特別講演「健康づくり経営と人材育成」

Management Based on Health Care and Human Resource Development

谷 田 大 輔^{※1}

Daisuke TANIDA

私は企業の経営者なので、学校も大学も、企業だという認識でお話させていただきます。また、最初から最後まで「健康」－健康ということは活性化ということ－というイメージでお聞きます。

まず、健康について「体重計メーカーが考える健康」ということで、勝手に私がつくらせていただいた資料がございます（図1）。

健康について 「体重と寿命」

寿命	体重	年体重
100歳	× 50kg	= 5000
この年体重を平均的生涯負荷量とすると		
5000 ÷ 60kg = 83.3歳		
5000 ÷ 70kg = 71.4歳 となり、		
60kgの平均的な人に比べ寿命が短くなる		

注）成長期の20年は別途考慮しなければならないがここでは簡略化している

TANIDA

タニタ総合研究所

図1 健康について「体重と寿命」

最近では平均寿命ではないですが寿命100歳の方が出てきました。計算もしやすいので寿命を100歳にしました。そして体重も計算しやすいように50キログラムにし、これを掛け算すると5000年体重になります。これは何を意味するかといいますと、これだけの量を各内臓器官にすべて負荷を掛けながら生きていくのが人生であり生涯であると理解してください。

生涯年体重が一定だと仮定すると、体重が10キロ増えますと、計算上平均寿命は83歳になります。20キロ太りますと71歳に寿命が縮まります。それだけ、各器官に同じだけの負荷が掛かる、太ってしまうと寿命は減ってしまう、ということに計算式上なるわけです。皆さんの祖父母、両親から受け継がれた遺伝子というのがありまして、皆さん個々に少しずつ違いますが、負荷を掛けていきますと、その遺伝子のいちばん弱いところに病気が発症して、そこから病が拡大していく

というのがパターンです。

そして、人類の歴史はほとんど飢餓の歴史ですので、最近の数十年で少し食べるものが豊富になって、食べ過ぎてしまう。少ない食事で生きてこられた遺伝子を持っているので、食べ過ぎるとすべて体の中に取り込んでしまう、非常に体につきやすい体質を持たれた方がここにおられる皆さん、ということになります。

できるだけ上手な食生活をして下さい。1年間で食べた食事で、だいたい90%以上の体ができますので、いかに食べ方が大事かを認識していただくのと、食べたものを体の隅々まで運ぶのが血液ですので、血管を通して末端まで血液を送る作用のある運動が非常に大事ということで、生活習慣をきちんとしていただきたい、というのが現在言われている2つの要素、つまり「食べる」と「運動する」ということです。

ネズミの実験の話をもつだけ紹介させていただきます。ネズミを3つのグループに分け、1つ目のグループは食事をふんだんに与えるグループ。2つ目のグループはできるだけ与えない、生きる限界まで与えないで、食べさせないことを続けるというのですか、そういうグループ。そして3つ目は食べさせる期間と、食べさせない期間を作り、その繰り返しをするグループをつくって、どのグループがいちばん長生きしたかという実験です。

結果は、食べたり、食べなかったりのグループがいちばん長生きをしています。これはどういうことかという、規則正しくきちんとやっているのが、どうも良いと言われなくなってきているということ、多少は刺激を与え、鍛えていたほうがいいのか、というのが最近の傾向です。

アメリカのアンチエイジングのやり方は、食べるものを制限して必要カロリーの70%ぐらいで生きるのが長生きするのだ、ということで、かなり「食べない」ようにしている。食べないと細胞が「生きよう！」として活性化されるようで、そういう作用を使って刺激を与えていくようです。

日本でのコホート調査という10万人単位の調査では、痩せすぎが寿命はいちばん短い。免疫力がなくなることかと思いますが、そういう実績も出ていますので、これからの皆さんの人生、上手に生きていただいて、

2012年11月7日受付

※1(株)タニタ総合研究所

食べながら運動しながら、やっていただきたいと思います。

もう1つ大事な要素が最近と言われるようになりました。これは脳です。脳が、やる気の問題というか、これは仕事だけではなくて趣味でもなんでも構わないのですが、一目標を持ってきちんとやっておられる方と、やっておられない方で大幅に違います。脳が司っているところがおおいにある、といわれはじめています。

アンチエイジングのセミナーに出ても、そのへんが非常に強調されております。白澤卓二という順天堂大学の先生の話では、三浦雄一郎さんのお父さんの場合は、77歳でキリマンジャロを滑るんだと目標を立てられて達成され、88歳でアルプスのオートルートというところがあるらしいのですが、そこで滑るといって達成され、そして99歳の目標を立てられて、モンブランで滑る、と。そして100歳の計画をされてロッキー山脈で、ご一家でお孫さんも入れて滑るといって達成しています。そういうかたちで目標をきっちり立てられて、それに向かって挑戦される、ということをされている、ということを言われています。

三浦雄一郎さんがエベレストの最高齢記録を出されて、そしてすぐ3カ月後に破られて、今また再挑戦するんだということで挑戦されています。部屋の中の空気を薄くして鍛えるのですが、代々、年代を重ねて進化していくというのは理解していたのですが、一代でも、3分の1の細胞がその少ない空気の中で適応していくと、そういうふうになるようです。

ですからぜひ皆さんも今後の生き方を、もういいんだということではなく、もっと頑張っていたきたい。あまり老害になるという意味ではなくて、もっと新しいことに挑戦されるようなかたちでやっていただきたい。

私も今、会長になって、なるべく会社に来るなといわれるので、なるべく行かないようにして、私なりの新しいかたち、世の中の赤字の会社を受け継いで黒字にしていこうがんばっています。健康についても、タニタでできる健康以上のものをなんとかしたいということで、新しく起業もしまして、そういうものもやってみたいと頑張っております。

私のところが本講演に選ばれた理由の1つは、社員食堂があるのかなということで、少しだけご紹介をさせていただきます。

引き継いだ時には赤字で、なんとかこれを黒字にしたいという……学校の場合はあまりそういう心配はないのかもしれませんが、そういう気持ちで引き継いだのです。この工場を合理化していく段階で、最終的には工場移転をして一貫工場を秋田につくったのですが、その時に残された本社をどうするかということで、結構議論をしました。

体重計をつくっていたのですが、「体重のビジネス」にかえようと、コンセプトを変えて、跡地にベストウェイトセンターをつくって、皆さんの減量指導をさせていただいたわけです。当初は評判がよく、結構入会者が多かったのですが、だんだん周りにも栄養指導をやっているような施設が出てきて、会員が少なくなって、赤字が積もるということで、最終的にはやめる決断をしたのです。

秋田工場移転の時も、辞められる方が100人ぐらいいて、私は夜1人で、この方たちの退職承認の判を押したのですが、私が子供のころからの方が何人かおられて、タニタのために貢献いただいた方に退職していただくというのがつらく、100%再就職のお世話をしたのですけれどもこういうことは二度とやりたくないなということを強く感じました。

今回の社員食堂も、こういう余ったスタッフをどういうふうに使うかということから、社員の昼の食事を提供しよう、ということで始めました。

そして、これは将来ビジネスになるのではということ強く思い、できるだけコンテンツが増えるように、違うメニューを出してくださいとお願いし、その結果1年間同じものが出ませんでした。なお、今でも新しいことに挑戦してもらっていますので、そういうコンテンツはたくさんできています。その一部の紹介ということで本になりまして、皆さんの評判を得ています。各社、タニタの影響を受けて、社員食堂はだいぶ変わってきているような感じがしますので、そういう意味では貢献しているのかな、と思います。

この社員食堂の特徴ですが、有酸素運動と食事の指導です。栄養指導や、調理もしていますし、食べ方の指導もしてたのですけれども、結局はうまくいきませんでした。そして、この減量指導の中で、医者からの厳命なのですけれどもタンパク質は採ってほしいと言われています。超肥満の方の減量指導もタンパク質を入れております。そして繊維質を入れるとか、よく噛むとか、時間をかけるとかですね。肥満はだいたい家族病ですので、ご夫婦できちんと教育していただくとか、一般で言われているようなことをきちんとやらせていただきました。

食堂だけではなくタニタの場合、社員の方の健康もけっこう気を遣っています。たまたま幹部の方が35歳ぐらいの時に奥様が亡くなられて、仕事にちょっと影響が出たものですから、現在は、人間ドックはご夫婦で受けていただきますし、35歳を過ぎるとご夫婦で人間ドックをさせていただきますが、全額会社負担にしています。私の知る限り3人のご婦人が早期発見されて生還をしていますので、効果があったのかなと思います。

それから風邪の予防接種も会社負担で行っています。個人の自由ですから受けない方も数人おられます

が、風邪の予防をして、休むときには思い切って遊んでほしいということや、代休を使わないでやってくださいよと言っております。

それからストレスです。多くの企業で今悩んでおられると思うのですが、当社でも何人も出てきています。ストレスの考え方の1つをご紹介しますと、タクシードライバーやトラックの運転手さんはストレスがたまるといいますが、同じ行為（運転）をして、たまの日曜日にストレス発散するといわれます。もちろん時間の長さが違いますから当然なのですが、まあ、同じ行為でストレスが積もったり発散したりするわけですから、目標のつくり方をどういうふうにするかが、企業経営者ないし幹部の方のマネジメントだと思います。あまりストレスのないのも良いとは言われていませんし、非常にストレスがかかるような目標を掲げるのもよくないということで、そのへんの管理を上手にさせていただくということなのです。

また本人も、そういう話をして、ストレスを感じるか感じないかというのは、自分のマインドのレベルです。楽しんでやっただけでいいように勧めています。

それから、数年前からメタボの話も出てきています。当社は社内各セクションに体重計を置いて、歩数計を全員に配って、歩いていただいている実績を、ネットを通して見ています。当社の実績でいうと、今は平均で1万歩と言っていますが、1万歩を超えて12,000～13,000歩のところ、けっこう健康的に減量もされていると強く思っています。

残念ながら、まだメタボが3人ほどいますので。（笑い）いなくなれば「メタボゼロで……」と言いたいのですけれども。

ところが、秋田へ行きますと車社会で、何割もメタボがいます。やはり、環境とメタボというのは非常にリンクしているのだなということで、職場単位で競争するなど、いろいろなことをやって健康になっていただきながら、仕事もがんばっていただきたいという思いでやらせていただいています。

次に会社の健康というか利益が出る体質ですね。私が今までやってきたなかで、1つの大きな「コンセプトを変える」ということが大事ですので、ここをまず説明させていただこうと思います。

私はアメリカ滞在を少ししたのですけれども、これは、大阪で営業をして東京で営業をして、東京のマーケットというのは大きいと感じまして、その時に、アメリカはもっと大きいだろうということから、無理やりアメリカへ行っただけで強引に入社したのです。非常に大きな教訓としては、その会社が不良品を出して、全米から返品がきて倉庫が不良品の山、最後には事務所まで不良品の山になり、この会社はもう持たないなということで、無理やりお願いして入社したのに、無理やりお願いして退社させてもらいました。

1年もたっていなかったものですから、アメリカにもう少しいたいということで、車を1台、1,000ドルで買ひまして、それで4カ月かけて回ってきました。観光もしましたし、当時は排日運動がなくて工場見学も何社もしました。そして、私の趣味の、美術品を観て回ったのです。もちろん、地区ごとに大きな美術館があるのですが、アメリカの場合は財を成した方がけっこう美術品を集めておられて、そういう方が亡くなられたあと、ご自分の邸宅を美術館としてオープンしておられるんですね。

私の特徴は、そこで、この人は何をして稼がれたかということ、1つひとつ聞きながら回ったんですね。当時ヨーロッパからアメリカへ渡る時には船で移動するので船会社が財を成していますね。移民してから今度は鉄道会社が財を成している。そして今度は自動車、飛行機と、こういうふうに移っていくようです。これを漠然と見ていたのですが、船会社の方はけっこう船会社という固定観念なんですね。よく考えてみると、人を移動しているとか、貨物を移動しているという、そういう発想を持っていたら確実に、船会社から鉄道会社に進出しているし、鉄道から自動車のほうへ進出しているのではないかと、いうふうに考えたのですけれども、残念ながらそういう会社がほとんどないので、こういうコンセプトというのは非常に大事な、というふうに思いました。

当社は体重計をつくっていたのですが、最初の効率化は、調達部品のいちばん高い部品から内製化していくわけですね。部品に含まれている利益を内製化して中へ取り込んでいくことと、アセンブリー工場、これを一貫生産にして秋田に移ったのですが、つまりコンセプトを変えるということですね。

生涯の体重を測ろうという方向と、家庭用から業務用、これは病院だけではなく学校からホテルとか旅館とかエステとか、そういうところまで業務用を作っていくということと、「食べ」で「運動する」結果が体重です。「コンセプトを変える」体重計から「体重」ビジネスという形に変えて、ビジネスの分野を大きくしていく。それから次に、体重って何を測っているんだ？ということ、をじっくり考えると、健康を測っているということから、健康ビジネスのほうへ参入して、血圧計、体温計、今は尿糖計とか睡眠計なんかもつくっております。自分でやっている商品が、何をやっているか、というところを突き詰めてみるとコンセプトを変えてきた、ということが事業展開で非常に大事な点だと考えまして、これをまず一番に皆さんにご紹介をさせていただきます。

そして、当社が十何年前に主張しましたのでいちばん最初に主張したと思っておりますが、オンリーワンということ、を武器にしてやっていくということです。大学でいえば、よそがやっていない学部を持っている

とか、新しいことをやるという、そういうイメージですね。なにしろ新しいことをやれば、それは何をやっても世界一ということですので、なるべく新しいことを入れてやってほしい、ということですね。

タニタの場合には体脂肪計です。いろいろな商品のうち、新しく出していますが、これはホームラン商品になったということで、オンリーワンを作ることがいかに重要かと思えます。

私はアメリカの大学で新しい学部をつくって、そういう学部をつくったおかげでアメリカ中の有能なそのセクションの方が……先生も集まるし、先生を集めれば生徒さんも集まってくことで大きく変わっていった学校を見ているので、オンリーワンにしていこうというのはいかに大事かと思うわけです。

オンリーワンにすると、けっこういろいろなマスコミに取り扱っていただきまして、無料で宣伝ができるとか、販路もまったく新しい販路をつくり出せます。体脂肪計の場合でいうと、アメリカではスポーツ売り場で買いたいという人が、何十人かの調査で出まして、スポーツ売り場の販路をつくっております。今までにないものをやるということは、新しい販路がつくれるということにつながります。

それから、独自の商品ですので、ある程度価格を自由にできるわけです。体脂肪計の場合、いちばん最初は50万円、次の開発で2年後に45,000円。これでは売れませんね。やはり消費者が求めやすい価格への挑戦をずいぶんしてきて、2万円を切って初めて売れるようになりました。

同じ体重計で、経営者も同じ、製造も販売員も同じ。管理もみんな同じで、体脂肪のセンサーがただけで値段が3倍ぐらいの価格になるわけです。電子部品を下げるのに非常に苦労しましたが、つくり上げしまえば非常に利益率の高い商品に変わったという感じで、これで世界一になりました。非常に好循環を実感させてもらいました。

それから、ブランド力を高めるという意味で、体重科学研究所をつくって、減量（ベストウエイト）センターをつくって栄養指導をさせてもらったことが大きいと思います。当時アスレチック・クラブとか、そういうところで栄養の教室をやって調理教室をやって、レストランを持っているという、そういうのはなかったものですから、マスコミで結構取り上げていただいて、ブランド構築に貢献していただきました。

それから、世の中にはないものですから、テレビで「恐怖の体重計」という番組がつくられて、1カ月でどれくらい痩せていくか経過を見ていく番組でしたので、けっこうロングランな番組で、皆さんに興味を持っていただいて、その番組で脂肪がいかに大事か、ということや、どうやって痩せるかという指導もしていただきました。ここで、違う意味でのブランド構築ができ

たかと思えます。

タニタの60周年の時には健康大賞をスタートしました。どこの企業がいちばん日本の健康に貢献しているだろうということを話し合い、やはりNHKのラジオ体操だろうということで、60周年の大会の時に賞状授与をしたのです。体操のお兄さん、おねえさんが60人ぐらい当社会場に来て、舞台の上から会場の中までラジオ体操をやったわけです。非常に印象的な会になったのです。その時以来、NHKは非常に好意的に（笑い）タニタを扱ってくれているのかなと思っています。

社員食堂もNHKで1時間番組（全国版）をやっていただきました。もう非常に有り難いことに無料ですから、おかげで出版社も飛んできて、タニタの社員食堂を本にしようということになりました。売れると利益が上がるものですから、また宣伝していただける。出版社の継続的な宣伝で400万部を突破したということですね。こういうことも非常にブランド構築に貢献してもらったなと思えます。

次に当社での人材育成についてお話ししたいと思います。

事業単位でいろいろやりますが、20%の合理化をしようというのと、30%を合理化しようというのを2回やりました。この、20%を合理化しようというときには、20%分の人員を取り上げてしまい、残された80%の人で現業の維持をしてくださいというやり方をしました。

最初は殆どうまくいかないですから、この抜いた人に、何か問題が起きようでしたら、後継者育成のしかたが悪いねということで、もう1回指導しなおしてもらおう一方、こちらはこちらで新しいことをするので、ここの指導を、責任を持って、うまく流れるまで見ていただくわけですが、3カ月ぐらいではまだ問題が起きますけど、半年ぐらいうるとほとんど問題は起きなくなりまして、20%分の人間が浮いてきます。

そして、この浮いた人間でどう新しいことをするかというと、うちは工場移転もしましたし、新規事業もつくりました。できるだけ良い人を引き上げ、引っ張り上げています。

社内では喧喧諤諤で、行った当人も全く仕事がなくなってしまうわけです。ですから非常にショックを受けて、しばらくの間は仕事が手に着きませんけれども、新しいことをやってください、もうそれ以外に仕事がありませんので、どうしても真剣に考えなくてはいけないということで新しいものを生み出してもらえという感じです。

もう1つは、世の中にはないものをつくり出すので、研究者とか、学会の発表が必要とか、そういう専門家の方との交流が自動的にできるということです。世の中にはないですから、それを研究している先生のところへ行けば、いろいろな知恵を頂けて、そういう先生が

また教育をし直してくれて、そういう商品が新しくできるというわけです。

日本のトップの先生は海外のトップの先生とも交流がありまして、海外販路のつくり方も、そういう先生を通じて紹介を頂いたりしながら伸ばしていき、また人材育成という意味では、何かに取り組むことにより育つということがありました。

そして異業種交流です。タニタの場合はベストウェイトセンターをつくりましたので、お医者さん、栄養士さん、インストラクター、精神医まで含めて社内にスタッフがいます。それから、学会で取り上げていただけなかった課題も、当社が板橋の城北地区に城北肥満研究会というのをつくって、海外の一流の先生をここに招待したりして、お知恵をいただいたりしながら交流させていただいています。

体重の場合、体脂肪というのがあって、体脂肪が多いのが肥満ですと言われたのはお医者さんの意見です。し、体内脂肪——内臓を輪切りにして10センチ平米以上になると病気の発症率が非常に上がる、ということもお医者さんの意見です。

それから、当社の女性社員が体脂肪をずっと測っていて、どうも月経がわかるということを言い出して、医療免許に引っかからないようなかたちで出しています。

それから、肥満の方が妊娠して出産して減量したという、そういう指導がちょっともてはやされたときがあったのですが、当社の開発の女性が内臓脂肪の内容の資料を発表したら、お医者さんが飛んで来られて話をさせていただいたのです。体内の脂肪を燃やすとケトンという物質が出て、人間の脳に影響が出るとして肥満の方の減量は言われなくなりました。

そういう感じで順次、いろいろなかたちで知恵を集めてきております。

次に学校教育についての私の思いです。

日本は今、空洞化している産業が活性化するというところへ視点をあてて教育をしていただければ有り難いですね。ところが現状、人間をほとんど偏差値という評価の仕方だけで評価している傾向が非常に強いのが問題かなと思います。

それから、リーダーにリーダー教育をされているのかなということです。ある機会に副校長さんが隣に座ったので話をしたことがあるのですが、「政治を見ていただいたら、リーダーの教育をされているかどうかはおわかりでしょ?」、「今、日本ではリーダーの教育というのはほとんどないんです。」みたいなことを言われて、そんなはずないだろうという思いを持ちました。

ゆとり教育や格差を悪として言われていますが、企業の中に入りますと、いかによそと違う商品をつくるか、格差をつくるかというのが利益の源泉です。同じものをつくったのでは価格だけの対抗になります。

人材というのは十人十色ですから、いろいろな能力を持っておられるので、その格差を伸ばしていただくというか、能力を伸ばしていただく教育を、もう少しやっていただきたいなと思います。それから、学業と実業。このへんも含めて、新しい教育の挑戦というのはあるのではないのでしょうか。

具体的な方向ですが、技術だけじゃないなと思います。デザインが加わった形での工業系の発展というのが不可欠という感じがしています。

今の電気自動車（EV）は、もう少し思い切ったデザインで作れるのではないかというイメージを持っています。

また風力発電のデザインも最悪ですね、アメリカにもあるんですね、何百本と建っているところを見えますけれども、あれが美観にすぐれているとはどうしても思えませんね。

それから、新しいコンセプト、大学のコンセプトというか技術のコンセプト、分野のコンセプトを入れていただいて、エネルギー・環境・生物との共存・緑化とかそういうのにも貢献するような教育、工学系のそういうこともやっていただきたいですね。

私が勝手に、日本の重点というのを決めたのですが、これは大学の重点でもいいですが、どの分野はエネルギーをやるか、環境に力を入れるのか、海洋をやるか、地中開発、健康、そういう分野のどれかに絞って投資し、その中から新しい開発をし、新しい商品をつくり出し、そこからまた新しいビジネスを生み出すということです。今までの枠の中で雇用をつくろうというのは、無理ですので、新しいところへ考えをつけていただくということが、今後の大学の課題ではないかということです。

特に住宅産業と自動車産業が大きいので、私は産業の課題として住宅と自動車を入れました。戸建てで循環システムというコンセプトにすると、水の場合、生活用水をうまく使うとか、ゴミをどういうふうに循環させるか、エネルギーをどうやっていくとか、コンセプトを変えただけで、住宅も大きく変わるのではないですか。

車も同じように、道路の問題とか渋滞回避の問題とか、色々やらなくてはいけないのですが、今は、自動車はまだ陸しか走っていませんね。ということで、海の上を走れるんじゃないか、というふうに考えると、道路をつくる必要もないし、信号をどうするとかエネルギーをどうするというのは出てくると思うのですが、全く新しいコンセプトですので、ここに思い切った投資をすれば、いろいろな産業が世界を股にしてやれるのではないかと思います。

海上だけの話ではなくて海中もあると思います。海の中ですから水素エネルギーでまわる……今は水素がかなり研究されていますので、自動車というのはまだ

まだ大きく飛躍できる。そこで工学系の大学の貢献できるところはたくさんあるではないですか。

津波も、沖に島があったため被害を免れたケースがあります。防波堤を全国に張り巡らせるのは、美観を壊しますので、技術で解決していただきたいなと思います。

残された建造物を見れば、津波に対して面に建っているところは壊れやすいのですが、横に向いているところは結構残っていたり、1階が抜けて水が抜けて助かっているような建造物が残っていたりします。それから、津波を被るよという地域は、1階は駐車場、2階は倉庫ぐらいにして3階に事務所とか住まいにしたらどうだろうと。

そして海岸沿いにある企業を私は見てきたのですけれども、あるエリア内に1つの高層ビルがあれば、命だけは避難できるのでそういうものを何カ所か作っておくというのも、今後の地域のあり方ではないかと思っています。

あとは、津波に強い電線とか水道とかをどういう形で水の被害から逃れるか、というような課題も出てきています。

また、日本人はあまり立ち上がらないというか、動かない民族かと認識していたのですが、原子力発電の問題で15万人も立ち上がった方がいたということはかなり原子力発電を受け入れないマインドが強いのかなと思います。車いすを押した方から高齢者まで、本当に様々な方が立ち上がっていますので、非常に強いイメージを持ちました。こういうのも次のエネルギーの開発につなげていただきたいと思います。

廃炉をしている間も電力がいと聞いています。何十年も冷ますというか、放置しておくとか、廃棄処理をするとか、このへんも課題です。原発は世界中にありますので、日本は率先してそういうところの新しい技術を開発できれば、それはそれで新しいビジネスにつながるのではないかという感じを受けています。

都会、特に東京はもう満杯で、渋滞がひどすぎます。これも私の頭の中では、信号のつくり方とか、スクランブル交差点のつくり方とか、流れを考えていくところに知恵が必要ではないかと思っています。

特に高速道路などは2階建て3階建てにすれば、渋滞をなくせるのではないかと思います。土地を買わないとダメなんだというものすごいコストがかかりますけど、2階建て3階建ての技術でしたら、日本にはすでにありますので、そういうことも高速道路ではできると思います。

横断道路、縦断トンネルで、道路をトンネルにするか橋でやるかというのはありますが、東京なんか、車が向こう側に行くためだけにどうしても通らなくてはならないという道路があって渋滞の要因になっています。都心の大事なところをもう少しつくり直すとい

うのも、これからの課題ではないかと思います。

もう1つは、搬出入でけっこう渋滞になっていますので、まあ法律では決められないと思いますので協力を依頼する。午後7時から朝8時までに搬出入してもらえますか、というふうに協力をいただいただけで、かなり渋滞は防げるのではないかと思います。車・人・自転車・バイク、このへんが混在して存在していますので、なんとかまいかたち、安全なかたちで渋滞をなくせないかと。そんなことも課題と思います。

それから、小さなビルは有利な条件であまり税金をかけずに販売していただいて大きな建物にする。小さな土地の持ち主は、地方の好きな海とか山のそばに建て替えて住み、なお老後の資金が残ります。大きな建物は緑化して、地下は駐車場を義務づけて駐車場にする。東京なら東京の駐車場を全部借り上げてもしれていますので、本来は駐車場を無料にするのが、私は地域発展にはいいのではと思います。

それからマンションもたくさん作り、職住接近もどんどんやっていただくとか、まだまだやれるところが沢山あるのではないかと思います。

健康をずっとやってきますと、社会の健康とか国の健康に頭がいくようになりまして、少し披露させていただきます。

財政の健全化ですが、税制は、フラットタックスにして所得税は10%にする。今は、いくら収入になると税率が上がる、また収入があると税率が上がる。そういう「働くな」みたいな社会にマイナスのかかるような取り方ですね。旦那さんの所得によって奥さんが働く税金が掛かるとかですね。

いくら働いても、払う分は10%を払えば申告も何もいりませんという制度です。

法人税は今、利益に対して取っていますので、景気の下で大きく変わるのですが、それを売上げの1%にする。道路と消防と警察、全部使いながら、赤字にうまくつくって税金を払っていないのが175万社(258万社中)、黒字の利益法人は85万社です。それで倒産するところがたくさん出るかというところ2万社は出ていないわけですから、なんらかのかたちで誤魔化すところにエネルギーを使っているんですね。

そうではなくて積極的に会社がよくなる方へエネルギーを使って下さいよ。1%はさっさと払いましょうということです。消費税は15%にしたのですが、その他全部足すと90兆円になるようにしているのですが、やっぱり使うだけ払いましょうよ、ということです。

消費税の場合、富裕層は富裕層なりというか、生活レベルが違うので、率でいうと同じなのですが、額でいうと変わります。そういう意味で消費税は案外フェアにできているのではと思います。

海外からの観光客からも消費税を取れます。「泊まって、食べて、買って」くれれば消費税対象ですから、

消費税が減るという感じはしません。そしてガソリン・タバコ・酒等入ると25兆円で、トータルで90兆円です。

多少いじれば、例えば特殊法人や宗教法人なんかもきちんと取るようにしていただければ、確実に100兆円ぐらいになるのではと思っています。

徴税関係は、コストをかけないで取ってもらう、脱税もなくす、そういうことを所得税はできます。法人税も、移転価格なんか特にそうですね。アメリカで売ったものは、アメリカで売上の1%納める。売れない商品もありますので、その時にたたき売っても1%です。解釈の違いで税金が変わるというのは、違うのではないかということです。

それから消費税。別の切り口で話しますと今回の復興に20兆円かかるという。5%ってだいたい10兆円なんです。ですから今の5%を10%にして、2年経ったら復興資金が集まりましたので、また元へ戻します、というような消費税ですとすごく納得いくと思うのですが、いつの間にか10%になって、だれが、どこに使ったかわからなくて、その次に15%になります、また議論が始まるという、そういう消費税のあり方っていうのはいいのかなと思います。

そして、会計も、単年度から中長期会計にして下さい。3月になるとあちこちで工事が始まったりするのは、やめてほしい。(笑い)大事に計画的にいろいろなところを直せるという、そういう使い方にしてはどうかと思います。

相続税というのは、これは重課税ですよ。一所懸命働いて税金を払って得たお金の中から残ったお金を貯めていくわけですから、亡くなった時にまた税金をかけるということは二重課税ですね。もちろんインフレで値上がりしていくとか、厳密に言うとは違うかもしれませんが。

相続税は税収でいうと、2兆円ぐらいしか入らないんです。そのために全国の方が多いのが、この相続税制の問題のために色々調べ直して、10カ月以内に申告しなくちゃいけない。非常にエネルギーをかけているのです。こんなことをしなくしても、豊かな国民が育てば育つほど……これは、取り上げるのを先にやるか、こぼれてくるのを待つかという話ですから。(笑い)国民を豊かにすれば税収も豊かになるという感じにしたらどうかと思います。

今は60歳以上に80%以上の資産があると言っています。今相続を受ける方が60歳以上なんです。ですから、あとまた30年たたないと、次の相続が発生しないわけですから、いつまでたっても若い人にいかない……。(笑い)若い人は立ち上がってほしいです。立ち上がっていないので残念ですけども。

相続税をなくせば、費やすエネルギーをもっと皆さんの生活をよくするために、どう使うとか、世の中をよくするためにどうやるか、ということに使っていただくと、もっとよくなるんじゃないかなと思います。

不動産売却も利益に欠けます。大昔に買ったやつは二束三文です。95%が税金対象ですから、ほとんど売れば損するような税法です。売りませんよね。ですから、おじいちゃんおばあちゃんが亡くなるまで小さな土地が最後まで残っている。息子さんがさっさと売るといふ、そういうかたちです。

私は取引税にしたいと思っています。売買の双方から取れば、これはけっこう活性化されて、今は売らないという思考から「売ろう!」という思考に変われば税収は変わらないのではないかと思います。そうして買い換え促進をしたり、地域の土地も買ってもらえるようになるので、それで地方に家も買えるし老後の資金もできる訳です。

(誌面の都合で、国債、年金、定年については掲載を省略)

最後に、選挙ですが、おそらく、単独で50%を獲得する党はなくなるだろうと思っています。無所属議員が賛成しないと政策が通らない、良い政策をつくったら無所属議員が賛成して政策が通るようになる。党の政策の良さを競い合うようにするのがいちばん早い改革になるのではないかと思います。問題は起きると思うのですが、当面ちょっとやってみたらどうかというのは今の私の思いです。(笑い)

ほんとに今度、選挙があったらどうなるのかなと思っています。やはり、良い政策が決まるようなかたちで日本が健康になっていくのがいちばんよろしいのではないかといいことで、ご披露させていただきますが、このへんで私の話を終わらせていただきます。どうもご静聴ありがとうございました。

(拍手)

.....

著 者 紹 介

谷田 大輔

1942年生まれ、1965年立教大学経済学部卒業、1965年東邦ダイカスト(株)入社、1966年タニタ製作所(現:タニタ)に入社。取締役開発部長等の要職を経て、1985年に代表取締役社長に就任。

世界初の家庭用体脂肪計・体組成計を開発・販売し、赤字状態だった同社を、ヘルスメーター売上世界NO.1企業へと成長させた。在任中は海外主要国にて会社設立、代表も経験。現在はタニタ総合研究所の所長を務める。