

ながつま昭・総選挙敗戦記

～官主選挙へ民主選挙の挑戦～

長妻 昭

「ありがとう」「ありがとう」――。選挙が終わって私はこの言葉を心の中で繰り返しておりました。ご支援頂いた皆様を思う度に、感謝の気持ちでいっぱいになります。今回ほど人のことをありがたいと思ったことはありません。

まず、ご支援頂いた全ての皆様に感謝を致します。「本当にありがとうございます」。貴重なお金をご寄付頂いたり、お忙しい時間をさいてお手伝い頂いたり、一生懸命ご支援して頂いたにもかかわらず、私の力不足で議席を獲得できずに、申し訳ありません。お詫び致します。

私は東京10区（豊島区、練馬区東部）で、民主党の公認で今回の総選挙に出馬致しました。結果は、3位落選。

当選	小林こうき（自民）	52、787
次点	鮫島宗明（新進）	45、536
3位	長妻 昭（民主）	33、480
4位	中野 顕（共産）	27、230
5位	田中秀樹（社民）	8、394
6位	鴨志田昭人（無）	4、745

でした。

日本の選挙は官僚が最大の支援者

今回の選挙で私は

「黙っちゃいられん！」

「日本の未来を官僚の手から私たちの手に」

この2つのキャッチフレーズを使いました。前者は私の立候補の動機。後者は私が政治家になって実現する目標を示しています。

日本の未来を官僚の手から私たちの手に取り戻すためには、本当に官僚と対決する候補者が当選しなければなりません。

しかし、現実には多くの政治家が官僚のご機嫌を伺う存在に成り下がっています。それはなぜか。

日本で現在、選挙で最も頼りになる人。それは誰だと思いますか。

答は官僚。私の実感です。

官僚は公務員だから選挙は手伝えないじゃないか、と反論する方もいらっしゃるかもしれませんが、直接手伝うのではなく間接に、巧妙に手伝うのです。

選挙に関わることで官僚の発言増大

例1）パーティー券を売りさばく

一枚2万円のパーティー券を3000枚も売れると思いますか。官僚の力を借りれば不可能はないのです。

官僚から管轄の業界団体に電話一本。「いつもお世話になっています〇〇省です。今回、当省がお世話になっている〇〇〇先生が衆議院に立候補します。ついては資金集めの協力をお願いします。パーティー券のご協力を。〇〇〇先生の秘書がすぐにお伺いするそうです。よろしく」。

そして業界団体が加盟企業に券を割り当てるわけです。この電話をいくつかの業界団体にして、パーティー券を売りさばくのです。

例2）票と運動員を確保する

官僚（課長クラス以上）から管轄の業界団体に圧力をかけて（特に許認可企業の業界団体）、選挙の際の票まとめと運動員、資金をお願いする。業界団体としては、許認可権限をもつ官僚に逆らうようなことは極力したくない。

運動員は会社の社員を出向扱いにして、給与は会社持ちにする。場合によっては運転手付きで候補者が利用する車も出す。

このような経緯で派遣された運動員は仕事の一環として選挙を手がけるわけで、当然、フルタイムで力の入れ方が違う。主に選挙事務所で選挙区内の業界団体加盟の企業に票の取りまとめをお願いする担当者となるケースが多い。

例3）昼食会に有力支援者を呼ぶ

候補者が、1万円の昼食会を霞が関で開く。官僚（課長クラス）が講師となり、最新の情報を提供する。参加者はその官僚の管轄する企業の経営者。経営者にとって許認可を握る、普段はめったに会えない中央官僚の課長クラスと名刺交換をするだけでも1万円は安いと考えるのか。官僚の横には候補者が座る。参加者は候補者の人脈の広さを実感するわけだ。

資金も集まり、支援の輪も広がり、候補者にとっては効果的な選挙運動になる。

・・・・・・・・・・・・・・・・

さらにここでは紹介しきれないほどの例がたくさんあります。

官僚を味方につければ選挙に強い、これが良い悪