

「鄙の論理」を再考

1. 「鄙の論理」の書評より

右掲は1991年に出版された「鄙の論理」という本です。当時、話題になり日本新党・細川政権が誕生した時代の物ですが、その書評をネットで調べるとAYANOさんという方が次のように

「祖父の本。鄙＝ひな。細川さんが総理大臣になる前の熊本県知事だった頃と岩國さんが出雲市長だった頃の内容が記されている本。トップが改革に積極的で組織として部下がついていって初めて、長い目で見て結果が出るような事案につながっていくんだとわかった。と同時に、近隣市町村が、国が、県がではなく、「自分たちが」という開拓力とそれに付随する創造力・行動力が羨ましいと思った。思うだけじゃダメなんだよね、きっと。政治の世界には無縁だけどお二人の実践されてきた改革に畏敬の念を抱きながら、考え方などは見習っていきたい。」

と書いておられて、本当に立派なものが紹介されていますが、著者の一人である岩國哲人さんは、旧民主党に所属して国会に出られたが、その後、2009年に政界から引退された。2010年に自民党の石破さんに請われ政策顧問になったりしているので主義主張を貫くという感じの方ではなさそうであります。私には、細川さん、岩國さんの「鄙の論理」で訴えた事が本当に実現しようとしたかと言うと結果的には何の影響力もなかったという風に思えるのです。

しかし、着眼点は学ぶものが多いと言う意味で再度取り上げてみたいのです。AYANOさんの書評にもあるように「改革」や「変革」にはトップの強いリーダーシップが必要だという点に共感するのです。最近では、トランプさんを筆頭に右傾化が顕著な流れになり、日本でも安倍さんがアベノミクスで長期政権を実現し、タブーであった憲法改正を「自衛隊の合憲を明記」の一点で野党を初めとする反対勢力に議論のテーブルに乗るように語りかけているのです。憲法改正の基本要件である3分の2の議席を背景に誰も言い出せなかった事にチャレンジしているのです。「自衛隊」が「鄙」か否かは別にして、戦後70数年のタブーにチャレンジは見事な物と思います。



2. 大阪維新の改革

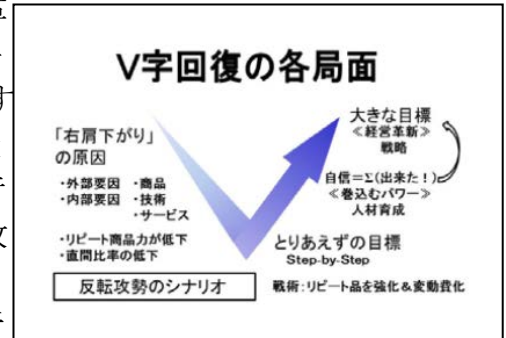
私が「鄙の論理」で思い浮かべるのは、橋下さんが政界デビューして「大阪府は破産企業だ」とまくしたて「府と市の2重行政解消」と「大阪都構想」に邁進した姿を思い浮かべます。テレビで売れっ子弁護士が莫大な収入を捨てて府知事・市長になり、それまで不可能だった行政の大改革を行い、地下鉄はオーサカメトロ、市バス大阪シティバスと民営化になり、清掃局も民営化への流れをつくっています。

しかし、都構想の是非を問う投票で僅差で負けたので橋下さんが政界から引退して求心力を失い、かつ、日本維新として国会活動をあせったので実績が不十分なままジリ貧傾向にあります。後を引き継ぐ吉村さんは線が細く、松井さんは迫力に欠けるので、人的な魅力の欠けて旧主派の先鋒を担いだ大阪の自民党に振り回される格好になっています。府市統合の府立大学と市立大学の統合も決まったが進まず、病院の統廃合も行き詰った感じがあります。

この例からも改革や変革には「核」になる強烈な個性が必要だという事が理解できます。幾ら、民主主義だと言っても「決められない議論」の状況では、旧主派が利するだけに終わるのです。「変わる」という事へ情熱をもって推進する橋下さんのような存在、それも人気タレント弁護士というポジションを投げ打って大阪改革の為に邁進する迫力に反対勢力もその「熱さ」に押されていたのです。やはり、「情熱」を如何に発信するかが重要なポイントなのです。

3. V字回復:反転攻勢のシナリオ

「鄙の論理」では中央ばかりを見ずに地方からの発信で変革を行うという事、「大阪維新」では局所で実績をつくる事がキートンだ訳です。右掲は「V字回復」のシナリオを描いていますが、まず「右肩下がり」の原因をつかむ事が大切です。大手企業は最新テクノロジーを導入して人員削減というリストラを敢行して、人の犠牲の上で「儲かる」状況をつくり、その上に反転攻勢のシナリオで商品を決めて行くのです。



しかしながら、中小零細企業になると「切り捨てる」という決断がつかずにズルズルと流れるのが一般的なのです。その結果、財務的にも厳しくなって、例えば、商工会議所の経営相談室にかけこんで「マル経融資」を頼んだり「経営革新」の為の「補助金や助成金」の相談を持ち込むのです。多くは「金」に困った状況からの脱出なのです。こんな状況では「反転攻勢のシナリオ」も架空でしかないのです。やはり、自己資金で「反転攻勢」のシナリオを実現する覚悟が必要です。仮に、補助金を獲得したとしても2/3なので、1/3は自己資金になり、その補助金で謳った機械などの設備投資をしたとしても、事前に金融機関から借入れが発生して「利息」が発生し、さらに、補助金は雑収入で利益が膨らみ納税額が大きくなり納税の為の資金確保に追われる構図になりやすいのです。それでも、機械設備などが大ヒットならば、経営は改善されるでしょうが、多くの場合、他社も同じ機械設備を導入したら競争優位が消えてしまい元の木阿弥に戻ってしまうという最悪のシナリオが生じるのです。

やはり、「縮こまる勇気」が必要なのです。「縮こまる」ことで反発の「バネ」が生まれるのです。故船井先生は小売業のV字回復は、まず「売場」を半分にすることで人気のない商品を処分し、人気のある商品を山積みすることでスペースを確保し、人気商品のオーラを発信する事から始めると教えて下さいました。処分した商品を目玉商品にして「集客」の効果を発揮させた上で換金して元金をつくり、つぎのフレッシュな商品を仕入れるというシナリオ、つまり、「店じまいセール」や「リフレッシュ・オープン・セール」などの手法を徹底されたのです。要は、商品を見切る事なのです。先生曰く、「流行らない店には、流行らない商品が顔を利かせている」との事です。これを普遍と考えて自社の「V字回復」のシナリオをつくる事が大切です。

4. 全ては儲かっているうちに

「鄙の論理」で地方から活性化して、その実績で中央に迫るという流れでしたが、細川さんも岩國さんも、また、橋下さんも結果的に最終ゴールまで行きつかずに「改革」が中途半端になっているのです。仮に、もう少し拡大のスピードを緩めていたら、どうなっていたらろうかと「タラ・レバ」を思う訳です。右掲は「改善・改革の4人衆」と呼んでいる物ですが、まず「トンでもない事」を言い続ける情熱がキーであり、それをサポートする相棒がセットなのです。そして、トコトン実践する環境(≒資金)を整備する事が大切です。

- 改善・改革の4人衆**

 1. トンでもない事を言いたす人
 2. それを出来るとフォローする人
 3. アイデアをトコトン実践する人
 4. 成果を横展開する人

その結果、実現できた成果がオーラを発信して横展開が始まるのです。「これはいいよ！」を実践で示す事がポイントなのですが、それがくじける理由の殆どが「資金」なのです。私は「ポケットマネー」と言っていますが、資金の余裕に依るのです。何事も「儲かっているうちに」が合言葉なのです。資金に余裕があれば、待てるのです。「待つ」という余裕が重要であり、それは「儲かっている」なのです。