

〔書 評〕

坂口孝則著『牛井一杯の儲けは9円 「利益」と「仕入れ」の仁義なき経済学』

(幻冬舎 08年)

池 野 重 男

私が、坂口孝則『牛井一杯の儲けは9円 「利益」と「仕入れ」の仁義なき経済学』(幻冬舎 08年)と坂口孝則『激安なのに丸儲けできる価格のカラクリ』(徳間書店 09年)の2冊を読むことになったのは、このところ私が一年生対象の「現代経営入門(Ⅰ)(Ⅱ)」を担当していて痛感させられたこととして、かなり多くの受講生たちが起業に意欲を示し、それゆえに実践的な知識を望んでいる¹⁾ ことがあり、そうした要望にできるだけ応じたかったからである。そして、とりわけこの二冊は、若い受講生たちにとっては日常的な牛井をテーマにしているだけに、とっつきやすさがある。

ただ、受講生たちの強い要望があるからといって、無防備にというか現実的な知識を提示して終わり、とすることはできない。起業ブームとはいえ、そこには雇用責任をなし崩しにした企業社会の意図があり、努力すれば報われるという“ジャパニーズ・ドリーム”がまき散らされている²⁾ もの、その実はとんでもない廃業率の高さがあるからである。渡辺仁『起業バカ』(光文社ペーパーバックス 05年)を受講生たちに紹介したりしているのは、起業ブームなるものの背景を知っておいでもらいたいからである。例えば、その渡辺仁氏によれば、起業して成功するのは1500人に一人にすぎないこと、など³⁾。また、学生たちに現実的な感覚として分かってもらうためにも、大学最寄りの阪急電車・上新庄駅から大学までの十五分間の徒歩の間に華やかな新規開店を目にすることもあろうが、その店が新規開店したということはその場所に前にあった店が廃業しているということ

-
- 1) 最初の講義で私が受講生たちに求めたアンケートから紹介しておこう——「家が自営業ということもあり、高校生の時から経営学に興味がありました。なので、1週間の時間割の中で『現代経営』を一番楽しみにしていました。自分が学びたいことをしっかり学べるこの学校で4年間がんばりたいと思っています!」・「僕は経営について興味があります。特に、全国的大型チェーン店などがどのように売上げを伸ばしているのか、顧客のニーズに对应しているかなどの経営戦略を詳しく知りたいです。このような経営学を学ぶためには基礎が大切だと思うので、この春学期で経済学、経営学の基礎を学びたいと思います。熱意をもって講義を受けるので宜しくお願いします。」
 - 2) 小泉首相は資本金1円の「1円起業」や大学発ベンチャーの育成、中高年・女性向け起業融資、創業セミナーなどを打ち出し、「3年間で起業を年間36万件」のペースに引き上げるなどと宣言した。
 - 3) 私は手にしていないが、渡辺仁氏には同書に続いて『起業バカ 2 やって見たら地獄だった!』(光文社 05年)があるという。テーマは同一のようである。

もあることを考えてほしい、という話もする。

さて、最初の、坂口孝則『牛井一杯の儲けは9円 「利益」と「仕入れ」の仁義なき経済学』である。次のような最近の安売り競争のシーンが描かれている――，

「これを見てしろ！」

先日、家電量販店のテレビ売り場で、面白い光景に出くわしました。

家電量販店には「他店が安ければお知らせください」という張り紙がされています。競合店の方が安く、売上げをとられるくらいならば、それよりも1円でも安くしてみせる、というわけです。

そのとき見かけた客は携帯電話で撮影した他店の値札を見せていました。しかも、どうやら夫婦で別の店に行って、お互いが発見した最安値の値札をメール送信しているようです。

「これ、今、撮ったやつだ」と自慢げに見せる夫。困っている店員。 pp. 40～41

安売り競争を勝ち抜くためには、当然のことながら、仕入れ価格の引き下げが不可欠である。事実、坂口氏も「仕入れによる利益向上策を紹介」する。その「理由は、それがおそらく唯一費用をかけずに実行できることだからです。……ただ、仕入れる価格、他社に支払う価格であれば、何も追加費用はなく始められます。必要なのは、頭脳と行動力だけです。」(p. 220)

「仕入れる価格」＝「他社に支払う価格」を引き下げることができれば、他の事情が不変とすれば、仕入れる側にとっては「利益向上」に繋がることは明らかである。それは、坂口氏の言う通りである。が、坂口氏が経済学を語るのだとすれば――事実、坂口氏の書物には「経済学」という文字がある――，仕入れる側だけの視点では意味がない。このときの供給者側にとっては安売りとなるのであり、大きな打撃となる。坂口氏にしてみれば、その打撃をどうカヴァーするかは当該企業の経営問題にすぎない、あるいは、同様に「仕入れによる利益向上策を」すればいいということになるのだろうが、後者だとすれば問題の先送りでしかない。つまり、社会の資源配分をテーマとする経済学の視点が坂口氏には欠落しているのである。

もうひとつ、坂口氏は、次のように通説的言説に異議を唱える――，

正直にいえば、私には「環境に優しい」という発言自体がどうも偽善的に聞こえますし、そのつながりで声高に叫ばれている「リサイクル運動」というのにも胡散臭さを感じます。廃棄物を集めてきても、ペットボトル等をリサイクルしようと思ったら、通常の倍くらいのエネルギーを使うからです。 p. 75

『「リサイクル運動」というのに……胡散臭さを感じ』る坂口氏は、その根拠として「廃

棄物を集めてきても、ペットボトル等をリサイクルしようと思ったら、通常の倍くらいのエネルギーを使うから」だという。そのことは、これまでも「リサイクル運動」の問題点として指摘されており、間違っていない。だが、だとすれば、それを越えたもうひとつの「運動」があるのだから、それを推進するように提示することもできるはずなのだが、そうはしなかった。なぜ坂口氏は「胡散臭さを感じ」る「リサイクル運動」を批判してそれ以上に進まないのかというと、それ以上に進むと坂口氏が唱える「利益向上策」に支障があるからである。

私が「リサイクル」を超えるもうひとつのものというのは、「リユース」である。牛乳壺、醤油壺……。どうして瓶が、そして、リユースがなくなってしまったのかと言えば、そうしないと経費が節約できないからである。かつて小学生の私がある会社の飲料を毎朝配達していたとき、その飲料は壺に入っていた。が、その後その壺がプラスチックに変わった。そのときに思ったのは、配達員として楽になったということであった。壺ならば、新しい配達をしたときに前日の空き壺を回収しなければならなかったが、プラスチックになってその必要がなくなったからである。これは単なる配達員としての感覚だが、製造者としてみれば、壺の製造、回収、洗浄と検査といった費用、そして、輸送費用が、比較にならないほど軽いプラスチック容器になったことで安価になったのである。さらに、製造者としてみれば、今まで回収のために要した費用が、各消費者の下で処分してもらえるのだから、ゼロにもなるのである。ただし、企業にとってはゼロになっても、自治体がゴミとして税金を使って収集するのである。坂口氏は、これで十分なのである。だから、これ以上の問題の展開がないのである。もし、坂口氏にタイトル通りの経済学という視点があれば、こうした個別企業経営を超える社会の問題としての論理展開があったはずである。

さらに、坂口氏に見られる経営と経済学の観点の混乱との関連から、もうひとつの坂口氏の問題点を指摘しておきたい。坂口氏は、本書で「アメリカのセールスマンから面白いことを聞きました」といって次のようなエピソードを披露する――

かつての不況時に彼は、製造業者に出向いて工場内業務のアウトソーシングサービスを販売していた……自社でやるよりも、外部に委託した方が安くなるものです。

しかし、彼はそのサービスを受け入れてくれる企業と、まったく耳を貸してくれない企業があることに気づきます。……この違いは……労働組合の有無だという……

たとえ外注化した方が何割か安くなるとしても、結局のところ、その仕事に従事していた社員は減らないので意味がないというわけ。それならば、甘んじてその仕事をさせ続けていた方がよいという判断にしかありません。……

もちろん、従業員の雇用を守るために新技術を使わない、さらに効率的な設備も使わない、などの方針を貫いていても長期的には必ず適正化されるものです。

旧国鉄職員が人員の整理・効率化を避けて、駅のホームの売店員になったように……時代の波というものには対抗しがたいものです。

「労働組合の有無」が「アウトソーシングサービス」を受け入れたり「外部に委託」するようになるかの決め手であるという坂口氏の認識は、それ自体間違っていない。経営的な視点からすれば、「労働組合の有無」は決定的に重要である。なぜなら、労働組合とは労働者の人権とか保障とかを問題にするので経営に支障をもたらすものでしかない⁴⁾からである。が、そこで認識をとどめては個別企業の経営の視点でしかない。どうして労働組合がつくられ法的に認められているのかを理解するには、個別企業（資本）を超えた総資本の利害、そして、それを含んだ社会の安定という大きな視点が欠かせない。それが、経済学なのである。

坂口氏は、「時代の波というものには対抗しがたいものです。」、と言い切る。情報社会の到来のときにもそう言われました。原発の導入にあってもそれは言われました。グローバリズムの到来としてもそう言われました。日本的経営の象徴とされた「終身雇用」を時代遅れとして非正規雇用を導入するに際しても、それは言われました。ここまで通説的言辞が続くと、リサイクルという通説に反論した坂口氏なら少しは反論してほしいのだが、ここでは唯々諾々と通説に坂口氏は従ってしまう。なぜなら、コスト的に安くついて経営として坂口氏の論理にメリットがあるからである。

「時代の波」という言葉が出てくると私はいつも思い出す——先の戦争も時代の波と言われていなかったのか、と。これに関連して、井上ひさし『日本語教室』（新潮新書 11年）に興味深い記述があったので紹介しておこう——

グリーバリゼーション。これを唱えると、水戸黄門の印籠みたいに、みんな、参った参ったとなる（笑）。もう世界はそれで行くしかないというので、グローバル化とか、グローバリズムとか、グリーバリゼーション。これは、ほんとに危険な言葉なのです。単純にこれを翻訳すると、世界化、地球化です。その意味は、思想とか行動とか、すべての価値を全地球的規模のものに広げるということです。では、どういう価値を広げるのかというと、これは大問題です。……思想や行動を、世界中に広げるときの、その主体者は誰か。……アメリカです。

だから、グリーバリゼーションというのは、アメリカ化ということです。アメリカが大事にするものを、世界中に広めようということです。……アメリカの価値が一番正しい、これが普遍的なのだと信じているアメリカのある人たちにとっては、やはり、まったく異質なイスラム世界があるのはたいへん邪魔でしょう。お金持ちの人たち、金融資本は、世界を均一にして、そこでマネーゲームができるようにしたいと考えていると思います。そのルールに従わないところがあると、困るでしょうね。 pp. 35～37

こうしたものの見方からすると、坂口氏のそれはいかにも皮相的である。

4) 例えば、身近な例として、私のゼミ生がフランチャイズ方式のサンドイッチ店で働いて解雇されたことに抗議して闘った経緯をまとめた、「大学が迎合する競争社会に異議を申し立てる学生」（本誌第53巻第3号 02年9月）を参照せよ。

さらに、「時代の流れ」に絡めて坂口氏は、「従業員の雇用を守るために新技術を使わない、さらに効率的な設備も使わない、などの方針を貫いても長期的には必ず適正化されるものです。旧国鉄職員が人員の整理・効率化を避けて、駅のホームの売店員になったように」、とも言う。「旧国鉄職員が……駅のホームの売店員になった」り、清算事業団という嫌がらせのための収容所に送られたのは、けっして「時代の流れ」といった無内容で抽象的なもののせいではなく、そこには資本の利害と対立する国鉄労働組合を潰したいという欲求によるものであったことを見逃してはいけない⁵⁾。

そして、坂口氏の「適正化」という言葉の問題である。一見すると価値中立（非イデオロギー）的だが、じつはそこには誰にとっての「適正」なのかという問題がすっぱりと抜け落ちている。もちろん、坂口氏にあっては言うまでもなく経営側にとってのそれなのであり、生産性向上・合理化という名の労働強化を押しつけられる労働者側のそれでは断じてない。価値中立的に見える常識的な言葉の背後に、そのことが隠されているのである。

もう一冊の、坂口孝則『激安なのに丸儲けできる価格のカラクリ』（徳間書店 09年）は、紙幅の関係で本誌次号での書評を予定している。

5) 当時の首相であった中曽根康弘氏が後にテレビのインタビューに答えて、民営化の目的が国労潰しであったことを明言している。規制緩和・自己責任の風潮が当然となっている今となってはそのように本音を明言しても問題ない、との読みが氏にはあつてのことであろう。