

# UG REPORTS

1994.2.25 Vol.12

我々自身を知り、豊  
かさを追求し、未来  
を見つめる一。

ugビジネスクラブ  
は、在日コリアン企  
業の社会的地位の向  
上とビジネスネット  
ワークの確立、情報  
収集と事業機会の拡  
大を設立理念とし  
て、1990年11月に結  
成されました。



## 目次

- 📌 第3回企業見学セミナー（ニラク商事株式会社）
- 📌 遊技業分科会役員会
- 📌 中部・関西ブロック
- 📌 経営管理の視点4
- 📌 スタディ／佐和隆光を読む

# 第3回会員企業見学セミナー

「球（まる）の経営」をコンセプトにロマンの実現に向け、一丸となってチャレンジする企業戦略に学ぶ

情報交流事業部会が主催する第3回企業見学セミナーが2月19日、二楽商事株式会社の研修センター「ニラククラブ郡山」で行われた。福島県内及び東京、ノ合わせてパチンコホール15店舗とビジネスホテルなどを展開する二楽商事株式会社。同セミナーには会員、オブザーバー合わせて40名以上が参加し、積極的な質疑応答など奥のこもったセミナーが行われた。

この日の企業見学セミナーでは冒頭、主催者を代表して情報交流事業部会担当副会長の妾明求氏があいさつに立ちUGビジネスクラブの活動目的や内容について触れるとともに、第1回-（株）さくらグループ、第2回-（株）アスコにつづき企業見学セミナーに心よく承諾していただいた二楽商事に対して謝意を表した。

「わが社の経営における考え方」

「わが社のロマンとビジョン」

3つのテーマで進められたセミナーではまず、二楽商事の経営における実質的なトップである専務取締役鄭志雄氏の講演が行われた。

講演ではまず、会社沿革について創業者の父と創業当時を振り返りつつ、会社の発展過程が紹介された。

ドラスチックな経営革新を行うに至る過程には幾度かの挫折もあったという。

しかし、企業化を図ることを決意した強烈な動機づけは信念と化して、へこたれどころか山にこもっての狂勉強の日々が続いた。下山した時には相当な知識と自信、そしてひどい口内炎と胃潰瘍までもがおまけとしてついてきた。

そんな長兄の姿をみて、血を分けた2人の兄弟たちが青い起たないはずもない。

議論に議論を重ねた男3兄弟は「虎が死んで皮を親し、人が名を残すように我々は死んで企業身残そう！」と害いあったという。

その時から「ユニークな中堅企業」を目指すことを目標に、現社長の理念を縦ぎつつ企業運営のやり方を変えてゆく第この部業がはじまった。そしてまず、「何のために企業活動を行うのか」という経営理念について、社長の事業観を形に表現したら、まる（球）になったとい、ビジョン作りに際して全社員にアンケートをとって見たところ“夢のある形”で返ってきた。そして、心（事業ビジョン）、技（企業文化ビジョン）、体（経営構造ビジョン）の具体的なビジョンの骨格が生み出され、パチンコを産業として確立するという大きなロマンに向かって、まずは“企業化”への第一歩が踏み出された。

「実施するためにある中期経営計画」

講演第二回は、取締役第一営業本部長の谷口久稽氏が行った。

講演では“ロマンによる経営”と“目先対応による経営”の違いについて説明。手段イコール目的にならないよう、目的そのものを大切に、会社のロマンが即、社員の自己実現に→ならなければ改革は成功しないとい、社員の生きがいと企業ビジョンのベクトルの向きが合うかどうかをキーポイントになるとい

う。同社ではロマン実現のための戦略について期間を20年に定め、10年後にビジョンを設定・そして5年後の姿を中期経営計画として措いている。

衰退期を向かえるパチンコ業界にあって、“ビジョンとはねるための戦略発想”を心がけている同社では、戦略遂行のための考え方として、①世の中にまったく新しい戦略②わが社にとってまったく新しい戦略 とに分け、徹底した計画をも七に経営資源を集中投下する・

、\_\_諦洩では中期経営計画のベースとなる項目と、同じくその構造と基本要素に→いても許しく説明があった。

往々にしてこわい、→らい、忙しいという言い訳で最後まで実施せずじまいになりがちな中期経営計画だが、その対策として、誰が、いつまで、どのようにするか、即ち「要するに・..」というように、中期経営計画と実施プランの一体化

が重要である。同社でも“計画”と“現場”、と“実施”の間で常に葛藤があるという。そこには、常に柔軟に対応している役員・幹部の情熱がそれを支えているように思われた。

「わが社の経営システム全体像」

昨年8月以降から実施されている同社の経営革新は、ロマン-ビジョン-中期経営計画-年度経営計画→能力開発プランとシステムが一貫しており、これらを経営理念、計数システム、NISシステム（針調整システム）、そして人事システムがサポートしていると、経営企画室長の佐々木正純氏が解説する。

同社の人事システムの基本は叫ヒトのもつ無限の力を信頼する、即ち教育するのではなく力を引き出すようにすることが基本精神だ。ポイントとしては、複合職と戦略担当職を設けるとともにバックアップ体制を置いて積極的に能力開発を行う点だ。このシステムからは能力開発にかかる費用はほとんど生じてこないという。そして同社独特のボトムアップシステムとして、ノウハウ集-テキスト集-マニュアル（事実としてできたことの記録簿）がある。紙面の関係上、詳しく解説できないのが残念である。

以上のようにこの度の二楽商事企業見学セミナーは誠に具体的で、同業者ならずとも非常に興味深い内容であ→たといえる。経営革新の1つのモデルケースとして、今後二楽商事から目が離せない。

セミナーは質疑応答、そしてUGBC呂有淵会長のあいさつで1部の幕を閉じたものの、懇親会、3次会と参加者たちの熱のこもった議論は日が変わった後も冷めることはなかった。

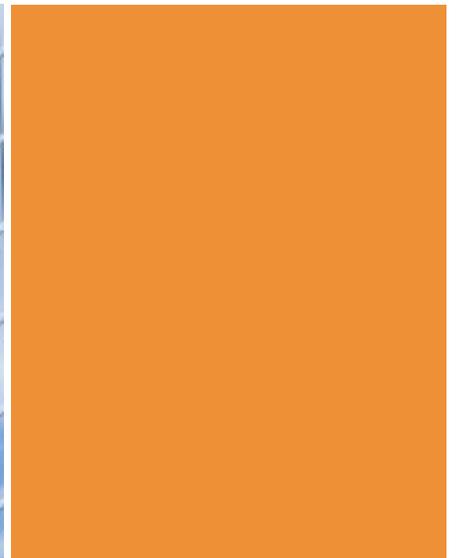
## 遊技業分科会

### 第1回、2回役員会開催

93年11月20日の「遊技業分科会」の発足後、12月18日、東京において第1回役員会が行われた。

会議では以下、7つの事項の実施が決定された。

- ①UGメンバーを対象にホール経営の現状をアンケートし、名簿を作成する。
- ②メンバーたちがどういった情報を必要としているかを調査する。
- ③各メンバー企業が分科会において、どのような種類の情報をどの程度提供できるかを模索する。
- ④ニュースソースを厳守する。
- ⑤一定期間、月に1度の定例会を行う。
- ⑥情報収集の種類分けは、マクロとミクロの2つを1セットとする。
- ⑦次回定例会にプレイグラフ編集長を招くDその他、情報収集やその発信交流について様々な意見が交わされた。



### 「遊技業分科会」第2回役員会開催

第1回役員会での決定どおり第2回役員会が1月別日、東京で行われた。

まず、アンケート調査報告があり、UGメンバー企業69社中、パチンコホールを経営する企業は 社にのぼり、全体の6割を占めた。さらに、メンバー企業の全店舗数は200店を超え、遊技機台数は7万台近くに達することが明らかになった。

プレイグラフ社・藤野縮編集長の講演では、一連の行政の動きをとらえつつ、遊技業界の近未来を占った上で、ホール業者が今後どのように対応すべきかが示唆された。

最後に次回役員会を2月26日に行うことが確認されるとともに、来る4月下旬には熱海において「遊技業分科会」が主催する研修会を行うことが決定された。



## 中部・関西ブロック

### 中部ブロック講演会及び1月例会開催

去る1月22日、ホテルキャッスルプラザにおいて中部ブロック講演会及び1月例会が行われた。

はじめに公認会計士であり税理士でもある帳氏を招いての講演があった。

リストラなどを主題に進められ、質疑応答の時間には相続、贈与、納税の方法などについて、現実的で細かい質問が活発に出された。

－ 続いて中部ブロック例会があり、李学秀ブロック長の挨拶につづき、先日の遊技業分科会発足会議に出席した朴奉秀氏よりその報告があった。会議はそのまま同氏を中部ブロックの代表として推薦、承認した。

さらに事務局担当の鄭潤一氏より当

面の日程と2月19日に予定されている企業見学会への参加の呼びかけがあった。会議の後、参加者12名で食事をを行った。

### 関西ブロック'94新年会及び'94年度活動計画発表

1月21日、関西ブロックは新年ゴルフコンペ並びに新年会を大阪で行った。

関西ブロックでは'93年度は会員間の親睦がより一層深められ、情報交流をさらに充実させるために多彩な企画が実行された、記念すべき1年であったと総括。

'94年度には準会員制を導入することによって、転会員を増やし、会を活性化していくことで意見が一致。年間スケジュールを次のとおり決定した。

## 経営管理の視点

### 固定ファンが生き残る決め手（中小企業診断士 西村弘）

政治改革も一応のメドがつき、いよいよ経済の建て直しが最重要課題となってきたその事始めに所得税減税を柱とした諸政策が打ち出され、景気は回復に向かうが、後遺症はあまりにも厳しく、実態経済は今年いっぱい予断を許さない。した左ミテ需要は今まで以上に低迷し競争はますます激化する事は確実である。環違▼つて生き残る道は市場占有率を高めることである。

つまり「売上高＝毒要量×市完靈芽率」であるから売上高（粗利益）を上げるには需要拡大を期待せず市場占有率（マーケットシェア）を高める努力をすべきであるというのがその根拠である。市場占は換言すれば「顧客支持率」と同意義である。従って顧客の支持をいか首こ高める票票課題といえる。0具体的には固定客拡大と新規客の拡大をいかに強化するかが課題である。そのためのポイントは次の通りである。

#### 1.顧客に信頼を与える品質と価格政策の確立

今年の価格政策は昨年に引き続き「良い商品をより安く」という低価格ラインが中心となる。しかし単なる安値だけでは売上は増えても粗利益は稼げない。その意味で「売上高＝客数×客単価」であるから一品一品は良品安値であっても商品の複合化・セット化・トータル化で客単価をあげる事が肝要となる。

ある食肉専門店ではピフテキ肉を2、(椰名様に限って1榊円で売り出し即完気その肉では大幅出血赤字であったが、店(商店街)は活気づき、その他商品も大幅に伸び結果として大成功であったという。

われこずれにしても価格は顧客の信頼を勝ちとる「理由あり」と「良品」と「相対的に安い」という演出が必要である。

#### 2.サービスはシステム化と「ところ」を添えて

サービスとは「お客のやってほしい事を、やってほしい時に、やってあげる」ことである。

その内容は機能的サービスと情緒的サービス、経済的サービスに分類される。

##### ①機能的サービス

ハード部分でいかに顧客の満足を勝ちとるか。が課乱例えばサービス業では駐車場や設備内容、什器備品などである。パチンコ店の大手では嫌軋時代に対応して強力な換気装置や女佐客に対応d清潔な手洗所などに力点をおいている事は周知の事実6いづれにしても同業先坤企業を見学視察してハード面のサービスを魂イけることである。

##### ②情緒的サービス

感情やフィーリングに訴求していくサービスである。Q最も基本的なものは「笑劇、「あいさつ」、「気持ち良さ・満足苧」。である。実に最終的な固定ファンづくりは、ここにある。

当たり前を当たり前にする。こそ、極めて重大な経営課題であり、そのためには従業員の資質を高める教育やトレーニングも実施しなければならない。人間は放置しておけば、自分流・我流・自己中心となりダメになる。企業はそれに対して根気よくメンテナンスを実施し、費用をかけてでも従業員」モのレベルの向上を図るべきである。そして更に1亡れらの基本に「ここを添えて」の状態にしたいものだ。

##### ③経済的サービス

いわゆる値引き、割引、景品添付など主として金銭的なメリットを顧客に提供していくものである。

この場合も「遺品あり」のサービス備蓄に恩を着せるものではない)を組み立てる事が肝要である。そうでないと店格・店徳の下落につながり、いわゆる品位の低い店となることに留意すべきであろう。

3.顧客の要望を満たす品揃えを憩化する」品揃えは計画的にやらねばならない。そのため▼たまず第一にやらねばならぬ事は「わが店(社)のお客は誰か」を定義し、更に「狙うべき客層はどこか」を明確にすることだ。

そして客層・品揃え量・交差比率(回転率×粗利益率)・必要在庫資金量などを勘案して品揃えしていく、或いは商品を構成していく。更に大切な事は商品構成の原則(売れ筋主力商品60%・未来商品5%・シンデレラ商品5%・過去商品5%・廃棄商品5%)をチェックしつつ構成していくことだ。

いづれにしても、お客にとって欲しい商品がなければ「チャンスロス・機会損失」となり、過剰品揃えになれば商品ロス、デッドストックにつながる。また「利は元にあり」で売れない時代は「販売で損して仕入で儲ける」の格言もある。経営者が先頭に立って、商品構成に力点を置いてほしい。

#### 4.最終的には企業(お店)のイメージが決め手になる

固定ファンづくり、新規客づくりの決め手はライバルを上まわるお店なり企業のイメージである。「あのお店なら大丈夫」、「あの会社なら安心だ」というイメージ・認知度が固定ファンづくり・新規客づくりの決め手となる。これが「経営とは信用の累積拡大活動」といわれるゆえである。そのためには、以上のべた各チェックポイントの善循環システムづくりが急がれるのである。

#### 5.固定ファン(新規客)のトータルマネジメントを充実する

固定ファンも放置しておけば離脱する。そのためには飼定ファンとの接触を定期的に保ち続けることだ。例えば年賀状、寒中見舞い、暑中見舞いはもちろん、大売り出し、キャンペーン、感謝祭、周年記念等々にはDMや電話・訪問などにより顧客との撞触回数を増やすことだ。したがってコンピュータなどによる顧客名簿づくりが不可欠であり、年1~2回のメンテナンス(保字点検)も必要である。更にそれらを効率的に推進するためには、年間行事予定表などで管理していくのがベターである。マネジメントは目的を達成するための手段方法であり、それを誤ると目的を成就できない。その意味で平成7年以降やってくる景気回復に備えて固定ファンづくり、新規客づくりの条件整備も重大な経営課題となるろう。

会員の皆様の御健闘と祈念しております。

## Summary Reading 佐和隆光を読む

### 「平成不況の政治経済学-成熟社会への条件-」

はじめに

佐和隆光氏は現在窟都大学経済研究所所長であるが、肩書きの印象とは異なり、我々に届くその発言はアカデミズムの枠を越えて非常に分かりやすく響く。

佐和氏の発言から常に感じられる印象は、非常にヒューマンな視点が貫かれているということである。違う言い方をするなら、哲学的な意味も含めて、人間の在り方を前執こ経済を語っているということである。

今回取り上げた『平成不況の政治経済学』は、新書版なのでより分かりやすく、混沌とした現代における人間と政治経済のかかわりを説明している。

頼り扱っているテーマは異なっているが、間窟の切り方は、宮崎義一氏の『複合不況』と底辺でつながっていると言えるだろう。では最初に目次を紹介しておこう。

- 第1章 世界が変わり日本が変わった
  - 第2章 平成不況があらわにした日本経済の「構造」
  - 第3章 日本経済の成熟化
  - 第4章 日本型制度・慣行の自己崩壊
  - 第5章 「変革」せまられる経済政策
  - 第6章 これからの政治そして経済
- T. 保守とリベラルのはざま

#### (1) 新しい歴史の始まり

日系3世のアメリカ人、フランシス・フクヤマは、20世紀を通じて自由と民主主義は、ファシズムと共産主義という2→の故に脅かされてきた二、と言った。

ロシア革命によってその歴史は「始まり」∴L由と民主主義がファシズムと共産主義と戦った約70年間はその歴史の「中途」であり、共産主義の終焉によってその歴史は「終わった」、とフクヤマは言ったのである。

しかし・佐和氏は冷戦の終結は「新しい歴史の始まり」であると言う。

イデオロギーの対立を触に歴史を見れば、フクヤマは正しい・だがイデオロギーではなく、佐和氏は先進国の思想潮流の変遷を、保

守とリベラルという板念に収束して説明しているのである。

く2) 保守とリベラルの放念 では、保守とリベラルの概念の違いとは何なのか。

一つの例をあげてみよう。

目の前に浮浪者がいたとする。彼を見て保守主義者は次のように言うだろう。彼が浮浪者に身なやつしたのは、自助努力が足りなかったからである・過度の福祉政策は非効率的なので、自助努力を怠った者は、自己責任の原則にのっとり、貧乏に甘んじてもらうべきである。故に、スタート時点で可能な限り「機会平等」を確保し、効率的な市場を担保しようというのが、保守主義者の基本的な考え方である・(世間で俗に使われる「保守的」という言葉は、「封建的」あるいは「変化を望まない」という意味で使われているので注意してほしい)

それに対し、リベラリストは次のように言うだろう・彼が浮浪者となったのは、生まれた環境が悪かった・十分な教育が受けられなかった、差別を受けたなど、何らかの理由があつてのことである・ゆえに、社会保障制度は民主主義社会において必要不可欠な装置なのである。そして「機会平等」が完璧に達成されないならば、「結果平等」

をめざし、所得税の累進性を高めるなどの政策が必要だと、リベラリストは考える。また、リベラリストは犯罪者や同性愛者のような異質な存在にも寛容であるさ

自分自身が保守かリベラルかを判断したければ、次の設問について自問自答すればよいQ

- ① 効率と公平をどう兼ね合わせるべきか
- ② 効率主義の適用範囲をどの程度に限るべきか
- ③ 社会的弱者の庇護をどうすべきか
- ④ 価値観の多様性(異端の存在)をどこまで認めるべきか
- ⑤ 国際社会における日本の責任をどう考えるか

## Summary Reading 佐和隆光を読む

### 「平成不況の政治経済学-成熟社会への条件-」

#### (3) 60年代、70年代、80年代

話しを簡単にするために、議論を日本の場合に限ってみよう。

1960年代の日本は高度経済成長の時代であった・それは、効率第一主義の時代であり、社会的公正の実現は後回しにされた時期でもあった。その結果、人々は所得の増加によって物的豊かさを実感できるようになったのである。

しかし、資本主義が成功を収めたはずの60年代後半、新左翼運動が盛り上がるという現象が起きた。このような状況はなぜ生じたのだろうか。

たしかに高度経済成長を経て人々は豊かになったかもしれない。しかし、その裏側には、公害、とり残された社会的弱者、所得分配の不平等、差別、戦争の危機など、「ひずみ」も多く存在した。

所得の増大とともに、これらの「ひずみ」に対する素朴な義憤も蓄積されていったと考えられるのではないだろうか。佐和氏は「衣食の足りた人々がノープレッス・オブリージ（高い地位にともなう遭績的・精神的義務）に目覚めたのである」と表現している。

世の中の振子は、左に大きく振れたのである。この左に振れた振子は73年10月のオイルショックによ→てその揺れを止める。オイルショックは高度経済成長を終わらせ、日本経済を財政赤字とスタグフレーション（景気低迷とインフレーションの同時進行）という事態に追い込んでいく。経済情勢悪化の直接的な引金はオイルショックであったとはいえ、リベラルないし社会民主主義的政策は、保守主義陣営から袋だたきにあうことになる。

その結果、70年代後半から、世の中の振子は右に向けて大きく振れだしていく。

この流れの中で80年代は、中曽娘、レーガン、サッチャーといった新保守主義が世界の政局を支配することになった。論壊やマスコミがそれに追随したのはいうまでもない。

#### (4) 自民党・党支配の崩壊

80年から90年にかけて冷戦構造は崩壊し、現在はポスト冷戦期と呼ばれる時代にはいつている・この「社会主義の崩壊」が「資本主義の勝利」であったと人々が考えたかといえば、そうではない・隆盛を誇った新保守主義は色あせ、先進諸国は不況にあえいでいる。アメリカでは民主党が12年ぶりに政権に返り咲き、日本では自民党が政権の座からすべりおちたD 佐和氏によれば、

自民党衰退の大きな一因は、「資本主義対社会主義」というイデオロギー軸がなくなったことによって、自民党が求心力を失ってしまったことにある。

この状況は社会党にとっても同じことであって、社会党はそのアイデンティティーの危機にみまわれた。分裂と合体は、論理的に必至であろう。では、これから政治の分裂と合体は何を軸に行われるのだろうか。答は明白である。

「保守主義」か「リベラリズム」かという選択によって政治経済は潮流を築いていくだろう。

しかし、現在の細川政権は保率でもリベラルでもない。政治改革法案を通すためにだけ生まれた政権という可能性もある。次の政界再縮は、自民党の再分裂の可能性を含めて、保守とりベラルという軸で動いていくだろう、というのが佐和氏の予測である。

佐和氏の予測以外の可能性として、日本の政治が実質的に保孝一色になり、限りなく右巡回し、翼賛体制というファシズム的な風潮になっていくことも十分考えられることを指摘しておきたい。

## 2. 日本経済の現在

### (1) 平成不況

宮崎義一氏の『複合不況』の次の一節が、現在の長引く不況を定義している。

「当面する先進諸国の景気後退に共通する特徴は、まず金融の自由化の帰結として金融資産（ストック）の調整過程が先行し、それによって実質GNP（フロー）のマイナス成長が誘発されている点である。それは、バブル＝不良資産（ストック）の長期的調整とフローの頼期的在庸調整とが連動して進行する、いわばストック＝フロー複合リセッションであるといつてよいだろう」

宮崎氏がこの『複合不況』論を唱えたとき、多くの守旧派エコノミストは反論した。今の景気低迷は、従来の循環的な後退であって、すぐに底を打ち、上昇局面に入るだろうとしたのである。

彼らの反論が単に因縁をつけたにすぎず、宮崎氏の『複合不況』がいかにかに正しかったかは、その後の経済情勢が実証した。

平成不況の導火線は、「金融自由化」の帰結としての金融部門の経営悪化にある。

しかし、大蔵省と政府側は頑としてこれを認めず、経済白書において甘い経済見通しを繰り返した。当然景気対策は遅れ、93年6月には、船田経済企画庁長官は「景気底入れ」宣言までしたのである。

## Summary Reading 佐和隆光を読む

### 「平成不況の政治経済学-成熟社会への条件-」

政府はなぜ、こうまでして景気後退を認めたらなかったのか。金融自由化によって、あまりにも急激に膨張し縮小したバブルの原因が、金融政策の失敗にあることを自ら認めたくなかったとしたか、考えられない。佐和氏いわく、「これはまさしく、第2次世界大戦中の大本営発表の論理そのものである」。

そして今、平成不況から抜け出すために様々な議論がなされているが、不思議なのは、一般人まで含めて多くの人々がケインズ主義者になったかのように、なぜみんながケインズ主義的財政金融政策を政府に求めるのだろう。

中曽根、竹下と続いた新保年主義の時代、人々は「小さな政府」を受け入れたのではなかったのか。

私見ではあるが、あまりに節操がないのでは無いかと私は思う。

ケインズ政策は今や明らかに相対的効力を失っているのである。それはオイルショック以降、実証済みではないか。鉄鋼、化学、セメントなどの素材型産業の経済的重要度が弱まった状況では、ケインズ政策の効き目は期待できない。

しかし、ケインズ政策しか薬がないのであれば、その薬が効くように体質の方を変えねばならない。

現在、全共投資の省庁別配分沈率は、建設省が約70%、農水省が約20%、運輸省が約5%、その他約5%である。このような利権使先の硬直的な縦割り行政を温存した状況で、ケインズ政策が効果を発揮するわけがない。

では、八方ふさがりにも見える不況の中で、日経経済を今後どう見るべきなのか、次に簡単にふれたい。

#### (2) 日本経済の成熟化

第2次世界大戦後、日本経済の転換点は大きく3回あった。

第一の転換点は、1946年から1947年にかけてあった。1946年度の『経済自書』は「もはや戦後ではない」という名セリフを残した。この時期に日本は戦後復興期を経え、高度成長期にむけて離陸したのである。

第二の転換点は、1973年10月のオイルショック到来である。1948年から1973年まで、日本経済は15年の長期にわたって、平均年率約10%にもものぼる高い成長率を持続した。しかしオイルショックによって、1974年日本経済は成長率マイナス0.8%と、戦後はじめてマイナス成長を記録す

る。しかし、日本経済はしたたかで、物価上昇によりて落ち込んだ内務を、家電、自動車、精密機械の輸出を急増させて縛ったのである。結果的に日本経済はこの第二の転換点も通り過ぎ、1970年末までの15年間、経済成長は平均年率4.3%で推移した。

そして、現在第三の転換点にさしかかっているが、いつ抜け出せるか、今のところメドはない。しかし、この第三の転換点を通り過ぎれば、どのような日本の経済社会が待ちかまえているだろうか。佐和氏は次にやって来る経済社会を「成熟化経済」と名付ける。そしてそれには、次のAつの構造変化がともなう。

- ①ソフト化
- ②ストック化
- ③自由化
- ④ハイテク化

成熟化した経済社会の下では、GNPの拡大だけを目指した大量生産、大量消費時代は終わるだろう。企業も、これまでの拡大志向（特にマーケットシェアの拡大）も頭打ちになるはずである。

変わらなければならないものは、日本政府、企業、消費者の3つだろう。

まず政府は、ゼネコン短惑の温床となった「縦割り行政」と不全平な行政システムを変革しなければならない。さらに、「効率」に片寄りすぎた従来の政策スタンスを「公正」の方にシフトさせる必要があるだろう。

企業が直面する問題は、欧米の企業とどれくらい同じルールを採用するかということだろう。Dいわゆる日本型システムがいいか悪いかということ以前に、自由貿易圏にどのようにとどまるかということが問われているのである。と同時に、やはり相対的競争力を弱めつつある日本型システムの見直しもせねばならない。

消費者についていえば、企業の製品を評価するとき、これからはその企業の「行動」（環境への配慮、福祉への支援、自由主義社会のルールの順守など）を、「品質」の一部と考えていくべきである。

このような対応が、成熟化した日本経済を支える方法であろう。

## Summary Reading 佐和隆光を読む

### 「平成不況の政治経済学-成熟社会への条件-」

#### 3. 「変革」の行方

再度繰り返すと、80年代はイギリス、アメリカ、日本において新保守主義の時代であった。前回この欄で取り上げたガルアレイスの『満足の文化』によれば、80年代に選挙多数派になった「満ち足りた人々」は、自分の現在の利益（満足）を牢ろうとし、現状を保孝しようとしてきた。その流れが次のような状況を生んだ。

消費税導入の税制改革、全営企業の自由化・民営化、金融の自由化、など。

ガルプレイスは、満足の社会の構造に変化が生じる可能性は次の3点であるといった。第一に経済の広範囲にわたる破局。第二に国際紛争に関連した軍事行動の失凱第三に下級階層の怒りの爆発。

では、バブルの崩壊、自民党一党支配の終君は、「満足の文化」にどのような影響をあたえるのだろうか。間産点を列挙してみよう。

- ①生産拠点の海外移転
- ②産業の空洞化
- ③規制緩和
- ④政界再編

まず①であるが、生産拠点のアジアを中一山とした近隣諸国への移転は進んでいくだろう。それが②の産業の空洞化を招いて、国内の失業率を高め、社会不安を増大させるのではないかということが、経済面では考えられる。

流れとしては、この傾向は高まっていくだろう。

とすれば、開題は掃出の重点をハードからソフトへシフトしていかなければならない。

現状では、日本は、コンピュータ・ソフト、コンサルタント、鼓術の特許に関して、拍入組渦になっている。輸出超過は自動車や電機製品だった。今後、生産の海外移転ともあいまって、自動車や電機製品の輸出の伸びが見込まれないのであれば、ソフト・ウェア産業の発展に努力していくべきであろう。

規制緩和に関していえば、これは実行されていくだろう。そうしなければ、あとでもっと大きなツケが待っているからである。しかし、この規制緩和はコメの例をとるまでもなく、「痛み」を伴う。この「痛み」をやわらげることは、政権担当者の義務であるが、企業側は、規制後和がどのような「痛み」を伴うか、研究の必要がある。

政局の行方については、再度繰り返すまでもなく、イデオロギーの触を「保守」と「リベラル」にかえて動いていくだろう。

#### 結び

ポスト・バブルはどのような時代か。経済社会はどのような様相を示すのか。それに対してどう対処していったらいいのか。

答えは当然でそうにない。

だか、選択肢はでそつたようである。吉と下るか凶とでるか、それぞれが、どの選択肢を遠心&かによって結果は決まりそうだ。

「新しい現実」はもう始まっているのである。

#### ★著者佐和隆光プロフィール

1942年、和歌山県高野山に生まれる。1968年、東京大学経済学部卒業。東京大学助手、イリノイ大学客員教授を経て現在、京都大学経済研究所所長（専攻、計量経済学）

著書『計量経済学の基堪』（1970年度日経経済図書文化賞受賞、東洋経済新報社）

『経済学とは何だろうか』（岩波新書）

『文化としての技術』（岩波書店）

『経済学における保守とりベラル』（岩波書店）

『バラダイムシフト技術と経済』（筑席書房）

『20世紀の思潮』（朝日新聞社）

『これからの経済学』（嵩波書店）

『豊かさのゆくえ』（岩波書店）

『高度成長』（日本放送出版協会）

『尊厳なき大国』（講談社）

『「大国」日本の条件』（日本経済新聞社）

『成熟化社会の経済倫理』（岩波書店）

編著『現代経済学の名著』（中生新書）

『サービス化経済入門』（中生新書）