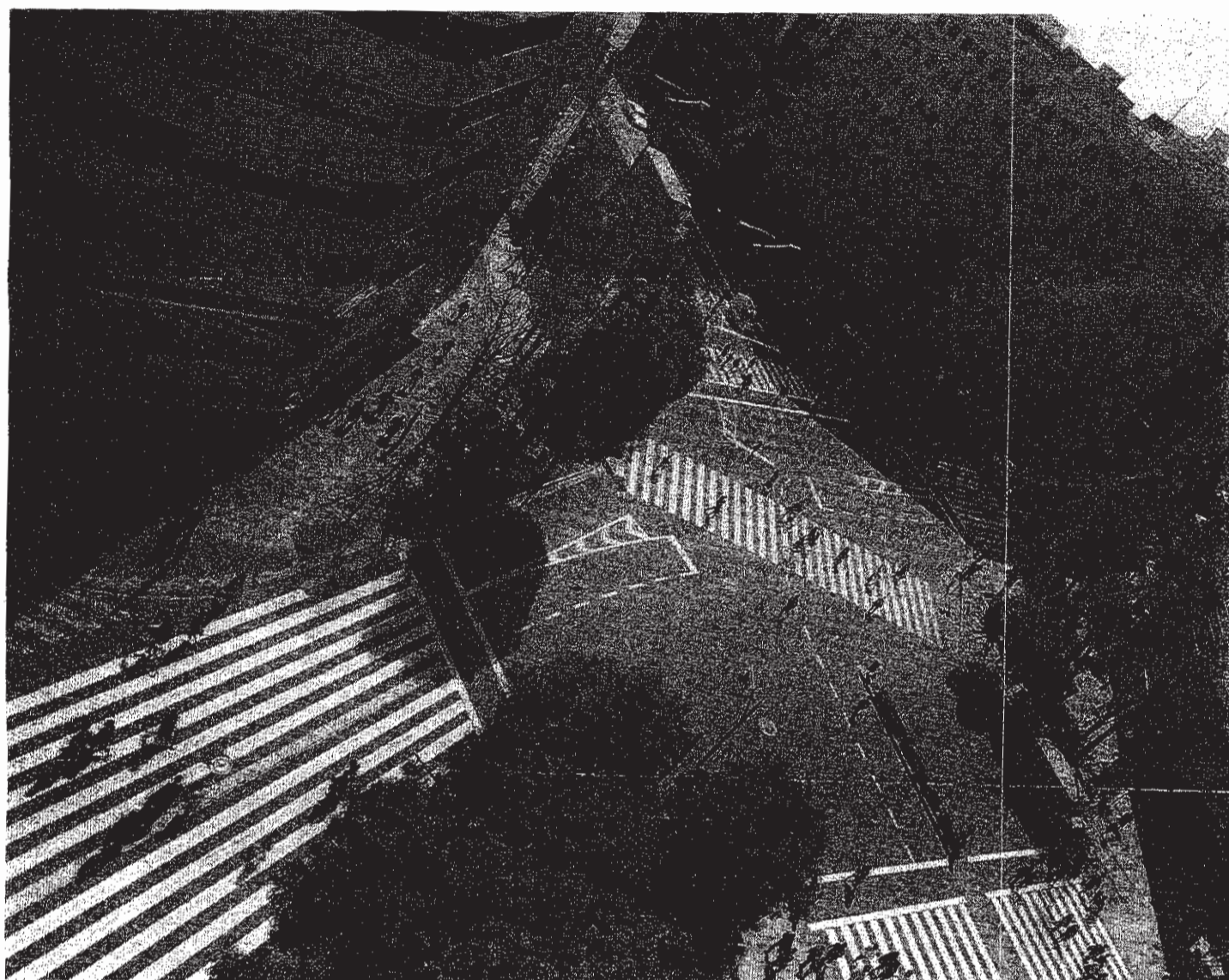


21世紀「時代の交差点」

にさしかかっている。



どちらに進むべきなのか……。
どこへ行けばいいのだろうか……。

混迷する時代だからこそ、真に自分の経験を生かせる時が来た。必ずや道を切り拓いて見せる。今までの試練は、これから果たしていく使命のために、すべて用意されたものだった。

政治という舞台で、身体に刻まれた自分の経験を活かすことで、この街が本来持っている力を引き出してみせる。35年という人生の中で私が何を体験してきたのか、政治を志す動機がどこからきているのかを、ここで語りたいと思う。

中田兵衛 35歳



PROLOGUE

EPISODE ▶ 1 父の遺言 サラリーマン時代の苦悩

EPISODE ▶ 2 親の会社を継ぐ 借金づけの日々

EPISODE ▶ 3 ビジネスのつかの間の成功と挫折

EPISODE ▶ 4 初めての政治への挑戦。落選。

政 策 豊島区政への提言

EPILOGUE

中田兵衛 プロフィール

昭和42年6月10日生まれ 35歳
青山学院大学法学部公法学科卒
ゼミでは政治学を専攻(研究テーマ/議員立法)
上場企業入社後、総務・財務・国内営業・経営企画を経験、その後家業に従事
平成13年 都議会議員選挙で9,113票頂くも落選

現在 参議院議員 高橋紀世子(三木元首相長女)秘書
全国20代議員の会 事務局長
若者政治家養成塾 東京塾長
(社)東京青年会議所 豊島区委員会 会計幹事
家族/父、母、兄、妻(●●●)、長男(●●●●●)
趣味/スポーツ(野球、サッカーなど)、読書、映画鑑賞
好きな食べ物/ハヤシライス



父の遺言、「俺は家族を守るために不本意ながら商売をしてきた。お前は商売以外のことをしろ。もっと自分のやりたい事を、もっと世の中のために役立つことを。」

私は中学校2年生14歳のときに、父をくも膜下出血で亡くした。発病後たった5日で亡くなった。その父が生前、私に再三再四「俺は家族を守るために不本意ながら商売をしてきた。本当はやりたい事が別にあった。お前は商売以外のことをしろ。」

もっと自分のやりたい事を、もっと世の中のために役立つことを……。と言っていたのを、少年の日の記憶として憶えている。父の葬儀の時に、世の中の役に立つこと = 政治と考えていたことが、そもそもの政治家を目指すきっかけかもしれない。

今こうして政治にこだわり続けるのも、少年の時の父の言葉が頭から離れないからだと思う。



結局 合計で7回辞表を書いた。だけど全部思いとどまった。「お前なんか辞めちまえ。何で努力しないんだ。何で日本一の倉庫番になろうとしないんだ。」

大学卒業時、進路で思い悩んだ。バブル最盛期だったために就職活動は大変順調だった。内定もたくさん持っていた。でも、私の選択肢は2つに絞られていた。ひとつは大手企業の管理部門、ひとつは学生時代からの引き継ぎの当時自民党の派閥領袖の秘書だ。私は前者を選んだ。理由は会社の経営内部の実態を見ることが、その後必ず役に

立つと信じたからである。政治の世界だけでは結局世の中の本質が見えず、ずれた人間になってしまうと考えたからだ。しかしながら、最初に入ったセクションは総務、しかも担当は社内の印刷物や備品を管理する倉庫番だった。大学であんなに勉強してきたのにこの待遇はなんだ、この現実は何なんだと嘆く失望の日々だった。

その担当のとき 結局合計で7回辞表を書いた。だけど全部思いとどまった。その理由は私の教育担当である先輩社員の影響である。彼はとにかくすごい人だった。何せ、入社初日に「朝は7時に会社に来い、夜は11時が定時だと思え！」と言うのだ。私も結局3年以上その生活を続けた。甘っちょろい私大卒の新人社員が鍛えられた懐かしい日々で

ある。その先輩が辞表を出すたびに悲しそうな目をする。そして7度目の時「そんなに倉庫番がいやなら俺がやる。お前なんか辞めちまえ。何で努力しないんだ。何で日本一の倉庫番になろうとしないんだ。」と私に怒鳴った。涙を浮かべながら……。

一升瓶を持って、守衛のおじさんと飲みながら、掃除のおばさんとお菓子を食べながら話を聞いた。

自分の目で必ず確かめないと実態がわからない。このスタイルは現在の私の政治活動の基本となっている。

これは効き目があった。はっきり言って私はなかなばやけっぱちになって仕事を始めた。在庫、受発注、配送等々、果ては社内の守衛のおじさん、掃除のおばさんにまで私の担当に携わることをすべて調べ上げ改善策を練り直した。結果常に在庫が3分

の1になりスピーディーになった。(このことがのちの家業の建て直しに役立つとは。)そして更に社長賞をもらった。4万人を超える従業員がいる会社で新人では希だったらしい。その間約半年で私は資産を運用するセクションに異動になった。

その半年で私が学んだことは沢山あった。まず、「やればできる!」という自信に繋がった。そして自分の足で歩いて色々な人の話を聞くこと、このスタイルは現在の私の政治活動の基本となっている。一升瓶を持って守衛のおじさんと飲みながら、

掃除のおばさんとお菓子を食べながら話を聞いた。自分の目で必ず確かめないと実態がわからない。当たり前のことなのかもしれないがすべて感覚として学んだ。今では私の体にしみこんでいる。

さあ 財務部だ。そこはエリートの巣窟。言葉は悪いが、一日中会社の金でバクチを張っているようなもの。結果的には50数人の部で4万人超の全従業員が1年間汗水たらして働いた売上相当額(約2兆円)をすべてスツてしまった。

さあ、財務部だ。そこはエリートの巣窟であった。周りはすべて東大、慶応ばかり。私の担当は資産運用、バブル最盛期にあつては株の運用である。たった1週間のレクチャーを終えてなんと100億円が私の担当の資産。さらに驚いたのが10億円スツてしまっても始末書1枚で済んでしまう世界。その他おとがめはなし。

ウチの会社のみならずバブルとは異常な時代だった。私は着実に担当資産を増やしてはいたが……。ただ寝る暇がない。東京、フランクフルト、ロンドン、ニューヨークそして東京。地球は回っているのだからどこかで必ず嵐が来る。言葉は悪いが、1日中会社の金でバクチを張っているようなもの。それも全従業員が汗水たらして稼いだ金を。

事件はある日突然やってきた。まずニューヨークだった。ニューヨークの相場場で、朝一番から突然いわゆる外資がウリー色。それに対して日系が必死にカイ支えて値段を保っていた。そして東京

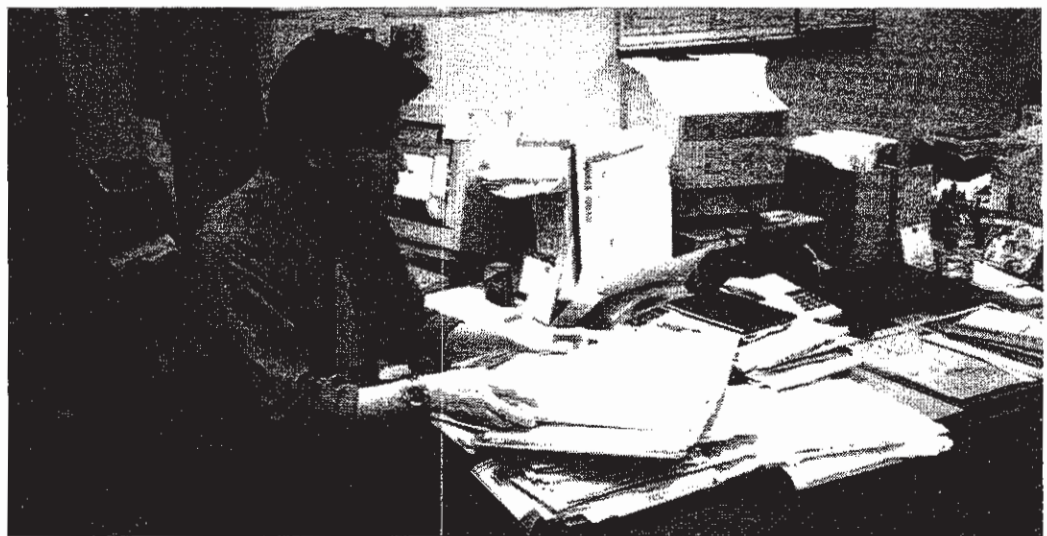
が開いた。東京でも外資はウリー色。日系がカイ支え……。同じであった。私はこれはおかしいと思った。何せ前日までは外資もカイ色で、ウリ物がなかったのだから。とりあえず自分の手持ちを処分しはじめた。つまりウリ始めた。

そしたら上司が怒った。「バカヤロー」なんてお前売るんだ。株はまだいける。とにかく買え。これは業務命令だ!」仕方なしに私はウリとカイのバランスを考えつつ、目立たないようにウリを大きくした。そしてその1週間後イラクがクウェートに侵攻した。彼らは知っていたんだと思った。日本の上層部も知っていたかもしれない。日経平均は空前の38,000円台。ただそこからは奈落の一途だった。

それでも私はプラス10億円で売り抜けた。プラスで終わったのは50数人の部で私ともう1人だけだった。結果的には50数人の部で4万人超の全従業員が1年間汗水たらして働いた売上相当額(約2兆円)をすべてスツてしまった。しかし帳簿上は、

今現在でも出していないだろう。ウチの会社に限らず株にしろ土地にしろ日本全体でこのような状況ばかりといっても過言ではないだろう。今に続く先の見えない不景気は解決するわけがない。な

にせ今でも当時と同じやり方でやっているし、本当は病巣が目に見えないところにあるのに、そのことを表に出さないのだから。国全体でどのくらいスツたかわからない。



だから 財政難であるこの豊島も 本当の病巣を自分の目で確かめて、そしてすべてをみんながわかる形として白日の下にさらすことによって、新しい時代へ進んでいきたい。その仕事を私はやりたいのです。

母が 心臓病で倒れた。母は私に言った。
「私にはもうできないの。だからお願い何とかして、
でもこうなってしまってコメンナサイ…。」
借金か売上の倍もある。どうやら母は投資でたまされたらしい。
おまけに私まで連帯保証で入っている。

私が会社勤めを始める一方では父の死後、実家の会社は母が引き継いで社長になっていた。そんな26歳の春、突然会社に電話がかかってきた。母が心臓病で倒れた。すぐに病院へ飛んで行くと、母は私に言った。「私にはもうできないの。だからお願い何とかして、でもこうなってしまってコメンナサイ…。」
「私は訳がわからず、とにかく通帳を開いてみた。残金は100万円もなかった。あまりにショツがよくなえていないか、とにかく実家の会社に飛んで行くと、通帳を見た。基本的に財務畑の仕事をしていたので、それだけでもわかった。一言で言うと債務超過。時間の問題である。多

分そのままでは3カ月保たなかったであろう。なぜ借金か売上の倍もある。どうやら母は投資でたまされたらしい。当然、会社の土地も家もその他財産全て銀行の抵当目一杯であるし現預金は100万円もない。社員の生活もかかっている。あるのは2万点の商品の在庫の山。おまけに私まで

8回目の辞表 を書いた。
「成功するか失敗するかはわからん。時の運だ。
ただ一生懸命にやれ。道は開ける。
もし駄目だったらいつでも帰って来い。」

果敢として勤め先の会社に戻った。そして8回目の辞表を書いた。今度は本物だった。とにかく辞表を渡しながら上司にワケを話した。上司は仕事を打ち切って私と一緒に専務室まで同行してくれた。事情を説明すると専務は「成功するか失敗

するかはわからん。時の運だ。ただ一生懸命にやれ。道は開ける。もし駄目だったらいつでも帰って来い」という手紙とダンボール一杯の商品券の賤別をくれた。ありがたかった。涙が出た。普段は雲の上の人だと思っていた専務がこんなにも目をかけて

くれるなんて思わなかった。でも私のサラリーマン人生はこれで終わったなと思った。だからといってすぐに家業に取り掛かる気にもなれなかった。

本当に自殺しよう と思った。
1カ月ほど毎日布団をかぶって寝ていた。何もせずに。
誰にも相談できないし、
こんな時に何で親父は死んだのかと、何度思ったか。
だから私は今でも無償で様々な相談にのっている。
なんとしても当時の私の様な思いの人を一人でも多く救いたいのだ。

考えると気が滅入り、本当に自殺しようと思った。でも家族のことを考えるとできなかった。現実逃避をしていた。1カ月ほど毎日布団をかぶって寝ていた。何もせずに。誰にも相談できないし、こんな時に何で親父は死んだのかと、何度思ったか。でも何も改善されなかった。時間だけが過ぎた。だから私は今でも無償で様々な相談にのっている。なんとしても当時の私の様な思いの人を一人でも

多く救いたいのだ。
1カ月後、寝ていても現実が変わらな。そして会社に出た。しかし翌日の二度と会社へいったもので周りの扱いは冷たかった。2代目の若造、それも坊ちゃんと言われ、銀行の支店長なんて会ってもくねがなかったし、たまに会っても席も奪ってくれなかった。隣の店の店員も、隣の店の中

で接客のやり方と接客態度が、いつか見返してやるぞと誓ったが打つ手がなかった。親父が言ったとおりに、家を継いで商売をやるつもりでなかった。合っていないと思っていた親父の言うとおりの道(自分では政治の道)に進もうと思っていたのに、目の前の出来事を信じた方がいい。しかし現実である親父はそれ以外の道に誘った。

番長く居る人間が一番発言力を持つことを肌で知っていた。だから私は会社に泊まり込みにした。夜は様々な本を読みあさった。本だけが相談相手だった。寝るのはパイプ椅子を並べて寝た。そんな生活を1年続けた。

売上は倍になったが 金利の支払いで精一杯だった。
銀行は話し合ってくれないし、元金はまったく減らない。
やるしかない。つまりほかの商売をして当てるしかないと思った。

在庫調整、販売、要である仕入れ、なんでもやった。特に要の効率が在庫を回転させること、それを仕入れは命懸けでやった。メーカーに何度重下したのか。全てサラリーマン時代の経験が役に立った。もちろん自分ですべてやった。そのうちに社員の士気も上がってきて「この若社長は本気なんだな」と思ってくれた様子だった。そして1年が過ぎた。必死の努力の結果売上は倍になった

が金利の支払いで精一杯だった。銀行は話し合ってくれないし、元金はまったく減らない。考えた。このままでは商売が成り立たない。ならば、他に何かをやる。銀行の支店長なんて会ってもくねがなかったし、たまに会っても席も奪ってくれなかった。隣の店の店員も、隣の店の中

で接客のやり方と接客態度が、いつか見返してやるぞと誓ったが打つ手がなかった。親父が言ったとおりに、家を継いで商売をやるつもりでなかった。合っていないと思っていた親父の言うとおりの道(自分では政治の道)に進もうと思っていたのに、目の前の出来事を信じた方がいい。しかし現実である親父はそれ以外の道に誘った。

番長く居る人間が一番発言力を持つことを肌で知っていた。だから私は会社に泊まり込みにした。夜は様々な本を読みあさった。本だけが相談相手だった。寝るのはパイプ椅子を並べて寝た。そんな生活を1年続けた。

70回くらい 通っただろうか…。

よく警察に通報されなかったと思う。
「君の熱意に一度だけ賭けてやる。ただし個人的にだ。」と言って、
ふところからパーソナルチェック（個人用小切手）
を取り出して、数字を書き込もうとした。

今思えば笑ってしまうような内容の計画書だったが、私は真剣だった。必ずなんとかなると思っていた。根拠のない確信があったことを憶えている。結局1人の社長に会うことができた。70回くらい通っただろうか…。よく警察に通報されなかったと思う。その社長は「考えておく」と言って、次に会う機会を約束してくれた。

忘れもしない27歳の11月10日午前10時、約束の時間が来た。その社長は開口一番、「君の熱意に一度だけ賭けてやる。ただし個人的にだ。」と言って、ふところからパーソナルチェック（個人用小切手）を取り出して、数字を書き込もうとしたその瞬間、私が止めた。私は「小切手でもらってもそのありがたみが分かりません。現金で目の前でください。いかにすごいことをお願いしているのか

実感したいのです。」とお願ひしたのだ。社長は意味ありげな目で私を見つ「君は面白いことを言う。ひょっとしたら私の気が変わるかもしれないよ。」と言いつつも、日時を決めて手配を目の前でしてくれた。

そして翌々日の日、銀行で現金を受け取った。机の上に並べられた札束を見て「なんてことを俺はやろうとしてるんだ!」と正直に思った。また「こうして現金で見ればウチのオフクロも投資なんかやらなかったのになあ」とも思った。借りる私も私だが貸してくれた社長も社長だと、驚きの気持ちと同時に感謝の気持ちで一杯だった。過日の出来事だが正直言って今でも私自身あきれてしまう。でも必死だった。翌日から動き出した。全てが順調に進み、人も集まってきた。

私は勝負に勝ったのだ。周囲の扱いは一変した。 あの辛かった時の自分と180度違う立場の 自分になって見返すことができた。 しかし、正直私は調子に 乗っていたと思う。

そしてあくる年の3月31日、店がオープンした。開店前から長蛇の列だった。その後順調に売上も伸び利益も出た。さらにその年の暮にもう1軒店を出した。かつて私が絞り込んだもう一人の社長がスポンサーだった。私は勝負に勝ったのだ。周囲の扱いは一変した。ある日私は、かつて冷遇された銀行の支店長を訪ねた。私は復活した会社の社長として、その銀行に行ったのだ。帰りに支店長はタクシーに乗り込むところまで見送りに来てくれた。私は彼に向かって「支店長、今はここまで送ってくださいましたが、昔お訪ねした時あなたにされた対応でどんな気持ちだったか分かりますか?」と言った。あの辛かった時の自分と180度違う立場の自分になって見返すことができた。しかし、正直私は調子に乗っていたと思う。だからその後、つけ込まれた。当時私は幼稚園以来の幼馴染とその父親を仕事のパートナーとして引き入れていた。理由は一人で孤独だったから、同じ悩みを相談できる人が欲しかったのである。幼い頃から最も仲の良かった親友とその父親。2人とも、ものすごくいい人だった。

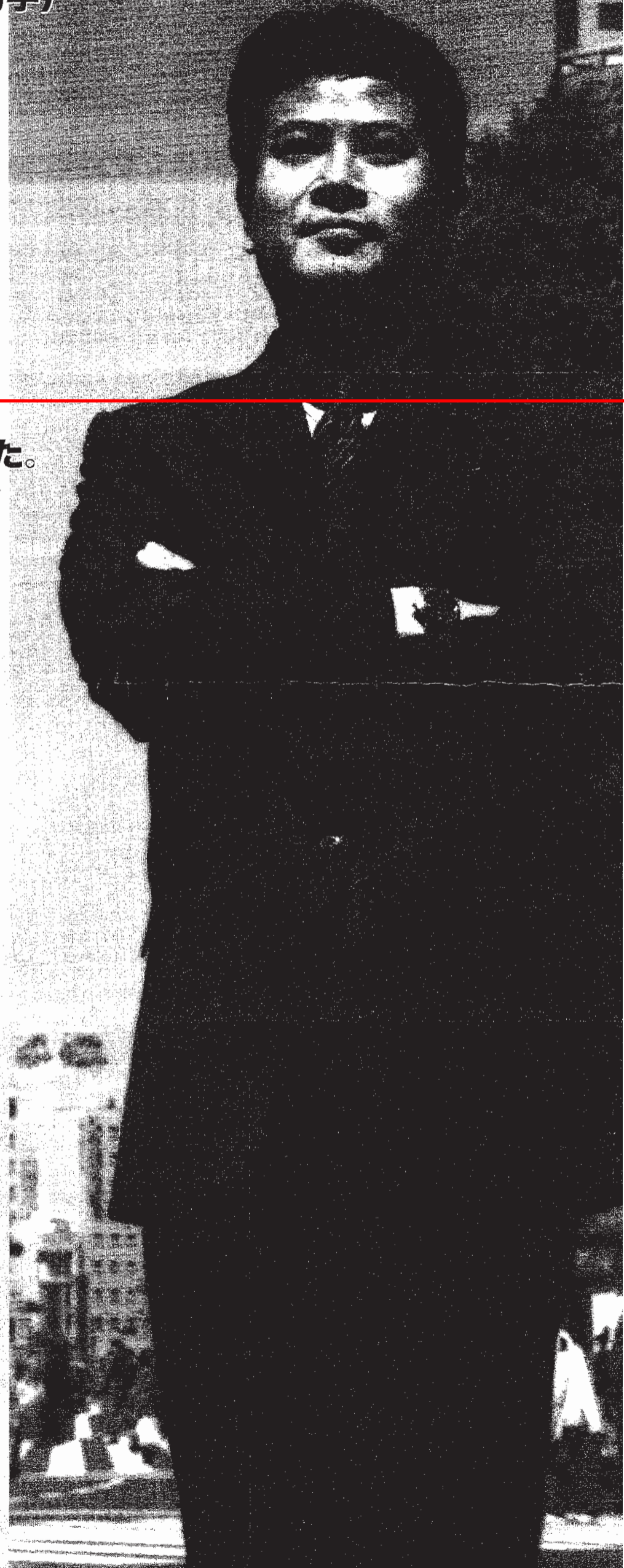
だが、その2人が変貌したのである。理由は簡単明瞭、毎日日銭で入ってくる現金売上を目が眩

んだのだ。金の方は恐ろしい。人の心も金で変わってしまうのを、私は目の当たりにした。結局ものすごいことをされた。背任されたのである。その様な人たちとビジネスパートナーとして一緒にやっていたわけがなかった。しかし親の会社の借金は残っている。他にも様々なことが重なり、私は考えた。この機に持株をすべて手放すことにしよう。元々親の借金を返すために起こした事業である。あれだけ頑張ったが仕方がないと思った。ただし、転んでもタダでは起きない。借金つきで店舗はすべて売り払った。おかげで借金は親の作った負債も含めて完全にゼロとなった。手元には当面の生活費が残った。若気の至りとはいへ甘かった。

そして少し冷めていた政治への道が再び開けてきた。会社勤めを辞めてから3年、28歳の春であった。今思えばよく3年で返せたと思う。必死だった。他には何も考えなかったし、余裕がなかった。しかし多くのことを学んだ。なによりもまず不可能はないということ。私は当時事業の件については、他の人の倍頭を使った。自分に自信もつてきた。ただし脇が甘かった。

こうした経験を通して、私はこの豊島でさまざまな問題で困っている人の気持ちも、その問題の本質も、先の見えないことによる不安も実感として理解できるし、問題によっては解決するノウハウを身につけている。

その知識、経験を多くの街の人のために役立てたい。



この豊島はやらなきゃいけないコトがたくさんある!!

① 完全なる情報公開!

- ▶ 自らの政治資金を100%公開します。
- ▶ 税金の無駄遣いをさせません、活かした活用をします。
- ▶ 何がどの様に決まったのかを全て明らかにします。皆さんの意見が反映されているかハッキリさせます。(豊島区議会は23区中唯一情報公開条例がありません)

② 子育て家庭の支援!

- ▶ 公立保育園の夜間保育(夜10時まで)を導入させます。
- ▶ 子育て家庭への家賃補助制度をつくります。
- ▶ 子供の医療費13歳未満までの補助を目指します。
- ▶ 24時間小児救急医療体制の整備を目指します。

③ 学校を楽しく安全に!

- ▶ 小学校、中学校周辺の治安を守る仕組みをつくります。
- ▶ 給食の安全性を確立します。(遺伝子組換え食品の使用の禁止等)
- ▶ 学校施設の地震安全対策を進めます。
- ▶ なぜ豊島区の児童は越境して他区の小中学校へ通学するのでしょうか? ⇒早急に対策を立てます!

④ 寝たきりゼロ作戦発動!

- ▶ 茨城県大洋村(日本で最もお年寄りを元気にさせたまち)をモデルとして元気なお年寄りがあふれる豊島にします。
- ▶ 在宅福祉を充実させます。(福祉ネットワークの整備)
- ▶ グループホームづくりを進めます。



⑤ テーマのあるまちづくり!

- ▶ 各地区でテーマに沿ったまちづくりを進めます。(各世代が楽しめる時間を持てるまちづくりをする事で、人が集まりまちが栄えます)
- ▶ 安全で大きい公園をつくります。

⑥ 行政大改革!

- ▶ 行政の仕事を区民の立場に立って評価する仕組みをつくります。(第三者による行政評価システム)
- ▶ 行政への民間人の登用を進めます。(民間意識の導入)
- ▶ 住基ネットを再検討します。
- ▶ 外郭団体の民営化を進めます。

⑦ 環境を守る!

- ▶ 豊島区でもタバコポイ捨て禁止条例をつくります。
- ▶ 女性が夜間でも安全な自転車置き場の整備を進めます。
- ▶ カラス対策を徹底します。
- ▶ ゴミのリサイクル、再利用を進めます。
- ▶ 街路樹を増やして緑のまちづくりを進めます。

⑧ 議員定数の削減! 議員報酬の削減!

- ▶ 区議会議員定数 現在38名→24名を目指します。(豊島区の人口23.7万人。つまり1万人に議員1人の割合に)
- ▶ 議員報酬の削減を目指します。(他から収入を得られる議員は報酬を最大50%カット、議員専業の場合は最大20%カット)