

「中村はん、京都の花街とAKB48は同じシステムで運営されてんの知ったはりますか？」と京都高度技術研究所(ASTEM)の更田誠さんから聞かされて驚いた。

ASTEMは、ICT、ライフサイエンス、ナノテクノロジー等科学技術の諸分野で産学連携による研究開発、事業化を進めるとともに、「日利き委員会」なるベンチャー企業の育成支援を運営しているユニークな研究所である。「京都市ベンチャー企業日利き委員会」の審査委員には堀場雅夫氏、佐和隆光氏、辻理氏、永守重信氏などのお歴々が名を連ねており数々のベンチャー企業の支援促進を行ってきた。要するにベンチャー企業のアイデアにお墨付き(日利き)を与えて経営に箔をつけてきたのだ。いわば京都ブランドのお披露目をする且那衆の集まりのような研究所である。

350年も続く舞妓はんのビジネスモデルを、秋元康氏がAKB48のビジネスモデルに応用したとすれば凄いことだ。この祇園の伝統と合理的なビジネスモデルにも驚いたが、これを生かした秋元氏の発想力と商魂にも驚かされた。

お茶屋遊びのシステム概要はこうだ。舞妓はんや芸妓衆は、自らが所属する置屋さんから派遣される。お座敷ごとのニーズに合わせて(舞妓や芸妓を)プロデュースするので、顧客満足度を追求できるという。

AKBのメンバーも所属する事務所が複数あり、イベントごとにメンバーが編成さ

## AROUND THE WORLD

山師の手帳 第14回 中村繁夫

### AKBのルーツ!? 舞妓はんのセンター争い

れる。

京都西陣の且那衆は、舞妓はんを「織り元」の最新ブランドのトップモデルとして舞台上に立たせる。花街の踊りの会には祇園甲部の「都をどり」、宮川町の「京おどり」、上七軒の「北野をどり」、先斗町の「鴨川をどり」がある。

西陣の織屋さんの最新作のお披露目にはそれぞれの舞台が内覧会になるという寸法である。つまり

井上流の「都をどり」、若柳流の「京おどり」、花柳流の「北野をどり」、尾上流の「鴨川をどり」のセンターを取れば一番目立つ。だから、西陣の且那衆は競って季節のプレタポルテ(高級既製服)ここでは着物)を

鼠唄の舞妓はんに着せて踊らせたのである。AKBのセンター争いと同じく、歌舞練

場のお披露目の並び方は且那衆の人気投票で決まる。さすがにジャンケンをするのはお座敷遊びだけで、センターを決めるのにジャンケンをするとは寡聞にして知らないが、耳にしたことはない。

#### 企業組織にも通じる 舞妓システム

更田氏の話を聞きながら「ちょっと待てよ、AMJのシステムも似ているぞ」と思い当たった。わが社は30人足らずの社員数だが、そのうちトレーダー(舞妓と芸妓)は



12人である。去年はたった12人で年間720億円の売上を上げたから一人当たりの売上は単純平均60億円である。各トレーダーの担当商品や市場分野は一応4チーム(置屋)に分かれているが、がちがちに固定されているわけではない。各担当者はチームを超えてプロジェクトごとの横断組織を構成しても自由なのだ。つまり、各トレーダーの機能(特殊言語や専門知識など)を生かした新グループで自由に活躍できるシステムになっている。商品以外にも、特殊言語や市場別分類を生かした挑戦ができる。少数精鋭主義の強みを生かせるから便利だし、何よりも顧客(お茶屋のお座敷)満足度が高いと思っている。

京都モデルでは、舞妓はんは織屋さんの最新ブランドを着て歌舞練場の舞台上立つが、わが社の若手トレーダーもレアメタルの国際会議で必ず日本を代表してプレゼンをするように義務付けている。10年足らずの企業のシステムと伝統芸能の祇園のシステムを一緒に語るのには失礼かもしれないが、長く継続している伝統の中にこそ原理原則に培われた知恵が生きているものだ。

(なかむら・しげお) 1947年生まれ。レアメタル専門商社・アドバンストマテリアルジャパン(AMJ)社長。新著に「レアメタルハンター・中村繁夫のあなたの仕事を成功に導く「山師の兵法A to Z」(ウエッジ)。