

「K 字構造」

昔は「2 極化」と言っていたが、
最近、「K 字構造化」と言われるようになった。

富の偏りは「80：20の法則」はパレートの法則とも言われ
昔から指摘されていて
上位2割の人たちが所得全体の8割を占めるという事だが
最近はその所得が「伸びる層」と「沈む層」に二極化して
業種や企業規模によって分かれることを
「K 字構造」と言っている。

うちのお客様で言えば、
半導体関連や造船関連のお客様は設備投資が好調であり
業績にも表れているが、
反面、従来型の企業は伸び悩んでいる
という具合。

これは世界的な現象でもあり殆どの国で起こっている。

例えば、EV 化に遅れたヨーロッパ企業は
中国の大量生産された EV の進出でシェアを奪われて
企業規模を縮小に向かわざる得ない状況に追い込まれている
という具合。

同じように日本企業でも
飲食業では海外進出しているといないのでは雲泥の差になり
海外進出を目論む企業が多くなっている。

つまり、「量的拡大」がポイントであり
「量」が「質」を産み出す
という構図になっている。

例えば、ユニコーンと呼ばれる成長企業は
その成長力に期待する投資が集まり、
豊富な資金力で成長しているという

いわゆる「金持ちのバクチ型」になっている。

最近、「A I の暴走」が話題になっているが、
「A I」の開発競争も同じ原理。

「エージェント」というA I 処理では、
A I が組織化して活動するようになり、
「管理」の在り方が課題になっている。

例えば、社会福祉関連でA I の窓口相談を取り入れた役所は
24時間サービスを可能にした上に、
電話番号でデータ化しており、
相談者は過去のことを繰り返して説明する必要がなくなっており
この分野のサービスで効果を発揮している。

この分野では人材派遣で雇われていた方々は職を失い
役所は職員を別の業務に振り向けるという具合になっている。

つまり、A I で職を無くす人とそうでない人の格差も起こっている。

私のような高齢者の場合でも
元気な方は医療費が少なくて済むが
病気がちな方は出費が嵩むという格差があり、
さらには、働いて僅かでも収入がある方と
そうでない方との格差もある。

さらには、企業年金か国民年金かでも格差があり
それこそ老後の2000万円問題ではなくなっている。

また、持ち家か借家かとか郊外か市内かという事でも
K字構造が現れるのだ。

大阪市内で住むと高齢者パスを使えばメトロなど50円で利用でき
さらには殆どの公共機関へアクセスも充実しているが
地方になると必ずしもそうではなくなるのだ。

このような格差は自助努力だけでは解決できないものが多く

「運」という要素も絡む、

例えば、消費税が1%になって外食産業に影響を与えると危惧されており

クーポンやGO TO EATとのようは企画が検討されているが

クーポンを利用する客はファミリー層で大手のチェーン店に行き、

街の居酒屋では恩恵に預かれない

ということもある。

また、ナフサ不足などで化学素材に影響が出て

仕事があっても材料不足で着手できずに労務倒産する

というケースもある。

ホンマ、単純に「K字構造」と言っても

その中には、アメリカがイラン戦争を仕掛けた事から派生する

という風な思わぬ被害が回ってくるケースもあり

常日頃から内部留保を積んでおかないと

いつ、どのようなリスクで「沈む層」になるか分からない

予測不可能な時代と覚悟する必要がある。