

第4回 【特別対談企画】

株式会社船井総合研究所

「人間力を磨くには、50歳まで自己投資を」

◎はじめに

島経営グループの代表 島 善昭は、株式会社船井財産コンサルティング金沢の代表取締役を務めており、小山 政彦氏は株式会社船井総合研究所の代表取締役社長であります。新春企画にふさわしい対談をということで、かねてから親交のあった小山氏との対談が実現しました。以下その対談内容です。



島経営グループ 代表

島 善昭

「お客様は私たちに何を求め、何を期待しているのかを自問自答しなければなりません。経営者も、もっと現場を大事にする必要がありますね。」—島

株式会社船井総合研究所 代表取締役社長

小山 政彦

「20代・30代はとにかく自分への投資の為に勉強して良い経験を積んで、人に影響を与えられる人間になって65歳を迎えたい。50歳まで自己投資です!」—小山



Koyama's History



小山 政彦 (こやま まさひこ)

1947年、東京生まれ。私立開成中学校、高等学校を経て1971年、早稲田大学理工学部数学科卒業。家業のディスカウントストア経営に携わった後、1984年、船井総合研究所入社。1999年、同社代表取締役社長に就任。事実主義・事例主義・現場主義を貫き、近未来に照準を合わせ、消費者ニーズの観点から時流・動向を予測することを得意とする船井総合研究所のトップ・コンサルタント。著書に、『素顔』で1億円稼ぐ仕事塾(ビジネス社)、『へえ、儲かる会社はこんなことをやっているんだ!』(三笠書房)など多数。

四十周年を迎える船井総研の、『易・不易』の見極め

〈島〉 私どものお客様で、船井総研にコンサルティングを依頼している企業もあります。初めに、船井総研がどのような会社なのか、概要をお聞かせ下さい。

〈小山〉 万博のあった昭和四十五年三月六日に、船井幸雄が大阪で設立しました。社員は七名、資本金百万円、イスを購入するお金がなく、ミカン箱に座布団を敷いてスタートしました。

設立二年後の昭和四十七年に、船井幸雄が「変身商法」という本を出し、四十二万冊の大ベストセラーとなったことが船井幸雄の名声が大きくなり、五万円だった講演料が五十万円になりました。その頃から、そうやうやうエー等、大手流通関係の仕事でも一躍有名になり、昭和六十三年九月一日、大証二部に上場しました。

船井幸雄が会長となった後は、本告正が二代目社長を十年間務め、私は平成十一年に三代目社長に就任し、今年で十年目です。

〈島〉 営業をやってきた人間は、社長になった時なかなかマネジメントができないと言いますが、小山社長は営業のトップだったそうですね。

〈小山〉 営業のトップの人間が社長になって上手くいった事例は、あまりありません。稼くというマーケティング能力とマネジメント能力は違いがあります。私は、船井幸雄に社長就任を打診された時、引き受け

〈島〉 これほどマニフェストを忠実にやるとは思わなかったというのが正直な感想です。いかに自民党がひどかったのか、と感じますね。

私は二大政党制が正しいとも思わないし、日本は大きな政党で派閥同士で牽制しながらやるのが良いのかもしれない。ただ、彼らが同じ穴のムジナなのか、改心したムジナなのか、二年ほど見ないと分かりませんね。それに、民主党政権と国際的な対応に弱い感じがしますね。

〈島〉 中小企業の生き残りが今後ますます厳しくなると思いますが、小山社長は中小企業が生き残る為には、何が必要だとお考えですか。

〈小山〉 『ピンポイントな一番化』だと思います。大企業の生き残りは、もうM&Aしかない。中堅企業はグローバル化で世界へ出る。そして中小企業は、商品や技術、サービスを他より圧倒的に特化して、ピンポイントで絞ら込むことだと思います。

私は東大の裏通りに住んでいるのですが、その通りに東京でベスト3に入るスッポン料理屋が繁盛しています。狭い商圏内から見ると立地が悪く、出店後に潰れる店も多いのですが、数多くの店が乱立する東京という広い商圏の中で見た時は、スッポンだけを扱った料理屋は珍しく、良いのです。ましてや、渋谷ですらね。その他に

条件として、「二年間社長を続けさせてくれ」と言いました。三年間で脳を「社長脳」に変えた後、次の三年で業績を上げるためでした。船井流の原理原則や企業風土は変えませんでした。

〈島〉 易・不易の見極めができたからこそ、今も新陳代謝を行いながら、船井総研が四十周年を迎えられるのですね。

〈島〉 小山社長は早稲田大学理工学部数学科を卒業後、家業のディスカウント店の経営をされて、その後コンサルタントになったと伺っています。その経緯を教えてください。

〈小山〉 るくでもないことですが、父親と意見が合わず家を出たんです。当時ディスカウント店の売上高は約六十二億円でしたが、さらなる利益拡大を目指す三店目の出店に父親は反対でした。

私は人生の死については、人間は死んだ時と地球上全との人の記憶から消えた瞬間の二段階の死があると考えています。そして私は「死んでもからも名を残す人間になろう」と、高校の時から決めていました。当時業界では、売上高一千億円はないと名は残らない。だから六十億円の人生を終わらなかつたのです。人生の背中を押す瞬間を「知らせる手」と言います。が、私の人生で背中を押したただ一回が、その時でした。

〈島〉 小山社長が、コンサルタント

中国茶の店や柏餅で有名な餅屋が繁盛しています。ピンポイントで一番であることが支えているのだと思います。

〈島〉 小さい企業で「何でも出来るます」、もう駄目ですね。

〈小山〉 大きい企業でも駄目ですね。「なんでも出来るけど、欲しいものがない」になる。人は、生きる為に必要なものを買う時は嫌な顔をします。反対に、欲しいものはワクワクします。「ここに来なければ無い」というものを考えなければ。

〈島〉 私ども島経営グループでは、『三現主義を徹底し問題解決能力を身につけよ』を第3期のスローガンに掲げました。『三現』とは、「現場」「現実」「現実」です。お客様は私たちに何を求め、何を期待しているのかを自問自答しなければなりません。経営者も、もつと現場を大事にする必要がありまますね。

〈小山〉 その通りです。船井総研でも、新入社員は全員、数年間現場へ出て、そこで結果を出す人間が上へ行きます。会社が欲しいのは、頭が柔らかくバイタリテイ溢れる人です。

〈島〉 学生としては机上の学問で通用したかもしれないが、社会では机上の学問だけでは通用しないということです。

トになって一番感動したことは何でしょうか。

〈小山〉 それは、お客様に喜んでもらったことですね。私は実家のディスカウント経営を辞めた後、人生で二ヶ月間だけ失業していた時期がありましたが、その時、暇で昼間にパチンコへ行こうと街へ出ましたが、目的を持って忙しそうに歩き、仕事をしている人々の姿を見た時、「自分はこんな人生を歩んでどうするんだ」と思い、途中で引き返してしまいました。

私は最後に聞きますが、小山社長の現在の夢はなんですか。

〈島〉 フランスの諺にも「学問なき経験は、経験なき学問に勝る」とあります。現場で経験しなければ、机上の空論になってしまいますね。

〈小山〉 そういった人間関係、信頼関係を築くこともコンサルタントとして一番嬉しいことです。

株式会社 船井総合研究所 会社概要

〔東京本社〕	東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル 21階
〔大阪本社〕	大阪府大阪市北区豊崎4丁目12番10号
〔代表者〕	代表取締役 兼 CEO 小山 政彦 代表取締役副社長 高嶋 栄
〔設立〕	1970年3月6日
〔業種名〕	経営コンサルティング
〔資本金〕	31億2,500万円 (2008年12月末時点)
〔従業員〕	565名 (2008年12月末時点)
〔株式公開〕	東京証券取引所 一部上場 大阪証券取引所 一部上場
〔事業内容〕	経営戦略の立案から、当該戦略を現場で実行するための実践的手段の提示まで、クライアント企業を業績向上に導くための経営コンサルティングを展開

