

議員&公務員の劣化は、ダメな8割の保護が原因！大島町編②

久繁哲之介
地域再生プランナー

できる2割を活かす前提⇨政策が、ダメな8割も成長させる

移住(転職)推進政策の本質は、Up or Out

今回の提言は「ダメな8〜9割を保護する政策を作るな↓できる(能力&意識が高い)2〜1割を更に成長させる前提で政策を創る」である。

提言の根拠と、8割・2割という数値は「パレートの法則(80:20の法則)」に基づく。

つまり、今回の提言は「法則(基本)の理解・実践が正しいと、成果を出せる。一方、成果を出せない人・組織は、法則の理解・実践が間違っている」事実と、解決策も示す。

正しい「パレートの法則」は次のように要約できる。成果を出す民間の組織は最初「機会を平等」に与え、できる2割を選抜し、2割を活かす政策を創る。ダメな8割には、待遇と居心地が悪いが「Up or Out(成長するか、組織を去る)」インセンティブ(政策)との連携により、全体も底上げできる。

要は「全体の底上げは、できる2割を更に成長させる前提で政策を創る」事で実現する。

一方、地方の議員・公務員が属する議会・役所は、法則の逆で「ダメな8〜9割を保護する前提で政策を作る」から、成果が出ない。

つまり「法則(基本)の理解・実践を間違えると、必ず失敗する」という当たり前な話である。

失敗原因は、法則(基本)の理解・実践の間違い

議会・役所が、法則(基本)を逆方向に間違っている原因は主に「①できる(能力&意識が高い)者が1割以下と少ない」ことと「②結果の平等(みんなで仲良く)」という間違った意識」の2点にある。

解決策は「意識改革↓できる者の割合を高める(全体の底上げ)」と容易に分かる。

しかし、地方の議会と役所は、意識改革を断行しないで、現在の「ぬるま湯」に漬かり続ける結果、ダメな9割に待遇と居心地が良く、全体が衰退していき、できる1割がOut(流出)する。

そう、**移住者⇨流出者は生活やキャリア等のUpを求めて、今の居住地・職場をOutする。**

要は、地方が最も力を注ぐ「移住(転職)推進

若者の流出阻止政策」とは本来「Up or Out(成長するか、組織を去る)」インセンティブ(政策)である。しかし、現実はどうなっていない。法則と正反対の間違った政策だから、成果が出ない(地方で人口減少・若者流出が続く)。

以上を念頭に置いて、大島町議会議長の高橋千香さんが本誌3月1日号に寄稿した「離島を魅力ある移住地・観光地にするための秘策」の一部(特に傍線部)を読んでみよう。

離島を魅力ある移住地・観光地に変える秘策

「昨年5月、東京都町村議会議員講演会で地域再生プランナー・久繁哲之介氏の講演を聞ききました。成功例を聞きたい議員には厳しい話でしたが、久繁氏を大島へ招聘すれば「離島を魅力ある移住地・観光地に変える秘策」を発見できるかもしれないと考え、来ていただくことにしました。同年11月、久繁氏が大島に滞在したのは3日間。町長や移住者など町民を久繁氏に繋ぎながら、ずっと行動を共にしていた私は、久繁氏の相手に投げ掛

ける言葉・姿勢・行動に多くの刺激を受けました。特に、助言や、刺激を受けて変化していきそうな人を見抜く力、嫌われることを恐れない勇氣と誠意ある発言で相手の心の中に入っていく姿勢に感銘しました。(中略) 久繁氏の大島滞在から3ヵ月後の今、移住者と町民の考え方がそれぞれ変化しつつあると思え、この行動を広めていけば、地域活性化は自然に進んでいくであろうという実感さえあります」

解決策は、全体の底上IIできる者の割合向上

寄稿文の傍線部は「できる(能力&意識が高い)2〜1割を活かす政策を創る」今回の提言(基本)を実践する具体化の一例である。

実践①…「助言」とは本連載で何回か詳解した私流の以下コンサルティング手法を使い、移住者や町民へ次のような提案を行う。

「あなたには、こんな魅力があると私は見抜いた。私が先ほど会ったAさんの実践と、こういう協働を行い、あなたと地域を活性化しよう！」

実践②…「刺激を受けて変化していきそうな人を見抜く」とは私からの提案に意欲を示した「できる2割の選抜」に相当する。意欲を示した、できる2割には、さらに具体的な助言を行う。

実践③…見抜く(選抜)には、(意欲を示さないから選抜されない)ダメな8割から嫌われる勇氣と誠意が必要で、この嫌われ役は私のような「よそ者の専門家」が適している。

事実、成果を出す民間企業も、嫌われる役割を社外取締役や著名コンサルタントという「よそ者の専門家」に託す。よそ者の専門家を活用するメリットは、コンプライアンス向上など多い。地方の議会・役所の改革も、この形が望ましい。しかし、そうなっていない。

原因も「ダメな8〜9割を保護する前提」にある。研修政策が不要な訳ではなく、今回の提言を、研修政策に活かす事が必要という話。

この二者択一、実は改革を装いながら「ダメな8〜9割を前提とする」悪しき典型と言える。

①は「地方議員の8〜9割はダメ」という前提に基づき、議員定数を現状の1〜2割に削減。

②も同じ前提で、議員は増やし「皆で仲良く」生活給が無い非常勤ボランティアという形。

いずれも、よそ者の専門家を活かす形ではないので、内にいる人の意識・能力は変わらない。つまり、全体の底上げに繋がらない。

地域活性化とは、高橋議長が寄稿文で結論付けたように「内にいる人の意識・考え方の変化」による「全体の底上」が必要である。

研修も、ダメな9割から嫌われる覚悟が必要

議員・公務員の「全体の底上げ」を図る政策である「研修・講演会や視察旅行(以下、研修政策)」が、多額の税金が使われる事実から「役に立たない、税金の浪費」といわれて久しい。

研修政策が「役に立たない、税金の浪費」とな

る原因も「数人の議員に囲まれる私」という形である。懇親会で私は、議員の多く(ダメな9割)から「久繁さんの講演は、議員に敵しい。内容が難しいから、よく分からない」と婉曲に批判された。

では、どういう講演を望むかを問うと「この成功例を真似れば成功できる」等「一言で要約できるほど、簡単な内容」を、ダメな9割は求めている事実が浮き彫りになった。

研修政策の企画立案者や講師は、この「ダメな9割のニーズ」を真に受けてはいけけない。

しかし、現実の研修は多くが、ダメな9割のニーズを真に受けて「成功例の紹介など一言で要約できるほど、簡単に低俗な内容」に劣化している。研修政策が「一言で要約できるほど、簡単に低俗な内容に劣化」すると、受講生は「物事の表面しか見ない」し「手抜き」が常態化する。

この例も、懇親会での出来事から紹介する。

研修政策が劣化すると、受講者は「手抜き」する

議員X氏が「久繁さんの講演内容を、一言で要約してほしい」と言う。

理由を聞くと、「講演会や視察に参加したら、ブログで要約を一言で報告する。ブログに書く要約を毎回、講師に教えてもらおう」と言う。

私は呆れつつ「要約はあなたの自由かつ義務。要約くらい自分で実践しないと、議会での質問は作成できないのでは」と、意地悪く聞いてみた。

議員X氏は「議会で質問する内容は、年会費10万円ほどで指導してくれるサービスを利用。そのまま質問する」と言う。

これに私は産経新聞2015年4月2日の記事「議会質問のコツ教えます」地方議員向けに有料サービス「問われる資質」を思い出した。

「あなただけに議会質問の『コツ』教えます」

「統一地方選をにらんで実績作りに最適」ある地方議員の元に昨年春、こんな言葉の並んだダイレクトメールが届いた。送り主は、岡山県内の一般社団法人を名乗る団体。議会質問のサンプルを有料で提供するという内容で、年会費は9万7200円としている。同じ議会で複数の議員がサービスを利用し、質問が重複するのを防ぐためか、「1議会1名様」という「限定募集」の断りもついている。団体のホームページには、利用した地方議員の声として「そのまま一般質問に使わせていただきました」「議会の質問で提案したところ、事業化された！」などと記載。(後略)

議員の劣化と、公務員の劣化、本質は同じ

この新聞記事は「議員は皆、資質が低い。ダメな議員(の政務活動費＝税金)を餌食にするシンクタンクを罪悪視」するが、議会を共催する公務員も、議員と同じ穴の貉(じつゝ)と言える。

両者の共通項を二つ挙げよう。第一に、議会の質問をシンクタンクに丸投げ(手抜き)する議員と、政策やパンフレットの作成をシンクタンクや代理店に丸投げする公務員は同罪である。

第二に、成功例の表面だけを見た猿真似の事業を議会で採択すること。議会の内容そのものが劣化している点で、両者は同罪と言える。

二つの共通項「①仕事をシンクタンク等へ丸投げ(手抜き)」「②よその成功例を猿真似」したがる議員・公務員は「ダメな9割」であり、解決策は次のように考えて導く。

役所が失敗する解決策は「①仕事を丸投げ(手抜き)できない②猿真似できない」制約を政策と勘違いしている。これは悪しき現象を制約、反対へ誘導するだけで、原因を解決する政策ではない。そう、政策とは「現在の悪しき現象を制約、反対へ誘導」するものではなく「原因を解決」すべきもの。理由を一つだけ言うと、ダメな9割を、いきなり現象の反対(手抜きするな、猿真似するな)へと誘導しても、実践できないからである。

政策は「現象の制約」→「誘導」ではなく「原因の解決」

以上を大島町の事例で具体的に説明しよう。この事例から、衰退する地方で頻発する悪しき事件の原因の本質が分かる。離島など地方を魅力ある移住地・観光地に変える秘策も分かる。

大島町議員T氏は昔、移住と観光を推進する目的で、大島の魅力を発信する個人ブログを「匿名ニックネーム」で始めた。

顧客目線な情報発信を心掛けた結果「T氏のブログを見て、大島へ観光に来た」という読者が続出するほど、T氏のブログは有名になる。

T氏の実践は、民間の常識で考えれば「すごく良い成功例」である。

民間の常識で成功例と認定する基準は「投資対効果の高さ」だ。T氏の実践は「投資は自分の時間と知恵だけで、お金(公費)は全く使わない」のに、成果は大きい。だから、成功例の中でも「すごく良い」最上級の部類に認定できる。成功

要因は「顧客目線、市民と協働」の情報発信。だが「役所・議会の常識」ダメな9割の常識」では、T氏の実践は、成功例に認定されない。それどころか「余計なことをするな」と、犯人探しが行われる。これを「出る杭は打たれる」と言う。

出る杭は打たれる格言は「ダメな9割が、手抜きをしたので↓できる1割による進化・改革への実践を批判して骨抜きにする」と換言できる。議会のダメな9割が、手抜きをしたので↓T氏の実践(できる1割が進化への実践)を「余計なことをするな」と、批判する理由は次の通り。

自分の時間と知恵を投資する結果「①顧客と市民の動向が分かる↓②協働の方法が分かる↓③顧客と市民は喜ぶ↓④自分は進化できる」という好循環が起きる。しかも、公費は投資しないので、投資対効果が高い。以下これを「協働」と言う。

公費を投じる事業は「好循環を体験した後」顧客目線・協働を習得後」に行くと、成功できる。

一方、**ダメな9割の公務員**は「補助金を出してやるから、実践する内容を補助金要綱に合う形に変更してくれ」と言い、役所の手柄（委託事業）に変えてしまう。

しかも「支援（投資）は公費にだけ依存して、自分の時間と知恵は使わない」ので、好循環とは逆の悪循環が起きる。つまり「①顧客と市民の動向が分からない↓②協働の方法も分からない↓③顧客と市民は行政に不満・無関心↓④自分公務員は進化できない」悪循環である。

公務員が「顧客目線、協働」を習得できない理由

以上より、**ダメな9割の公務員が最も習得すべきは「顧客目線、協働」と分かる。**

注目すべき事が二つある。まず、顧客目線&協働は「座学の研修政策・会議では習得できない」が「自分の時間と知恵を投資する「協働」でのみ習得できる」事。そして、協働はダメな9割から「よけいな事をするな」と批判される事。

この解決策＝政策を纏めよう。

1. ダメな8割を保護する政策を作るな↓で

きる（能力&意識が高い）2割を更に成長させる前提で政策を創る」ビジョンを掲げる。

2. 創る政策とは「協働」である。

3. 協働の初期は「余計なことをするな」と批判されるので、初期リーダー（嫌われ役）は「よそ者の専門家と、できる1割の公務員・議員」の協働が理想。

この成功例として本誌3月1日号で、高橋議長と私の協働を詳解した。

成功要因は「顧客目線、協働」の情報発信

以上の「議員T氏のブログを見て、大島へ観光に来た」という読者が続出した**成功要因は「顧客目線、市民と協働」の情報発信**、にある。

議員T氏のブログは、地元の店や人など地域資源の魅力が「顧客に伝わる」ことが目的である。

一方、役所が代理店へ丸投げする観光パンフレットや観光専用Webは、地域資源を「伝える宣伝・シテイセールス」が目的化している。

両者の違いは「似て非なる」ものだ。T氏のブログ記事で説明しよう。ある大島町民の夫妻が定年を機に、自宅を少し改築して飲食店を起業した。次の四つの素晴らしい長所を活かす起業は成功確実と思われたが、客は来ない。なぜか？

1. 部屋から見える大島の景色は絶景

2. 食材は本土には流通しない珍魚が中心

3. 奥さまの料理技術は一流

4. 顧客は1日1組に限定の極上おもてなし

四つの長所は「大島では当たり前過ぎる」から。例えば「顧客は1日1組に限定」は、大都市・大企業なら利益が出ないので「あり得ない」希少価値」。一方、大島では「定年後の起業や農業等との副業（以下、パラレルキャリア）」として、自宅を少し改築した小さな飲食店・民宿が多い。

しかし、役所は「パラレルキャリア」を支援しない。理由は、役所が「パラレルキャリア実践者をして」「所詮は副業、地域貢献度は小さい」と見下しているから。これは「地域資源が埋もれる、人口が減少する、地方が衰退する」典型例と言える。

拙著「競わない地方創生×人口急減の真実」は、移住者がパラレルキャリアを望む事実、地方はパラレルキャリアで生計が成り立つ事実、解決策を詳解した。解決策の一例に「顧客と利用法を絞る」ことがあり、できる1割のT氏も起業者と相談（コンサルティング）後「顧客を本土（東京等）居住者、店の利用法を記念日に特別な食事を楽しみたい者」に絞り、情報発信を行う。

結果、絞った顧客層・利用法でこの飲食店に来訪する顧客が出現し、今では予約がなかなか取れない店へ進化している。なぜなら「顧客は1日1組に限定の極上おもてなし」は大都市では「あり得ない」希少価値」だから。

希少価値を求めて来島した顧客は、せつかく本土から離島に行くのだから、宿泊して観光も楽しむ好循環（地域貢献）を起こしてくれる。