

第10期わかやま塾（第2回）の概要

第10期わかやま塾(第2回)を、仁坂塾長、中野塾頭(中野BC株式会社 代表取締役会長)、玉置師範(株式会社小松原 代表取締役)、塾生47名が出席し、ホテルアバローム紀の国において開催しました。つきましては、講義概要について報告します。

◎知識編講義「政治行政制度について」

和歌山県知事 仁坂 吉伸 塾長

1 政治主導の功罪

▶政治主導により物事を決定することにより、忖度が発生し、官僚の提案能力が落ちてきているという問題がある。一方、選挙により選ばれていない官僚が前に出ると民主主義に反するという面もある。

▶日本では、官僚が制度の原案を作成し、政治家が判断して施行されるというスタイルであるが、官僚の提案能力がなくなり、政治家の判断能力がなくなれば、良い政策はできなくなる。

▶皆さんには、一生懸命がんばっている公務員を褒めてほしい。これは県職員も同様であり、良くないと思われていればやる気をなくすため、一生懸命がんばっている職員は褒めて、足りないところは注意し、成長させていってほしい。

2 官僚主義の真の弊害

▶官僚主義の真の弊害は、自発的に提案しなくなること。出過ぎることは悪いことではなく、官僚が提案しなくなれば、政治家の考える機会も失われていく。

▶官僚の役割で一番重要なことは、提案することであり、決めるのは政治家。なぜならば、民主主義において、国民の代表として政治を担っているのは政治家だからである。

3 行政を実施するうえで大切なこと

▶行政には作用・反作用が必ずある。プラスの面とマイナスの面を総合的に考え、相対的に一番良い解である一般均衡解を見出すことが必要である。なお、一般均衡解の反対は部分均衡解であり、部分均衡解であってはいけない。

▶すべての利害は、国民或いは県民に帰ってくるため、行政は、作用の部分だけでなく、反作用の部分や反作用を押さえ込む手段までを説明する必要がある。

▶国に比べ、県の政策は範囲が限定されていることから、簡単に実行することができる。しかし、その影響力はせいぜい県内だけであり、日本全体や世界に対して影響を及ぼすことはおそらくできない。影響力の広さと深さは反比例することが多い。

▶刻一刻と変化する情勢に対応するためには、決断力とスピードが大切。実態を把握し、論点を整理したうえで、現時点で最善と考えられる政策をいち早く決定し、実行に移すことが必要。

4 行政への関与の仕方

▶行政は理屈。民主主義では圧力も重要な要素だが、圧力に負けて理屈に合わないことをすれば必ず綻びがでる。そして、実態や真実の把握、さらに説得において重要なものは人脈。人と人とのつき合いは大事であり、友は裏切らない。

▶行政では要望・陳情への対応が多い。自身が国や大手企業に要望・陳情する場合は、効果のないやったふりは大嫌いで常に真剣勝負。しかし、様々な事情があることを理解しているので、受ける側となるとそれなりに対応する。

▶要望された人が実行できる“効く要望”と、要望された人が聞くことができない“効かない要望”がある。理屈が通っており、きちんと情報提供すれば効くものが多い。また、効かないと思えば要望しないと実入りが少ない。諦めず試みてみると、思いの外うまくいくこともある。

▶効く要望と効かない要望の要素として、理屈と大義名分がある。たとえ圧力が強くても理屈と大義名分が立たないと何もできないため、相手を論理的に説得できる材料を用意しておかなければならない。

▶現在の倫理規則では、飲食も割り勘であれば問題ない。行政・民間が持っている情報は、互いにとても有益である。利害に絡むことは避ける必要があるが、クリーンに積極的に交際をしていくことが必要である。

5 法令

▶法律には、国の制度、政策等に関する基本方針などを定めているもの(基本法)や、その基本方針に基づき、個別の政策を実現するために、国民の権利を制限したり、国民に義務を課すことなどを具体的に定めているもの(作用法)や、意見・方針を表明しているが、その実現のための具体的な方策については定めていないもの(宣言法)などがある。

▶法律の最終的な決定権は立法府である国会や議会にあり、それを実施するのが政府や官僚など行政。作用法の殆どは内閣提出だが、議員立法には宣言法が多く、政策の方向性を示している。

▶様々な法律があるが万古不易の法律はない。憲法ですら手続きをすれば変えることができるため、法律で決まっているためできないという役人がいれば、それは「へっぽこ役人」である。しかし、法律の変更には1年以上必要であるなど、それなりの期間や手続きを要するので、どれだけ難しいかということを理解しておくことも必要。

▶政令であれば2週間で作ることができる。さらに、法律も解釈により捉え方が変化するため、各省庁に対しても解釈に関する疑義を呈することができる。仕組みを理解したうえで、法律の求めているところに合っているか、理屈に反していないかを考えることが重要である。大事なものは何が正義かということ。

▶地方公共団体の法律である条例は、法律の範囲内もしくは白地の部分でのみ制定できる。地方分権だと言って、条例で法律の内容を書き換えることができる上書き権を求める人もいるが、地域によって秩序が違くと混乱が生じるため好ましくない。

6 公務員・行政

▶公務員の身分保障は、情実人事等から職員を守り、県民の皆様のための仕事に専念させるためのものであり、何もしないで一生暮らせるという意味の身分保障ではない。公務員は、忸度せず、社会正義のために提案し続けていくことが大事である。

▶和歌山県の採用方針は、より人物を重視したものに変更した。さらに、年齢制限を見直すとともに、特定分野に打ち込んだ人に対し、これまでの経験を重視する特別枠を作った。

7 議会

▶国会では無誤謬性が求められるので、答弁は原稿の読み上げになってしまう。県議会では、きちんと説明すれば理解してくれるため、堂々と発言し、万が一誤りがあれば訂正すれば良い。

▶専門分野を磨くことは大切。国会議員は、毎朝部会の勉強会に参加して知識をインプットしている。部会がない地方では、有権者の声を吸収したうえで、行政との議論などにより自分の知識を向上させていくべき。

8 さいごに

▶行政というのは、国民或いは県民を幸せにすることが原点にある。自分のポジションを守るのではなく、原点を思い返し、より良い方向に導く必要がある。最終的な責任は行政のトップにあるため、理解してもらうためきちんと説明し、責任を果たせばよい。

◎心掛け編講義「中小企業の社長という仕事」

株式会社小松原 代表取締役 玉置 篤 師範

1 ビジネスの目的(2代目経営者が思うビジネスの優先順位)

▶まず、長くビジネスを続けること。長くビジネスをするには、自分のビジネスに対する継続的な投資が必要である。事業継承時に資産の内容がキャッシュに偏ると経営者に「事業継承」ではなく「キャッシュ資産の継承」の考えが強くなり廃業を選ぶ会社が非常に多い。スムーズな事業承継を実現するためには、家族のケアを怠らずできるだけ早めに後継者を決め長い時間をかけて株式などの事業権の移動を行うこと。ただ、あまりにも早め(交代が10年以上先)の対策は逆目が出る場合があるため注意が必要。

▶2番目に、利益を出して税金を払うこと。税金を払うことは、企業の社会的使命であり、利益を出し続けることが企業の最大の社会貢献である。

▶3番目に、雇用を維持し、地域に貢献すること。ステレオタイプな考え方もかもしれないが、私はスタッフが、まずは自活できるように教育し、やがて家族を作り、持ち家が持てるまでを一つの目標としている。そのためのスタッフのキャリア形成が企業活動の目的の一つである。

2 社長として大事なこと

▶気質としては、明るい性格で腰が低いことが望ましい。商売人として、謙虚さは常に必要である。また、新しいものを取り入れる柔軟性があり、様々な事象に「心」が動いて、自分の意見が述べられる能力が必要である。物事を押し進めるに当たっては、「動機付け」が自分なりにできていることが必要で、なぜしなければならないのか理解し、自然と「動機付け」ができるようにならないといけない。

▶知識としては、決算書が読めることは必須である。お金を通して自分のビジネスの特性を理解し、自分の業界の特性をつかむことが必要。その上で自分のビジネスの将来像を語れることが重要である。

▶また、金融機関とは、常に良好な関係性を築くこと。ビジネスは絶対に順風満帆には運ばない。資金繰りに窮すると当然会社は倒産する。経営者は倒産・廃業のリスクは認識しつつ、金融機関との良好な関係性を維持することが重要である。

3 経営のトレーニングと勘所

▶推奨行動として、講習会や勉強会には時間が許す限り出席し、様々な情報や事例を収集することが重要である。また、他社の決算書を入手(上場企業はHP上に掲載されている)し、決算書から与信管理のトレーニングをすることにより、様々な会社のビジネスの特性を学ぶことも重要である。

▶また、成功事例ばかりではなく、失敗事例から多くを学ぶべき。失敗しない方法をインターネットで調べることは悪くはないが、傾向と対策ばかりではビジネスは成功しない。実際の声や自分が体験して感じて学ぶことを推奨する。

▶勘所としては、仕入れ先を大事にすること。お客様を大事にするのは当たり前だが、売り先は代えることが容易であるのに対し、仕入れ先は代えることが多い。支払い条件などに常に気を配り、顧客管理以上に仕入れ先管理に注力すること。

4 金融機関との付き合い方

▶ お金は会社や経営の血液であり、近年はクラウドファンディングなど様々な資金調達の方法があるが、金融機関と上手に付き合うことは経営者の最も重要なルーティンワークである。

▶ 経験則として、メイン銀行を決めることが重要である。銀行への信用はキャッシュが多くあるとかではなく、借りたお金をきちんと返済することで向上する。信用を積み重ねることにより、本当に困ったときや大きな投資のための融資を受けることができる。逆に倒産する会社は、不用意に取引行を増やしたり、金利が安いだけでメイン行をないがしろにしている傾向にある。

▶ また、資金繰りが悪化してから銀行に相談しても、銀行はお金を貸してくれない。「銀行は晴れた日に傘を差し出し、雨の日には傘を取り上げる」ことをよく理解し、相手が貸しやすいように常に情報のディスクローズを心がけ、資金を調達しやすい環境を作る必要がある。

5 皆さんへの提言

▶フリーランスはビジネスの第一歩だが、所詮「一人ビジネス」であり、社会的には会社勤めをしているのと同じ。これはビジネスになると思えるなら、恐れずに雇用を発生させビジネスを拡大させる心意気をもってほしい。

▶ ビジネスに失敗はつきものであるが、飲食業における食中毒の発生のように、絶対に許されない失敗がある。冷静に足下をみて「一事が万事」を心得ることが重要である。

▶ 若いうちは「忙しい」を口実にしないこと。立場が上がるにつれて今よりもっと忙しくなるため、若いうちはどれだけ忙しくても忙しいと言わず、効率的に業務を行うことで時間を作ること。

▶皆さんには「自己責任の経営」を心がけてほしい。今、事業を行う上でさまざまな補助金を用意されており、中小企業には大変ありがたいことであるが、補助金がなければ設備投資をしないといった補助金ありきのビジネスでは企業活動は継続しない。自己責任でどこまで成長することができるかがビジネスの醍醐味である。