許容範囲を超えるほどに進んでしまう年になる [図1]。

TPP参加で迎える建設ビッグバン

今話題の「TPP」だが、日米

同盟の新たな枠組として米国が「米国と同盟しますか中国と同盟しますか」と問いかけながら日本へ二者択一を迫っているのであり、どうあがいてみてもTPPの枠組みに入るしか日本に選択肢はない。選挙怖さに反対のポーズをどんなにしてみても、しょせん結末は変わらないであろう [図2]。

このTPPは住宅産業へはどのような影響をもたらすだろうか。

住宅産業は現場のある産業であり、海外の住宅をそのまま輸入することはできない。そのことが、日本の住宅産業が閉鎖市場のまま国際競争から完全に隔離され保護され続けた最大原因である。

しかしTPP加盟によって国際入札が行われるようになれば、当然公共調達へのTPP加盟国の参入が促進されることになり、技術力に劣る地方ゼネコンなどの総合建設業は一

気に仕事を失うことになる。

また条文では、TPP加盟国の国籍を持ち貿易やサービス提供に従事する自然人をビジネスパーソンと定義し、当該人の入国を容易にすることが規定されている。建設労働に従事するためにTPP加盟国から入国する建設労働者も当然含まれていると考えられ、ベトナムなど新興国から低賃金建設労働者が簡単な入国審査で建設現場に入ることも可能となるのではないかと。そうなれば、住宅分野においても低廉な労働力が流れ込むことになり、現場のある産業であることが非関税障壁となっていた住宅・建設産業にも黒船が到来する。

これは住宅価格が更に低価格化するということであり、建材メーカーから工事現場コストまで今以上にデフレによるコスト対応を求められることになるということである。そうなれば、海外生産部材(部品)や外国人労働者を効率的に活用出来る企業が競争優位に立つことになり、住宅業界の勝ち組と負け組が更に明確になっていくことが予想される。

2012年は、TPPによる住宅・建設産業がグローバル化し、より安い人件費をうまく活用して国際分業を進めていく住宅企業が登場する元年となるのではなかろうか。

第2章 2012年は金融大混乱の年～中小工務店に訪れる厳しい冬

世界的信用収縮時代の到来でデフレが深刻化

上記のような世界経済の状況を冷静に分析し、返す刀で日本の置かれた状況を見ていくと、これまで景気対策の名のもと財政出動によって支えられ続けてきた日本の構造的な問題点が、世界規模での信用収縮、金融不安の連鎖によって、とても覆い隠すことができなくなるのが2012年という年であろう。

これはいわば、グローバル化しか生き残ることが困難な世界的経済環境にあって、日本から出ることが難しい農業や住宅・建設産業などの内需型産業をどのように支えていくのかという問題に直面しているということであり、更なるデフレに耐えていくための戦略を強く求められているということでもある。

デフレへの対応策として、ベトナムの住宅設備工場で日本人の20分の1の賃金で生産された部品を、住宅設備メーカーも商社も経由しないで、直接住宅会社が輸入し、その設備の取り付け工事もベトナムの労働者が担うといった「環太平洋国際購買、国際分業システム」とでも呼べるような場面が早々に訪れるかもし

れない。

日本の複雑で高コストな住宅建材流通や、利用価値にも資産価値にもつながらない非効率な注文住宅産業が、2012年以降に訪れる「国際分業型デフレ」の波に見舞われた時どのように対応していけば良いのだろうか。考えられる戦略を以下に挙げる。

- ①元請からの離脱→元請リスクに見合うリターンが期待できなくなる以上、工事会社としての生き残りを図ることがより無難か
- ②垂直統合モデルへの参加→国際分業が可能な企業グループへの参加（建材メーカーや建材商社の川下組織として、ビジネスモデルに組み込まれる選択）
- ③力のある住宅企業が積極的に協調し、川下から川上に上っていくこと（ユニクロ型モデル）で国際購買が可能な垂直統合モデル連合組織を構築する選択

いずれにしても、何もしなければデフレの波に飲み込まれてしまうだけであり、2012年の早い段階で上記のような選択を迫るような経営環境が訪れることが想定される。

円滑化法失効、弾力措置の期限切れで高まる信用不安

前述のような経営環境が予想されるなか、最も大きくダイレクトに住宅企業を襲ってくるのが「亀井モラトリアム」の終わりであろう。

2010年12月、金融庁は中小企業金融円滑化法の1年延長を決めた（2012年3月まで）。円滑化法によって膨れに膨れている不良債権予備軍は44兆円とも言われる（日本経済新聞掲載記事より）。

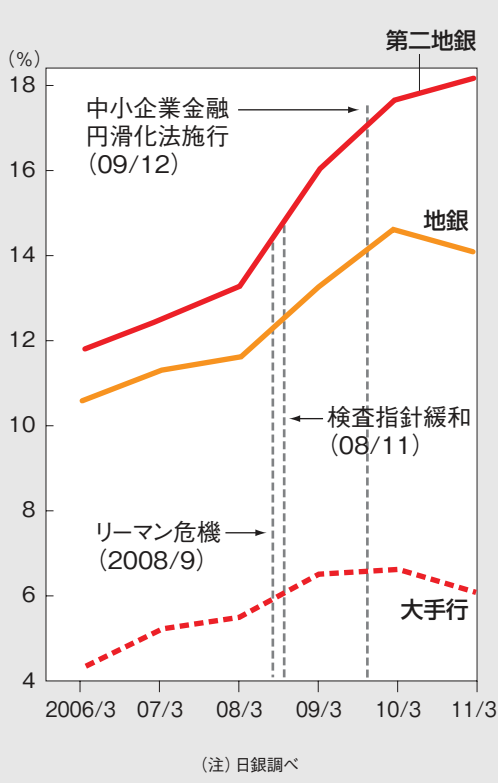
特に地銀、第二地銀の不良債権予備軍の比率の高さが目立つ。第二地銀においては、貸出額の18%以上が不良債権予備軍であるとの日銀調査は、かなり深刻な状況を表現している。地銀、第二地銀といった地域金融機関への影響が非常に大きいという現実、地域工務店や住宅関連企業へのインパクトが非常に大きいということでもある。そもそも、このような情報を新聞にリークすること自体が、これまでの金融庁の方針転換を意味しており、「中小企業向け不良債権の先送り路線からの決別準備」との見方ができる。

円滑化法が失効する2012年3月以降、特に9月の金融機関中間決算時、そして12月の年

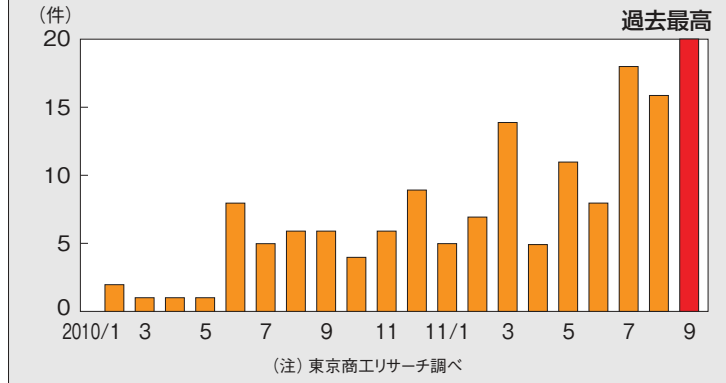
3 直近の経済金融状況データ

(出所：日本経済新聞)

貸し出しに占める不良債権予備軍の比率



中小企業金融円滑化法の関連倒産



銀行の自己査定と国の不良債権基準の相関図 (2011年3月期)

銀行の自己査定		金融庁の不良債権基準	
● 破綻・実質破綻先	9兆円 (2.0%)	不良債権	↑
● 破綻懸念先			
要 注 意 先	要管理先 3.3兆円 (0.7%)	正常債権	↓
	要管理先以外 (その他要注意先) 44.3兆円 (9.7%)		
	正常先 398.2兆円 (87.6%)	灰色債権 (不良債権予備軍)	

(注) 日銀調べ。全国銀行の合計額。一部要管理先も正常債権に分類しているが、金額が相対的に小さいため、無視した。カッコ内は貸し出しに占める比率

未資金需要時には相当な規模での中小企業の破綻を覚悟しなければならない [図3]。たとえ円滑化法がまた1年継続したとしても、経営改善がほとんど見られない大半の企業は破綻認定せざるを得ない状況となる。

そうなれば、金融機関の引当金積み上げ額が急増することになり、地銀、第二地銀、信金、信組の貸出姿勢は急速に厳しさを増し、中小企業の経営破綻が更に加速する。特に住宅・建設企業の大半が中小企業であることから、住宅産業への影響は想像を超えた規模になる可能性がある。

さらに、もう一つ2012年に地域金融機関を襲うインパクトが、バーゼル委員会の定める国内業務限定金融機関に与えられた「弾力化措置の期限切れ」である。これによって金融機関は、株や債券の評価損を自己資本から差し引かなければならなくなる。

欧州の金融不安を受けて株式市場が総崩れになっているなかで、多くの地域金融機関は含み損状態となっており、一層の自己資本の毀損がおこることで、貸し渋り、貸し剥がしが一層厳しく行われることになる。

これまでであれば、国民新

党を中心とした反競争主義的政治家による政治的救済策が行われたのであろうが、金融危機への対応や東北復興資金の捻出を優先せざるを得ない現在の政府が、さらに債務肩代わりの保護策を続ける余裕はない。

しかも現在の政治的主導権は完全に財務省が握っており、円滑化法によって大きく歪んでしまった金融行政を修正するとのメッセージが随所に表現されている状況にあって、中小企業の資金繰りは2012年末にかけて相当タイトとなることは避けられない。

2012年は消費税導入 特需第一弾

一方で、上記のような経済環境でも日本の円がこれほど強い最大の理由は、しっかりとした「徴税権の行使が可能な行政組織」の存在と、現行消費税率の低さからの「税収増加余力」にあると言われている。この強みに不信感が生まれれば、日本国債の信用力は一気に瓦解し、国債格下げと

長期金利高騰、そして財政破綻へと進んでいく。

そうしないためには徴税の意思と能力を市場にしっかりと見せておく必要があり、早ければ2013年4月、遅くとも2013年度中に2%程度の消費税引き上げを行っておきたいところであろう。野田[財務省政権]の危機意識の強さから見て、2013年度中の消費税値上げは避けられないとみる。

そうなれば、2012年は消費

税値上げ前の駆け込み需要第一弾を迎えることになる。つまり、住宅会社は金融面での信用収縮の中での消費税値上特需という極めて矛盾した現実と向き合うことになり、資金力の差が住宅企業の競争力の差にストレートに反映していくだろう。

2012年は更に勝ち組と負け組に二極化していく業界構造となることを覚悟する必要がある（未来通信1号参照）。

第3章 2012年最大の対立軸、スマートハウスvsパッシブハウス

スマートハウス 推進の意味

「スマートハウスに非ざれば住宅に非ず」

最近の住宅メーカーや住設メーカーの広告表現を見ていると、このようにでも言いたいと思えるほど、スマートハウス一色である。

「未来通信2号」において指摘したように、スマートハウスは大手設備メーカーやハウスメーカー、EV（電気自動車）を推進している自動車メーカーには極めて好都合な技術的、マーケティング的な切り口なのである。スマートハウスによって、住宅は大資本型装置産業（まるで自動車産業やロボット産業の様な産業構造）となり、大手連合による

寡占化市場を生み出すことが可能であるとの考え方だ。

事実、スマートハウスの推進を共通テーマとして、積水ハウスと日産自動車、トステムINAXとシャープ、積水化学とNEC、ヤマダ電機とエスバイエル...と数えればきりがなほど大手住宅企業とスマートハウス技術周辺の大企業との提携や買収による合従連衡が一気に進んでいる。

では、スマートハウスなるものを消費者は受け入れるだろうか。私の回答は否である。

上記のように、世界的規模での信用収縮と雇用不安、所得低下という状況にあって、太陽光パネルに蓄電池、スマートメーター...といった高額設備を一般の住宅ユーザーが受け入れるとは到底思えな

い。これはスマートハウスを推進するハウスメーカーも百も承知であり、「スマートハウスでは、快適な生活を我慢せず無理なく省エネができます。これからはスマートハウス以外、もはや家ではありません」と声高に言いながら、落としどころは「家電集約住宅」への追い込みであろう。

「家電集約住宅」とは空調設備やLED照明、小さな蓄電池、その他省エネ家電程度のものをすべてセットした住宅である。

つまり住宅だけでは高めにいく付加価値を、このような設備をスマートハウスの名のもとにセット販売していく販売手法である。恐らく消費者はスマートハウスに大きく訴求され、しかしとても買える

値段ではないと知ると、結果としてメーカーが進める「家電集約住宅」を購入するというシナリオなのだろう。

パッシブハウスがビルダー、工務店を救う

スマートハウスを押し進める大資本装置集約産業連合に工務店やビルダーはどう対応していけばいいのか。私は「パッシブデザイン」がその切り口になると考える。

パッシブデザイン住宅とは「敷地条件、気象データ、建物の性能(気密+断熱)を細部まで考慮して冷暖房負荷を正確に求め、日射や風の流れを利用できる窓位置にすることで、

住宅設備をミニマム(極小値)にした、居住性の高い省エネ住宅」のことである。

なぜ、パッシブが中小の住宅会社を救うのか。

① [図4]のように、スマートハウスが左脳的な文明志向住宅であるのに対して「パッシブ」は右脳の文化志向住宅である。従って、住宅設備や装置に集約した家づくりでなく、設計思想や暮らし方の提案というソフト面での差別化が可能であり、装置の価格競争にさらされることが少ない

②文明志向の左脳型顧客よりも、文化志向の右脳型顧客の

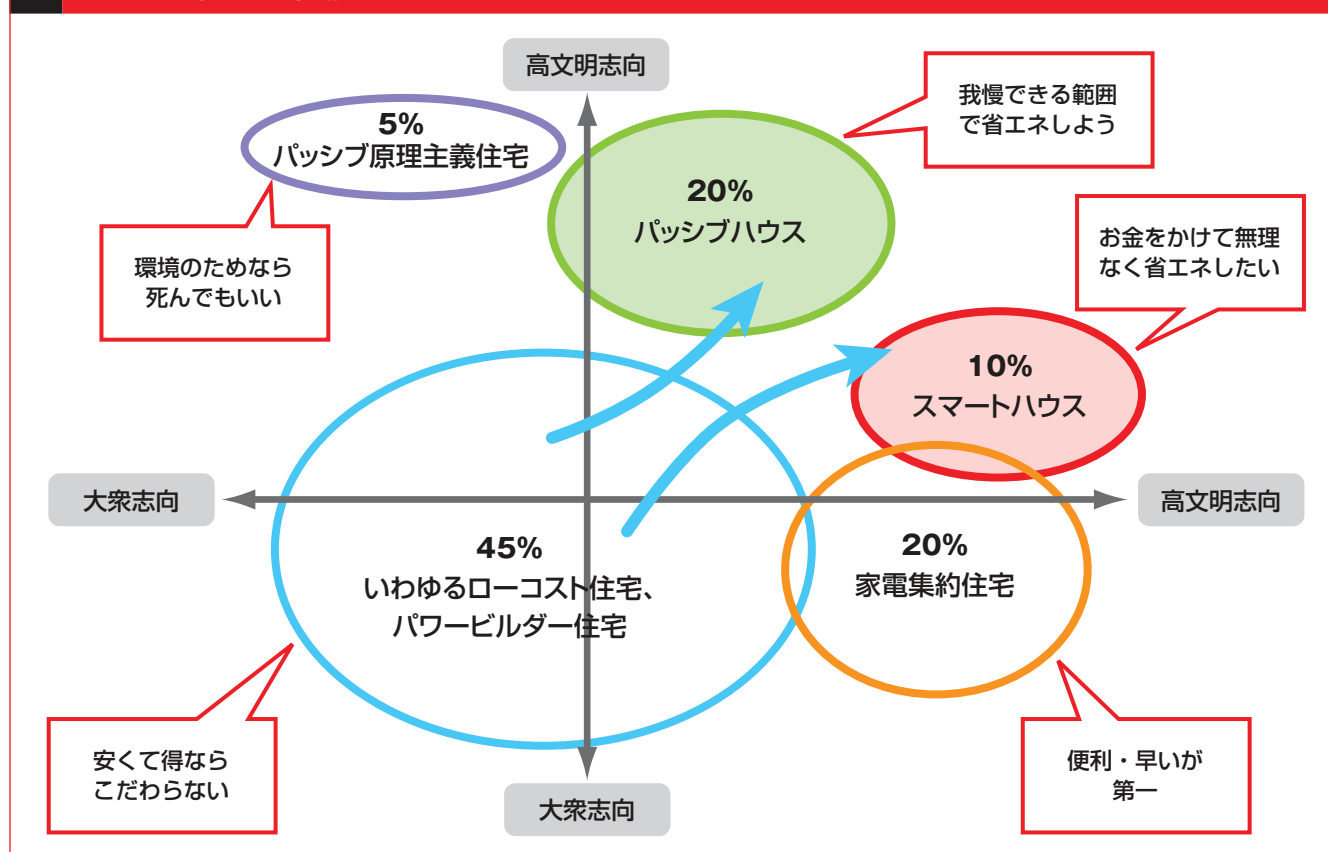
方が良質な顧客が多い

③「パッシブデザイン」の定義は非常に多様で幅が広い。従って様々なパッシブ住宅を作ることができ、各企業のオリジナリティーが発揮しやすい

④スマートハウスの収益構造が装置や設備販売にあるのに対して、パッシブ住宅は設計の工夫や外構、遮光、暮らし方、地域の風土などを反映したコンサルティングに重点があるため、中小企業に適した収益構造を構築できる

東日本大震災をきっかけとして、消費者意識は一気に省

4 パッシブ住宅の市場ポジション



エネや自然エネルギーに向かっている。この大きなトレンドのうねりを、住宅産業がどのような受け皿で受け止めるのかがここ数年の大きなテーマである。

これまで、ほとんど省エネや自然エネルギーに関心を持たなかった多くの一般消費者（最も大きいボリューム層）が、環境やリスク対応という

大きな風に乗って、スマートハウスの左脳市場に流れ込めば大手企業連合に対して有利となり、パッシブハウスの方に向かえば中小住宅会社にも勝機が生まれる。

その意味では、これまでパッシブ住宅に取り組んできた一部の住宅企業は、パッシブ原理主義（自分たちの考えだけが絶対と考える人々）の罠

に陥ることなく、「パッシブという価値を認めてもらう」ために協調し、パッシブデザインへのトレンドを形成していく努力こそが、自分たちが生き残る唯一の方法であることを肝に命じるべきである。

原理主義は破壊しか生みならず、決して創造にはつながらない。それは歴史が証明しているのだ。

今回のまとめ

- ①2012年のキーワードは「ソブリンリスク」。これで世界同時信用収縮が始まる。もはや日本の護送船団産業保護も限界点に
- ②2012年3月の中小企業金融円滑化法失効で12年末にかけて中小企業の大量倒産が発生。生き残りをかけた「最後の聖戦」が始まる
- ③2013年度内の消費税引き上げは避けられない。12年は消費税特需第一弾の年へ
- ④「スマートハウスに非ざれば家に非ず」という大手連合結成に対して、中小住宅企業はパッシブデザインで対抗すべし。12年はスマートvsパッシブの戦いとなる

鵜澤 泰功

うざわ・やすのり

MSJグループ代表

住宅産業研究所でハウスメーカーを中心としたマーケティングコンサルティングに従事した後、1996年に住宅商品開発や経営戦略、住宅金融に関するコンサルティングや住宅関連のシステム開発コンサル等を主業務とする㈱ビルダーズシステム研究所を設立。さらに、2000年に住宅性能評価機関㈱ハウスジューメンを、翌2001年に住宅関連保証会社㈱日本レジデンシャルファンドを設立し、各社の代表取締役役に就任。さらに2005年に日本モーゲージサービス㈱を設立して代表取締役役に就任した。2011年5月に住宅業界のビジネスプラットフォーム「アカデメイア」を開設。

