

第1回あおもり立志挑戦塾

平成 25 年 5 月 25 日(土)~26 日(日) 公立学校共済組合浅虫保養所帰帆荘(青森市)

□講話

講師 島田 晴雄 氏(千葉商科大学学長) テーマ「安倍政権とこれからの日本」

皆さん、こんにちは。皆さんいい顔をしている。すばらしいですね。今日から6回、最後、三村知事があなた方の発表を全部聞いてくれる。知事は覚えているんですよ、卒業生の人。知事はあなた方を大切に思っている。

今の安倍政権、アベノミクス。株価がすごく上がった、為替レートがすごく下がっている。なぜ起きたのか。為替レートが高いと、車とか電気機械は売れない。経済というのは消費が6割、投資が2割、あとは政府の支出なんです。消費と金融です。消費が減って投資が減ると、8割の経済が減るので経済が縮みます。大変なので、政府が財政支出をする、というのが20年近く続いていた、日本は。

2008年9月、リーマンショック。政府は経済を救わなければいけない。それで財政支出をしたんですね。一息したので経済を回復しないといけないと思ったんですね。ところが、財政は大借金で動けない。金融でいこうと。金融でどうやって経済を良くするかというお金を流すんです。ただ流すのではなく金利を下げ。ところが景気が悪いものだから、ずっと金利を下げ、下げで来て、ほとんどの国が金利0だった。その時、日銀の福井総裁が量的緩和と言いました。それを世界中が見ていて、バカなことをやるよ、日本はと。ところが5年前、諸外国が皆0金利になって動けなくなった時、「あれがいいじゃないか」って気がついたのね。それでどの国もものすごい勢いでやり始めたんです。

デフレは怖いんです。収縮しますから。そうさせないために中央銀行は金融資産を買い取ってお金を流したんですね。デフレを放置すると、だんだん円の価値が上がるんです。世界はものすごく通貨を出したから、通貨の価値が安いんですよ。円の価値が上がるものだから、世界中が円を買いに来た。それで円高になっちゃった。白川さんは、「お金なんか増やしたって景気には影響しません。景気を良くするのは構造改革です」と、自分の信念を持っているので嫌がった。そういう状況があるからアベノミクスが出てくるんですよ。黒田総裁を入れて、ドーンと行くぞと言ったわけね。言ったら株価が上がったんですね。

怖いのは、日本の財政は再建できないから、国債は払い戻しが最終的にはできないんだということを国際社会が理解してしまうと、値段が落ちていくんですね。国債の値段が下がると金利が上がるんですね。今、1100兆円の借金を抱えていて金利が1%上がると、利払いが11兆増えるんです。税収は40兆しかない経済ですから。恐ろしい姿になる。そういう循環に入り出すと日本は破綻の道を歩く。それがアベノミクスの裏側なんです。アベノミクスがうまく機能しないとそういう地獄が口を開けているのね。

そうさせないにはどうしたらいいか。経済が成長すれば吸収します。経済が成長すれば日本は変わる。そのためには何をすればいいのかというのが問われていて、3週間後

に政府は成長戦略を発表します。成長戦略って何をやるかということですね。金融も成長戦略なんです。為替レートが下がれば輸出が伸びる。これも一種の成長戦略ですね。

もうちょっと腰を据えた成長戦略というのは、例えば開放経済。TPPというのは日本が入ってはじめて動くんですね。ともかく国際貿易を使った方がいいんです。よく農業がTPPでやられちゃうから反対だ、反対だと言いますが、今ね、青森県の農家の方がりんごとか野菜で頑張っているでしょう。あれはもう国際競争力はすごく強いんですよ。TPPに入っていると大得、入ってないと売れないんです。だから入らなきゃいけない。国際経済で国を開いていくかというのも成長戦略なんですね。



あるいは、都市のインフラも成長戦略なんですね。日本は元々東京を中心に発展をしてきたけれど、今、東京は高速道路はボロボロに切れているし、効率が悪くて仕方がない。アジアの主要都市は高い建物の平均の高さが500mを超えたんです。東京都は250で制限するので、東京都が一番高い建物は250mなんですよ。東京を徹底的に良くすると、これは競争力がすごく強くなりますね。

最大の成長戦略は何か。日本がせっかく能力を持っているのに活かしてない分野があるんです。女性の能力を活かしてない。日本には上場企業が4,000社ありますが、女性の役員比率なんて1%か2%ですからね。普通の国は20%くらい女性です。半分女性の国もあります。女性がどんどん活躍して入ってくれば、これができると日本はまだ20%くらい成長の余地があるんですよ。日本の女性の能力のある仕事への参加率は世界で一番低いんですよ。ここに最大の成長を感じるわけです。

もう1つ、日本は高齢化でしょう。実はサービス産業の中で医療・健康産業、これは莫大な可能性がある。それから農業なんです。それからエネルギーなんです。

農業は古い産業で、若者が参入しなくて、というイメージがありますよね。日本の農業は自給率が低くて大変だと言われていた。日本は農業人口が高齢化して、衰退しちゃってダメだと。これは偏った農水省のデマです。食糧自給率というのは穀物の自給率だということを知ってしま

たか。そのうちの4割はお米です、日本は。あとの6割全部トウモロコシその他は家畜の飼料なんです。日本は、人間の食べるものは足りているんです。それを4割だということにして、あたかも食料全体が足りないかのように国民に信じ込ませるのは悪です。日本の農業の総販売額は約10兆円。お米はたったの2兆円です。残る8兆円はほとんど野菜と果物と畜産です。だから青森県はいいんですよ。

日本は農村の人口が減ってしょうがないと言われていたんだけど、イギリスは自給率は日本の倍です、8割です。日本の農村人口は1.6%なんですよ。イギリスは0.8%。半分で日本の倍作っているということです。アメリカは人口の0.9%です。それなのに農村が疲弊していると。じゃあ全体像を見ましょう。日本には作ったものを小規模でも売っている農家は196万戸。そのうちの165万戸がお米の生産農家です。専業でお米を作っている農家は30万戸、兼業は135万戸あります。この人達の平均のお米の収入は年間100万円いきません。100万円で暮らせませんか。だから農協に勤めたり、デパートに勤めたり、市役所に勤めて週末農業をやっている。年齢はほとんどが70歳前後になりました。この人達に農家の戸別補償を提供すると言って、それまで土地を流動化しようとか、思っていた。もう年取ってきて辛い。農業年金も来ているから、大規模農家に土地の集約をしようとか。2年前から民間企業が入れるようになって、そういうところにどんどん土地を提供するわけです。そして地代をもらえばいいんですよ。ところが、補償があると言っちゃったものだから、皆、凍り付いちゃったのね。

日本は元々農業国ですから終戦直後は農村票は1500万票以上あったんです。国民の総投票数の半分以上は農村票。農村の近代化を政治が止めたんです。土地を集約したら票が減るから。分母は135万人そこにいるので、日本の生産性は低く見えるんです。彼らは年間にお米を売って100万円もお金が入らない。ところが日本に年間1000万以上を稼いでいるお米農家が数万戸あるんですね。おそらく3万戸くらいあると思います。企業はもっと稼ぎますからね。

70歳以上になって農作業は楽じゃないんですよ。そういう方々は産業農業じゃなく、社会に貢献する農業というのを選んでいったらどうかと。1つは健康農業。1つは教育農業。1つは観光農業。1つは環境農業。というふうにすると、百何十万除くでしょう。本当のことを言うと、日本の農業は6万戸ぐらいで、全部足りるんです。そうしたら世界最高の生産性であり、品質は世界で一番いいのは分かっているからね。作りたくない人は土地を貸して、社会から感謝されて世の中の活動を良くしてください。しゃかりきに経営を良くしてズーっと作る農家だけでやる。そうすると5万戸ぐらいで日本中、全部やっていける。しかも最高の物を。だからTPPに入った方がいい。バンバン買ってくれますから。合衆国がね。だから、あなた方がやるべきは畜産と果物と野菜です。

医療はどこが問題なのかということ、まず医療保険が破綻です。3つのメガトレンドが起きているんですね。1つは高齢化。20代の人と70代の人医療費は、平均で10.6倍違うんです。その人口が増えているわけですから、医療保険が破綻するわけですよ。もう1つは、医療の単価が上がりました。分かりやすい例でいくとレントゲンとMRI。技

術進歩です。皆、欲しがる。だから破綻する。もう1つは日本が経済成長が低迷して20年、国民の税金を担う力がぐんと弱くなった。今、日本の高齢者比率、65歳以上の人は総人口の24%を占めるんですね。社会保障負担と税金、今、平均値で4割なんです。2050年には高齢者比率が4割になります。今の制度で37年経ったらどうなるかということ、国民負担率は73%。500万の所得の人が給料袋を開けたら130万しか入ってない。もちろん、それではやっていけないでしょう。今、安倍さんは最先端医療を良くするんだと言っているけれど、私が皆さんに言いたいのは、これ、根本的なところに手を突っ込んでないと言っているわけね。

医療は何が一番最大のがんか。高齢化して医療単価が上がって経済が成長しない、メガトレンドの変化じゃないですか。だから当然破綻するんですよ。破綻させないためには医療の半分以上を民間にしちゃえばいいんですよ。日本の政府が医療を全て政府がらみにしておきすぎる。アメリカの医療はものすごい成長産業です。6割は民間なんです。アメリカの主要企業は莫大な保険料を払って最高の医療を最高の医療機関から提供を受け、全部自分で払っています、国民の負担じゃない。医療というのは戦略産業ですから、輸出産業なんですから、やればいいじゃないか。

エネルギー問題。日本は3年前まで原子力が提供する電力は総電力の3割でした。岩盤の3割は原子力は微動もしませんから原子力立国で経済成長をしたんです。ところが今、国民が許さない。国民は詳しいことを知らないけれども、騙されたという感じが強いんです。本当は太陽光。20mくらいのポールの上にすのこ型にパネルを置いてすると、下20m、5階建てのビルならどこでも造れます。だから東北地方の沿岸から千葉県まで全部それを造って、そこで100キロにわたってパネルを貼れば、多分日本の電力の半分ぐらいつくれる。投資に世界中の会社が参加しますよ。あるいは、青森県に火山があるのに地熱発電所はないでしょう。なぜかということ、国立公園だから造らないというんですよ。国立公園法を変える。国立公園というのは地熱発電所のあるところだけを国立公園と呼ぶ。温泉が出るね。温泉業法も変える。地熱発電所から安定的に温かいお湯をもらうところだけを温泉営業を許可する。そうしたら日本中に地熱発電所ができる。風車なんか、風が強いからすごいエネルギーですね。そこを漁港にしたり養殖施設にしたなら、津波の影響はない。やればいいじゃないですか。大産業になります。世界中が投資します。これが本当の成長戦略なんです。本気でやれば、15年で日本のエネルギーの9割は自然エネルギーでいける。そうすると原発は使わないことになる。

教育も問題なんです。共通センターテストって大学でやっているでしょう。あれは、あらゆる問題に唯一の正解があると信じ込まされ、学生達が覚え込まされている。世の中に唯一の答えなんてないです。自分で発見をして答えを出すということが、日本の若い人ができないように文科省と受験産業と先生達がやっている。先生達はそういうものだと教わってずっとやってきた。日本がとんでもないのは、あなた方、日本の国がどうやってできたか言える人、いる？普通の国に行くと、国がどうしてできたか全部子どもが言います。それは戦後の教育、私達の時代からないんです。

だから愛国心がない。ですから、アメリカが他国を支配するのは軍事的、経済力の次は文化力なんです。根無し草の国民になっちゃ困るんだよね。根無し草の国というのは世界から相手にされません。国際化というのは自分を知っていて、他人の痛みや喜びが分かる人をいいます。だから、青森に生まれて東京がいいなど言っている人はちょっと問題がある。全部知った上で、本当はどうなんだというのを言える知力が必要ですね。それは日本についても言える。青森県のことはこの人に聞いたら全部分かると言ったら東京の人は尊敬しますよ。知らなかったら誰も尊敬しない。国際社会はもっとそうです。

□天明塾長挨拶 「挨拶で変わる あおもりが活きる」

お手元のレジュメ、改善の3原則。(1) 上が変われば下が変わる。(2) 自分が変われば相手が変わる。(3) 家庭が変われば地域が変わる。上が変わると下が変わる。下の人って上を見習っているから、上から変わろう。自分が変われば相手が変わる。人は変えられないけど、自分は変えられるじゃないですか。自分から変わっていき。(3)の家庭が変わればというのは、私達、家庭で生まれて家庭で育っていく。日常生活が変わっていくと、会社での行動が変わったり、外での行動が変わったり。上から変わろう、自分から変わろう、家庭から変わろう。

で、変わるって何？まず、当たり前のことを当たり前でやろうよ。私はずっと経営コンサルタントの仕事をしてきた。行き詰まった会社の建て直しばかりやっていたけれど、会社で尊敬できる人、信頼できる人というのは決して方針を明確に出せるとかリーダーシップ、それはそれで大事なんだけど、何といても当たり前のことをきちっとやっているよねと。だから尊敬できると。最終的にそこに落ち着く。当たり前のことを当たり前で、上からやる。自分からやり出していく。その第1が挨拶です。ご起立ください。改めて「お願いします」からスタートしたいと思います。よろしく申し上げますと私が言いますから、皆さんもよろしく申し上げますって挨拶をしてください。挨拶というのは人と人のつなぎ役だよ。人は見て感じ取るものだよ。自分が一生懸命やったつもりでも、相手から見て何か雑だなとか、丁寧だなとか、相手がどう感じるかでしょう。青森を本当に元気にしていく、日本を良くしていくには心を込めて。

5番目に、挨拶が元気な街のキーワード。いろんな所に行っていて、神奈川に行っても、千葉に行っても、群馬に行っても、挨拶の基本を分かっていたり一生懸命にやっている。でも、意外にうまくいっていない、できてないから一生懸命掲げている。なぜですか。先生がきちんとやっていたら、生徒は自然に見習っていくし、親が子どもにさ、「ほら、おまえ、朝起きてきたら何て言うの？お父さんに」「おはようございます」「そう、そう」「はい、おはよう」なんて言って、朝起きたら元気に夫婦で挨拶をしていれば、子どもは自然に「お父さん、おはよう」「お母さん、おはようございます」ってやるよね。上が変われば下が変わる。自分が変われば相手が変わる。家庭でできるようなれば外に行ってもできるようになる。

6番目、0Aが元気な会社のキーワード、0Aが元気な街

そういうことなので、これね、学校の先生も知らないの、あなた方が勉強をしてご家族にそういうように言っていただきたいと思います。

めざましいことをやる。すごい成長する国になるよ。ただ、既得権に切り込めるかどうか。憤りを持つか、時代の潮目を見るかですね。今は時代の潮目だと思う。あなた方のような若い、だって坂本龍馬だってあなた方ぐらいの年代だったからね。明治維新はあなた方ぐらいの年代の人がリードしたんですから。

のキーワード。0Aって何ですか。お掃除・挨拶。0Aをしっかりやっているところは元気がいいんです。元気がいいところは創意が飛び交うから、新しいものがどんどんできてくるんです、お客様満足するんです。



(1)「スーパードライの奇跡」。30年から40年も前の話だけれど、麒麟とアサヒって同じくらいのシェアだったわけ。ところが、麒麟に対してアサヒはどんどん負けていった。アサヒビールは潰れるんじゃないかと。アサヒビールに融資をしていたのは住友銀行。そこで住友銀行は樋口広太郎さんという人に、アサヒビールに出向を命じた。樋口さんは住友銀行の頭取になる人と皆から噂をされていた。自分も「俺が頭取になるんだ」と思っていたのに、ある日急に「君、アサヒビールに行ってくれないか」がっくりした。何で俺が潰れかかった会社に行かなくちゃいけないんだと。だけど大企業だから、会社の命令に反対したら左遷されちゃう。「どうしようかな。アサヒビールなんかに行ったら、会社は潰れちゃうかもしれないし、二度と帰ってこれないだろうな」

当時、樋口広太郎さんのお父さんは入院していた。末期癌。しばらくして亡くなったけれども毎日お見舞いに行っていた。その日も樋口さんはお父さんのお見舞いに行くと、「俺、出されることになった」「どこに出されるんだ」「アサヒビールです」病床でお父さんは、もう余命いくばくもないことを自分で分かっている。息子が頭取になるということを夢見ていたわけだよ。それがアサヒビール。お父さんも言葉を失った。しばし沈黙の後、お父さんが口を開いて「お前、住友銀行に戻ってこようと思っちゃいかんぞ。アサヒビールに骨を埋めろ」と言った。それで樋口さんは心が固まるわけだ。「よし、そうだ。アサヒビールに行こう」って決意が固まって、そしてアサヒビールに出向。社長として出向していきます。

それでびっくりするわけです。食品会社なのに髪はポーボーで、身だしなみも、挨拶一つできてない。「はあー、ダメだ、これは」もう負け戦、キリンに絶対勝つてこないと言って、皆シュンとしちゃっている。当時、「切れはいいけどコクのあるスーパードライ」と開発されていた。でも、皆元気がなくて、全然売れてない。そんな時に樋口さんはアサヒビールに行くわけだ。それでやったことのない挨拶、身だしなみ。まず社員が変わらなくちゃいけないと言って、挨拶、身だしなみ運動を徹底してやるわけです。

玄関の前でもエレベーターの中でも、徹底して一人ひとりと「おはようございます」と言うようになった。それで、徹底して身だしなみ、挨拶運動をやった。営業マンが、「いやあ、こんなことをしてはいられない。」いくらいいビールだって、店頭で1週間も2週間も3週間も置いてあったらおいしくも何ともなくなる。そこで営業マンが、「よし、一旦、古い在庫を全部引き上げよう」。引き上げて、真新しいのを置いて、営業マンが全部外に出て通りがかりの人に「おはようございます。是非、一口」と言って、あの小さなコップで飲んでいただく」。それで、「おいしいじゃん」「いけるじゃん」と言って、後はスーパードライの一人勝ち。

私は「本当にそうですか」って樋口広太郎さんにお手紙を書いたのね。「本当だよ。挨拶運動で。確かに商品もすばらしい。でも、誰も言ってくれない。売る元気もない。それが挨拶運動で変わったんだよ」と、お返事をいただいて、私は「挨拶をすれば会社が生きる」という本を書いたのね。その中に今のアサヒビールの話を書かせていただいたので、そういうことで樋口さんにお送りしたら、そういうご返事をもらいました。

(4) トイレ清掃、お掃除の0。トイレ清掃で世界に広がる「日本を美しくする会」、イエローハット。社長が一人で自転車の後ろに自動車部品を積んで、それで売り歩いていたんだよ。イエローハットは一度もお客さんに「買ってください」と言ったことがない。皆、向こうから「売ってください」と。それはなぜですか。徹底して、黙々とお掃除活動をやる。お掃除は会社、自宅、近所、公園。ひたすらやり続けている。下座行ってこの人は言うんだね。下に座る行、お掃除は下座行なんだよ。この人の座右の銘は凡事徹底、自分は立派なことは何もできない。けれど当たり前のことを徹底してやっていると非凡になる。お掃除というのは自分の心を磨くことだからと言って、トイレ清掃を徹底してやる。

「ちょっと社長、邪魔ですよ」と社員が言っても、社長は「おまえも掃除をやれ」なんて言わないで、ひたすら自分がやる。そのうちに社員が、「社長があれだけやっているんだから俺たちもやろうよ」と言って、だんだんやるようになって、会社皆でお掃除をやるようになった。それが地域に広がり、いろんな会社、お取引先に広がり、全国に広がって、「日本を美しくする会」というのができて、海外にまで行ってお掃除活動をやっています。元気な会社、元気な街、元気な家庭、OAが徹底している。

7番目、挨拶は「対象との同化」、挨拶は礼儀だからやるんじゃない。でも対象と一体になる。だから(1) 挨拶

は礼儀を超えているんだ。(2) 挨拶の本質は「相手があつて自分がある」だから「よろしく願います」という感謝の気持ち。挨拶の心は「お陰様」「ありがとう」「もったいない」「ごめんなさい」という気持ちになって広がっていく。だから挨拶は人だけじゃないよ。物にも自然にも挨拶をしようよ。皆、車に乗るとき、挨拶をしていますか。車に乗ったらキーを入れて、まず「よろしく願います」。そしてスイッチを入れて、「よろしく願います」って車に挨拶をして、そして帰ってきたら「ありがとうございました」私はずっとコンサルティングをやっていたけれど、運送会社には必ず入車式。出て行く時は廃車式。言いたいことは、人にもモノにも自然にも挨拶。

8番目、お掃除というのは「モノへの挨拶」。この部屋を使わせていただきます。(1) お掃除でモノの「いのち」が活きる。お掃除をすることで「心が磨かれる」(3) 自分の心が美しくなるからまわりが協力してくれる。だからOAをやっている会社は社員が元気、お客さんが皆喜んでくれる、信頼してくれる。

9番目、挨拶、あるいはOAが作る6つの文化。挨拶をしっかりやっていると感謝の文化、お客様満足の文化、コミュニケーションの文化、自己革新の文化、家族を大切にする文化、リ・ユース、リサイクルの文化。大事に使うからね。

10番目、挨拶の基本は服装、姿勢、屈体の礼。服装って、締めるところは締めるということだね。姿勢はうなじ・背中をまっすぐに。かかとをつけ、指の先までまっすぐ。角度は45度。「おはようございます」「よろしく願います」「ありがとうございます」この立志挑戦塾は、まず基本からやっぺいこう。

立志挑戦塾は最後まで挨拶をきちっと、まず上から、自分から、家庭から。上が変われば下が変わる、自分が変われば相手が変わる、家庭が変われば地域が変わる。当たり前のことをしっかりやっぺいしていく、志を持った人になろうということだからやっぺいこうと思います。

□グループディスカッション

テーマ:「これからの日本、そして世界の中で青森県が成長していくためにすべきこと」

