

## 令和3年10月9日開催 第175回起業の鉄則塾 議事録

起業の鉄則塾（塾長：小林宏至）

作成：ファイナンシャル・プランナー 窪田 勲 氏（一部抜粋）

令和3年10月9日(土)、コロナ禍を乗り越え1年8か月ぶりに、総勢36名の参加を得て、本年度第2回目(通算175回目)の起業の鉄則塾を開催しました。オンラインシステム「Zoom」を利用した開催でしたが、いつもの皆さまの元気なお姿と、新規参加者の皆さまが集ったにぎやかな再開となりました。

### ◆第1部：「“国際交渉”と“技術移転”による私の異文化体験」

講師：元 松下電器産業株式会社 古見 良平 氏

灘高校では、「銀の匙」の伝説の国語授業(3年間かけて、日本一美しい文書と言われる「銀の匙」を読み込む)として話題になった、橋本武先生と進藤栄先生から人生にとっても役立つ授業を受けた。社会人になって求められるのは、人と接する際の能力で、国語力が基本で最も重要だと大きな自負心を持っておられた。

松下電器に就職し、海外赴任(アメリカに5年、ベルギーに10年)の際、海外の人々との国際交渉には、文章力、表現力、折衝力、説得力が求められた。海外工場での技術移転では、判断力、文章力、表現力、説得力が必要になった。起業家が起業する場合、観察力、洞察力、発想力が重要で、ニッチな成長分野を探し出し、新しいアイデアを発送して、新規事業へ挑戦する。成功するまでは粘り抜くことも求められる。

海外赴任した際、感じたことは、意思疎通するには、まず、相手の主張をよく聴くことが大切である、こちらが主張し、相手に押し付けることではない。相手の主張を聴いたうえで、こちらの主張を、明確に簡潔に述べる方が伝わりやすい。

(甲南アセットの)小林宏至社長は、書籍「商人道と起業の鉄則(総集編)」のなかで(美術品販売事業の「こうなん美術」で百貨店営業をしていた際に)「おたくはどこで奉公しはったんですか」と百貨店の人から言われて、実にうれしかったと述べている。自分ではまだまだ半人前だと思っていたところが、たたき上げの商売人だと、相手が認めてくれたからだ。私も、海外交渉の際に、「あなたは、常に何がお互いにとって公正であるのかを考えて、われわれと交渉してくれていますね」と言われたことがある。交渉相手がそう認めてくれたときはとてもうれしかった。小林さんも私も、必死の思いで仕事に取り組んでいたのだと思うが、相手に伝わるのが大切。

海外での技術移転の際のエピソードであるが、マニュアルというのは、作業手順、材料、トラブルがあった際の対応をきちんと紙に書いたものをいう。さらに、図面を加えるともっといい。

信頼関係づくりにおいては、お互いに足りないところを許しあって、努力しあうということが大切。お互いが押し付けることではない。トラブルの際に、契約書通りになっていないと押し付けあうと、良い結果にはならない。工場では、部品がよく変わることもある。その時々、マニュアルをきちんと変更できればいいが、そうならないことも実際にはある。このような悪気のない行き違いが原因で、不良品が出てしまうケースがあった。当然コストがかかるので、誰が負担するのかということが問題になる。信頼関係ができていれば、外国人であっても、あなた方から技術移転の世話を受けていることを感謝しているから、この部分は我々が負担しましょうというケースを経験してきた。その都度、契約書や指図書のことを持ち出されることはなかった。

松下電器の創業者松下幸之助氏の側近だった幹部が、松下氏を「際限のない人ですなあ」と話されていた。現状に決して満足せずに、危機感をずっと持っていたという。視線を今ではなく、先の将来へ向けていたのだ。

現代の起業家の皆さんは、孤独ではない。サラリーマンも安穩として定年まで送れるわけではなく、リストラを経験してしまうこともある。サラリーマンでも、起業家精神を持ち、自分に固有の特技を身につ

け、自分たちがこれからの日本を支えようと自負を持つことが大切。それぞれに日々困難なことが起きてくるだろうが、苦難な課題を乗り越え、歩いていきましょう。

**小林宏至塾長からは**、小林塾長からの講評。古見さんは、海外でも大切なのは信頼関係、人間関係だと話された。商売においても、やはり、信頼関係、人間関係が一番大事だと私も感じる。危機感のお話があったが、私もそう感じている。危機感があるので、続けていける。これまで13のビジネスをやってきた経験を踏まえ、大切なのはビジネスモデル(ビジネスをお金に換え、収益化していく仕組み)だと思う。ビジネスの新しい、古いではない。やり方(稼ぐ仕組み)である。

今回は、2021年12月11日(土)14時から。甲南アセット本社にて開催予定。