

北出メルマガ第209号

guchibank

各位

いつも大変お世話になります。
三重のコンサルの北出でございます。
定例の北出メルマガ第209号（平成25年5月 14日付）をお届けします。
ご一読頂ければ幸いです。

5月も半ばにさしかかってきました。
初夏を実感させられるような暑さがやってきました。
今年の夏も暑そうです。
暑さに負けずに、盛り上げまくって参りましょう。

まずはこちらから。

1. 名古屋人と大阪人は、仲良くなれるのか
先日、名古屋圏（愛三岐）と関西圏（大阪、奈良等）で、それぞれの立場で、様々な活動をしている方々が集う会合に出せて頂く機会に恵まれました。
そこに集まっていたのは皆、ノマドのようなワークスタイルを好み独立心が旺盛であったり、会社に勤めていても社内では「変わり者」に分類されるであろうと推察される人々でした。
皆、ITリテラシーは高く、その場であつという間にFacebook等のソーシャルメディアで繋がってしまいます。
ソーシャルメディア上での書き込みを見てみると、その人の「人となり」がよく解る他、年齢や出身校等の個人属性もすぐに把握出来るので、初対面でも、早い段階で核心的な突っ込んだ話が出来てしまいます。

そもそも、名古屋と大阪は、謂わば「お隣さん」です。
名古屋からのぞみに乗れば、新大阪まではたったの50分で到着してしまいます。
近鉄名古屋から三重県の津駅までと、ほぼ所要時間が同じです。
のぞみはジャンジャンやってくるので、それだけみれば、名古屋と大阪とのアクセスは良好で、さも、沢山の人が名古屋と大阪との間を往来しているはずだと考えてしまいがちです。
たった50分なら、同じ文化圏だと言っても、不思議でも何でもありません。

ところが、名古屋圏と大阪圏の人々が、議論を進めていくと、両者の違いは歴然としてきます。

大阪圏のAさん：「見知らぬ人が参加していても、ドンドンイベントに参加してみようと思う。とりあえず参加してみると面白かったりする」

名古屋圏のBさん：「人が会合やイベントで集まるのは、主たる出席者が誰で、他の出席者の面々はこういう人々を見極めて、実益があると判断出来れば、参加してみる」

更には、大阪圏のAさん：「それっておもしろいやんけ！と思えば、とりあえず議論は盛り上がるし、イベントにも参加してみようと思う」

名古屋圏のBさん、「イベントは本番も大切だけど、終わってから反省会をするのが当たり前。至らなかったところを検証して、次のイベントのコスト削減に繋がっていく」のであり、「人と人との繋がりをとても重視している」ことも強調されていました。

このAさんとBさんの発言には、それぞれ大阪圏在住者と名古屋圏在住者からそれぞれが賛同して、いかにも名古屋、いかにも大阪、というカラーが鮮明に明らかになりました。

大阪圏在住者が賛同したキーワードが「面白いと思えること」で、直感的に面白いなあ！と思えば、とりあえず飛びついてみようとする傾向が大阪人に強く出ました。

これに対して、名古屋圏在住者が賛同したキーワードが「反省」なのであって、「改善」と「人との繋がり」でした。

「面白いと思えること」が大阪で、「反省と改善」が名古屋で受けるのであれば、それはまさに両者の産業構造にも如実に顕われていると言っても過言ではありません。

「面白いと思えること」が大阪で受けるため、大阪では、小売業やサービス業が盛んとなるのが自然で、自ずと大阪が「商人の街」と言われることに納得させられます。

これに対して、「反省と改善」が名古屋で受けるため、名古屋では、自動車、航空機といった最先端の製造業が集積します。

更に更に、

大阪圏のAさん：「大阪で商売が大きくなっても、名古屋には行かない」

これに対して、

名古屋圏のBさん：「名古屋で成功すれば、即東京を目指す。大阪には行かない」

この議論にも納得納得です。

大阪を含めた関西経済圏は、西は兵庫県姫路市付近、東は滋賀県彦根市付近にまで及び、政令指定都市も大阪、京都、神戸、堺が存在します。

これに対して、名古屋圏での政令指定都市は名古屋市のみです。

わたくしは、商いの繁閑は、人口の自乗に比例すると考えているので、大阪圏であれば、大阪圏だけで十分商いが完結してしまうことが想定されます。

他方、名古屋圏の場合、人口約200万人の名古屋市を席卷してしまえば、家康さんがかつてそうしたように、次はのぞみで1時間40分のお江戸・東京を目指すのが当たり前なのかもしれません。

名古屋圏の人が大阪を目指さないのは、ひょっとすると、ひょっとすると、豊臣秀頼公と淀君が大阪城で憤死したトラウマが名古屋圏の人々の潜在意識の中に眠っているのかも・・・と考えてしまいます。

わたくしの場合、近鉄電車で、名古屋まで1時間ジャスト、大阪・鶴橋まで1時間20分というロケーションで商いをさせて頂き、必要に応じて、名古屋と大阪を行ったり来たりしているので、大阪圏と名古屋圏との感覚の違いを肌身で感じています。

名古屋と大阪は、近くて遠い街になってしまっているのでしょうか？

さて、改めて実感させられた名古屋圏と大阪圏との違いですが、果たして、この両者は相互に交わって、仲良くなれるのでしょうか？

考えてみると、名古屋も大阪も、その特徴や特色を面白おかしく取り上げた書籍や雑誌の特集は、珍しいものではなく、折に触れて取り上げられているようです。他方、その特集のほとんどは、「名古屋ってこういうところ」、「大阪七不思議」という類いのものがほとんどで、両者を比較したり、両者が議論するような場はこれまでほとんど見受けられないような気がします。

唯一、大阪圏と名古屋圏とが公式に交わったのが、先の総選挙での橋下徹大阪市長・松井一郎大阪府知事の大阪維新の会と、河村たかし名古屋市長と大村秀章愛知県知事の減税日本とが協調を模索した時でしたが、結局のところ、両者はすれ違い、関西広域連合（大阪都構想）と尾張名古屋共和国構想（中京都構想）は見事なコラボレーションを描くまでには至りませんでした。

さは言いながらも、自動車産業を中心とした日本の製造業の中核が集積する名古屋圏と、商いが盛んな大阪圏がコラボすれば、東京一極集中を打破することが出来

るかもしれません。

「名古屋圏＋大阪圏＞首都圏」が実現出来るかもしれません。

冒頭のタイトルである「名古屋人と大阪人は、仲良くなれるのか」などという不毛な議論はもう止めにして、名古屋人は大阪人を、大阪人は名古屋人を互いにその違いを認知し、尊重して、でも、それぞれの特徴を発揮していけば、東は愛知県豊橋市、西は兵庫県姫路市までの「大関西・中京経済圏」が出来るかもしれません。

いくら新幹線がスピードアップしても、高規格の高速道路が整備されても、まだまだ「地方色」は存在します。

高速移動が出来て、ネット全盛の今だからこそ、中小企業経営者は、改めて、その土地土地の特色を再認識して、その土地の「地方色」を踏まえた自社の成長戦略を立案していく必要があるのです。

本日はここまで。

最後までご精読頂きまして、心より感謝申し上げます。

尚、ご意見・ご感想がありましたら、ご遠慮なくこちらまでどうぞ。

→ nkitade6@gmail.com

--

北出経営事務所 (Kitade Consulting Office)

《中小企業と金融機関との橋渡し役》

事業再生士補(ATP) [一般社団法人日本事業再生士協会認定]

北出典雅 (Kitade, Norimasa)

〒515-2521

三重県津市一志町井関3 6 5 - 1

Tel.&Fax. +81)(0)59-293-3301

Mobile 090-8864-1483

Website <http://www.kitadekeiei.jp/>

【三重県固定費削減サポートセンター】 <http://www.koteihi-sakugen.com/>

Blog <http://ameblo.jp/kitadekeiei/>

<http://blog.livedoor.jp/nkitade6/>

Twitter <http://twitter.com/nkitade6>

E-mail nkitade@kitadekeiei.jp

nkitade6@gmail.com

Facebook <http://www.facebook.com/nkitade6>

Facebookページ <http://www.facebook.com/officekitade>
