

職業としての社長業の皆様へ
- 我が社、我が街から失業者を一名も出さないために -

開倫塾
塾長 林 明夫

1. はじめに

『日本が熟慮し、選択すべき主要なシナリオは次の二つである。その一つは、私がヨーロッパ・シナリオと呼ぶものだ。ヨーロッパは、ドイツ、特にその中央銀行であるブンデスバンクのリーダーシップの下で、高失業率と経済成長率の停滞にあえいでいる。フランス、ベルギー、オランダ、スペインなど EU(欧州連合)諸国は、ドイツに先導される形で 10%を超える失業率を受け入れてきた。しかも、困ったことは、労働者が長期にわたって職を得られない状況が続き、それが失業高止まりの原因になっている。治安維持と民主主義の安定は、こうした失業者への寛大な支援政策によって維持されてきた。もちろん、こうした政策は、表面上は『思いやり』に根ざした人道的措置のようにみえる。だが、効率的な市場メカニズムに欠かせない労働市場のフレキシビリティ(柔軟性)を維持し、促進することには役立たない。ヨーロッパ・シナリオは、時間の経過とともに自己破滅的な傾向を強めることになる。

それとは対照的に、アメリカ・シナリオでは過去 10 年の間に実質賃金が低く押さえ込まれたために、数百万の新規雇用が創出された。これによって、85 ~ 95 年のアメリカの実質成長率は、50 ~ 80 年に比べて、G7(先進七か国)の主要国の中でも比較的高い水準を維持することができた。

では日本は、ヨーロッパ・シナリオ、アメリカ・シナリオのどちらを選択すべきなのだろうか。日本自身の長期的な利益を考えると、答えは明らかにアメリカ・シナリオである。

だが現実には 90 年以來、日本は気づかないうちに、ヨーロッパ・シナリオに向かっている。日本人はこれを分かっていない。日本の公表される失業率が、ヨーロッパに比べてはるかに低いからだ。しかし、日本の低失業率はミスリーディングである。潜在的な失業や不況下の日本的終身雇用システムの宿命ともいべき低生産性を覆い隠してしまっているからだ。

だが、過去の誤った判断を正すのに手遅れというわけではない。現在は、もう一度、じっくり考え直してみる格好の機会だ。』

「ついに重い腰を上げた日本の政策当局」マサチューセッツ工科大学・名誉教授ポール・A・サミュエルソン、1995年9月13日(川島睦保訳)著、長銀総研 L1995年10月号・長銀総合研究所、1995年11月11日刊より引用。

長い引用で恐縮だが、サミュエルソン教授の分析をゆっくりと 10 回位読んで頂ければ、問題の所在が明らかになると思う。

2. どのような業種に転換を考えればよいのか

アメリカを見るのが最も賢明かと思う。日本でも税収が落ち込めば、450万人の公務員の3分の1

カットで 150 万人の削減が現実のものとしてあらわれてこざるを得ない。最低でも 100 万人の公務員を削減しなければ、いくら税率を上げて国家財政や地方財政は成り立たない時代が、近い将来到来すると予想される。そこで登場するのが「行政サービスの代行業」である。民間に移管してもよい行政サービスは、どんどん民間に委ねられ、コストダウンがはかれると予想される。

現在アメリカで、一番大きな会社は、自動車メーカーの GM でもコンピューター・メーカーの IBM でもない。中央政府や地方自治体への派遣を含めた人材派遣業の「マン・パワー」である。何と 63 万人もの社員を擁する。行政サービスも含めた「代行サービス」業を大いに研究すべきだ。

女性の自立を現実のものとするアメリカでは「家事代行業」も大はやりだ。今やっている仕事の中で、「代行サービス」業として応用できるものがあれば、頭のしんがいたくなるくらい考え抜いて、新しい業態を考え出すことが大事だ。よく考えれば、いくらでも「代行サービス」業は出てくる。

一定の資格をもたなければ就けない職業に就くことも面白い。「健康ブーム」「少子化・高齢化社会」を背景にした仕事が面白い。どうすれば、その資格がとれるかは、合格者がとったのと同様同じ勉強方法を見つけ、他の受験生よりも抜きん出てやればよいだけのハナシ。気力と体力だけでどんな試験でも合格する(合格する人がいる試験なら、合格するだけの勉強をすればよいだけのハナシ。合格するしないは本人の意志が弱いだけと言える)。

問題は、資格をとったあとだ。どのくらい資格取得後勉強するかで天と地の差が 10 年後出る。ポイントは休日の過ごし方である。前にも書いたが、休日にゴルフやパチンコ、ファミコンで遊び放けて 10 年過ごす人と、休みの日には、日本や世界の最高レベルの勉強会に身銭を切って参加し続けて 10 年間過ごす人とは、同じ資格をもつ人でも、一対一万位の実力の差が出る。その有資格者から、サービスを提供される人は、同じお金を支払うならレベルの高い人からサービスを受けたいと思うのが人情であるから、レベルの高い有資格者はどんどん栄え、勉強を怠り続ける人はたとえ資格をもっている人でも滅び去る運命にある。

アメリカでは、ほとんどすべての職業について「格付け」がなされているという。どの弁護士が一番で、どの内科医が何番というふうに。もちろん税理士や公認会計士なども、レストランやホテルと同じように「格付け」がなされ、消費者の選択に利益を与えているようだ(「格付け」をする会社自体も非常に栄えているという)。

そこで自分の会社や提供するサービスやものが、果たして日本で何番目に入るのか、栃木県で何番目に入るのか、我が街で何番目に入るのか、よく考えてみる必要がある。どこで何番目までなら生き残れるのかを推測し、少しでも順位を上げるための努力をするのが社長の仕事ではないかと思う。もし、消費者が満足するに値するだけのサービスや物の提供がみられない業種があったら、ためらわず秘かに研究をスタートすることをおすすめする。いくらでも入りこむ余地はある。

問題は、提供するサービスや物の内容であると思う。いくらラーメンを食べたらライスが無料といっても、本体のラーメンがまずければ、二度といくものかというお店になってしまう。又、無料のライスも、自宅で食べるもの以上のおいしさがなければ、タダでも食べるものか、と客を怒らせてしまう。

自分の今やっている仕事の内容について研究に研究を重ねて、この町で、栃木県で、更には日本で最高レベルのところまでもっていかなければならない。ものごとはすべて比較で決まる。お客はすべて他との比較で物やサービスを購入するのが今日の日本のような成熟社会だ。だから、自分が提供しているサービスや物が世の中で一番いいと勝手に「勘違い」してポーツとしてはいけない。誰でも一回くらいはお客がたくさん来た時代を体験していると思うが、そのときは、たまたま「真空マーケット」であったり「無店舗地帯」であったにすぎない場合が多い。競争相手が多くなったのに、「昔はよかった」ではすまされない。

よくはやっている同業者や異業種を定期的に視察させて頂いて、なぜそこには客が多く入り自分のところには入らないのかを冷静に考える必要がある。提供するサービスや物の内容がよくないところの経営者ほど、一人よがりが多い。定期的な視察や勉強会等への本格的な参加など全くしていない人も多い。

3. おわりに

自分の会社から失業者を一人も出さないための最善の努力をすることが、会社を経営する者の社会的使命であろうと思う。失業問題こそが、これから 5 ~ 10 年間の日本のみならずこの地域の最大の問題であるからだ。

アンテナを世界中にはりめぐらせて、これぞと思う仕事があれば、今の会社のメンバーでよいからどんどん研究をし、危険をできるだけ少ない形にしてから創業することが大切かと思う。

ドイツがこの 1 月で、失業率を 10% に限りなく近づけた。日本のみならず我が町がドイツや EU のように「いつでもだれでも失業者になる可能性を秘める」地域にならないよう、みんなで手をたずさえがんばろうではないか。