

# ビジネス — 問 — 答

## VOL.1

### 目次

はじめに .....	2
■ 2008.9.1 もつ鍋屋にて パートナー企業のA社長とB社員の3人で .....	4
■ 2008.9.17 喫茶店にて ベンチャー企業のC社長と2人で .....	6
■ 2008.10.29 上海のレストランにて 中国ベンチャー企業の社長たちと .....	9
■ 2008.12.09 しゃぶしゃぶ屋にて 韓国ベンチャー企業の社長と .....	11

## はじめに

昔から何故か私は人からものを良く聞かれます。

ビジネス関係では社員やパートナー、そしてプライベートで呑みに行ってもお店の人や隣で呑んでいる人からも。

問いの内容は様々です。政治経済から思想、歴史問題から宇宙理論まで。

そういう問答を繰り返しているうちに、意外や私自身も大きな学びがあることに気が付いたのです。

まず一つの間答からその場が一丸となるようなコミュニケーションに変わるので、そういろいろな人の考えが聞けるのです、同じテーマで内容も同じ事を言っているにも関わらず、人によって考える視点がまるで違っているのです、これらから大きな気づきがある場合が実に多いのです。

また、その時点で自信がないテーマも多く派生します、その場合はその人からいろいろと教えてもらうことも出来ました、更に休みの日に自分なりに納得するまでジックリと調べる場合もあります。

これもまた新しい知識が身に付き非常に楽しみでもあります。

そこで、今後このような何でも無い「問答」を簡素にまとめて自分の将来の為にメモ代わりに記録に残しておこうと思い立ちました、とにかく私はメモを取らない主義なので。

これ面白いなとそのときに思っても、悲しいことにメモをとる前に何時しか忘れてしまうのです。

さて話変わって、「人は間違った情報や記憶、そして学習によって得た間違った知識を、ずっと頑なに信じて疑わないものらしい、そしてそれを正しく理解してもらうには多くの時間と精神力が必要である。」

私がいろいろな人と問答を繰り返して得た大きな学びの一つです。

ただし、私はちゃんと真摯に聞いてくれる人にだけしか誤りを正しません、多くの人は自分の知識が正しいと言い張りますから、それはそれでその人の人

生ですから私には全然関係ないからです。

何故誤った知識になってしまうのかも正確に幾つかのパターンが有ることも判りました、そんな他者との会話、きっと皆さまにもお役に立つだろうと過去のブログ記事から時効になったと思う内容を纏めてみました。

## ■ 2008.9.1 もつ鍋屋にて

# パートナー企業のA社長とB社員の3人で

A社長「お忙しいのに時間貰ってすみません。」

私「いえいえ、こちらこそ何時も誘っていただき申し訳ない、しかし呑むのは久しぶりですね。」

A社長「本当、本当、これでも何かと忙しいと思い遠慮しているんですよ。それで今日はですね、うちのBも是非と言うので同席ですが問題ないですか？」

私「全然……良いじゃないですか、オヤジ二人よりも盛り上がって（笑）。」

B社員「は、よろしくお願いします。」

……しばし、仕事関係の話と世間話。

A社長「そろそろ、出ましょう？ 今日ねBが払いますから。」

私「え？ それじゃ悪い、それなら私が払いますよ。」

A社長「いえいえ、これが私の教育方針なのです、だからBも納得して最初から個人のお金で払うことで付いてきているのです。」

私「はー？」

A社長「私はね、今までずっと社員との席では自分で払ってきました、それが当たり前のように思うでしょ？」

私「というか……考えたことも無いですけど、私の中では上の者、誘った者が払うということで確かに常識化していますね。」

A社長「でしょ、それが教育にならないことが判ったのですよ。」

私「はあ？」

A社長「私もそうですが、今日は自分が支払わなくても良いと考えるとその時間はただ意味も無く食べて話も真剣に聞きません、後で楽しかったことは覚えているが、話しの内容の記憶もほとんど無いのですよね。ところが自分で支払うと思ったらどうですか？これは勉強代だ、その分は学ぼぞって

「思いませんか？」

私「まあ、それは確かにそうかも知れませんが……。」

B社員「いえ、本当なのです。社長の言うとおりのことです。先日も自分で支払うと考えたら好きなものを遠慮なく頼めて気持ちも楽だし、それに本当に真剣に何かを学ぼうと会話に集中するんです。」

私「そうですか、それならお任せしますが、すみません、じゃ今日のご馳走になります。」

B社員「はい、ありがとうございます。沢山ヒントが有りました。」

……確かに理屈は判るのですが、どうも私は年下の人に払ってもらうのに慣れてないのかスッキリしない夜でした。それに勉強って……今日はそういうつもりだったの？ところで常識って意味の無い癖みみたいなもので、意外と思考の盲点なのだろうか？

私自身が大いに「気づき」をもらった次第で。

■ 2008.9.17 喫茶店にて

**ベンチャー企業のC社長と2人で**

私の抱える案件で、今後組めれば面白いと思いC社長に同行してもらいました、その商談の後の喫茶店での問答。

C社長「良いですね、伊東さんは何かいつも楽しそうで・・・」

私「え、私のこと？そうですかね？」

C社長「今日の話も夢がありますよね、決まれば利益も大きいし」

私「決まるとか決まらないというのは結果論ですからね、自分の役割を100%まっとうするだけ、何時もそれしか考えてないですよ」

C社長「話は変わるんですけど、俺もう40超えましたけど今まで成功っていう感覚を一度も味わったことがないんですよ。今の会社だって親父の会社から出資してもらって作った会社でしょ、何一つ自分の思うように出来てないし・・・」

私「一つ聞けど、成功って何を指して言っているの？」

C社長「え、それは自分が推進している事業で花が開いて収益が計画通りになる、そういう基本的なことですよ。今まで自分が進めてきたことで納得できないままいつのまにか流されて、そして残るのは借金だけですからね・・・そんなことの繰り返しですよ、いつも」

私「うーん、それが不満なの？」

C社長「そりゃ、そうでしょ、株主からはいろいろ言われるし、自分の給与すらまともにももらえないのですからね、そろそろ限界ですよ」

私「そこまで追い詰められていて、大きな不満を持っているなら、なぜリセットしないの？」

中略

私「あのね、成功という前に自分が幸せだと思える環境をまず作りなよ、それが最初でしょ？ 自分の心にそこまでのマイナスな気持ちが溜まっていて、

どうして前向きに人生もビジネスも考えられる？ 無理でしょ？ それに責任も取れないですよね？ 自分のやりたいように出来てないんだからさ」  
C社長「わかりますよ、言っていることは、でもいろいろあるんですよ言えない話も」

私「そういう話は基本的に誰にでもあるんだよ、自分だけが不幸だなんて考えないほうが良いよ、私もそういう意味で言ったら起業当初の自分で考えている目標の10%も達成してないかもしれない、でもそれを言っても仕方がないよね、目標を達成できるように常に修正していくしかないんじゃないの」

C社長「…………」

私「それよりもさ、Aさんは謙虚だよ、隠し事できないし、そういう人間としての魅力があるから、多くの人が集まってくるし、愚痴を聞かされると思っても呑みに付き合うんじゃないの？」

C社長「ははは…まあ、それはうれしいことですが、呑んでるだけじゃ食えないですよ」

私「はっきり言ってそういうところの発想がおかしいんだよな！」

C社長「え？」

私「あのね、人が寄ってくる、自分から頼まないのにいろいろ支援してもらっている、もう大きな成功を手にはしているんですよ、まずそれを認めることだよ」

C社長「…………」

私「今まで、そういう人たちをどう感じているの？」

C社長「ありがたいと…」

私「じゃあ、その人たちの恩に報いるためにも幸福感を共有するにはどうするか、という考えで行動してほしい、自分の目標だ夢だ成功だなんて自分寄りの考えは捨てることですよ、更に言えば自分が犠牲になってもその人たちに報いたいと思うことだよ」

C社長「……まだ、青いんですかね、俺」

私「青いんじゃないよ、その前の種も捲いていない状態なんじゃないの？」

C社長「キター！　そうですね、なんかちょっと判ってきた気がします」

私「ま、焦らず……取り敢えず、今回の件決まったらそっちに投げるからよろしく！」

C社長「は、よろしくをお願いします」

……自分のことはよく判っているつもりでも、狭い範囲でしか理解していないものである。

だから謙虚に他人の話を聞くことが出来る人……それが「成功の秘訣」なのだと思います。

## ■ 2008.10.29 上海のレストランにて

# 中国ベンチャー企業の社長たちと

私「中国に来て、びっくりしたのは世界が恐々としている経済状況で、なぜ中国ビジネスマンが元気なのかですね」

A 社長「ははは …、まあ国民性もあるのでしょうか、実際として不景気感が正直無いのが本音ですよ」

B 社長「確かに、例えば今年の中国の成長率が10%を切ると言われていますけど、日本は今年はどうなの？」

私「政府の発表では2%を切るのでは、という予測ですけど、実際は0成長でしょうね、その理由のひとつとしては株式市場がこの時期に来ての暴落、そして原料費値上げによる物価上昇で消費が冷えていますからね……」

B 社長「でしょ！ 中国は8%程度という予測です、しかし見てのとおり上海に限ってはおそらく20%以上の成長を維持しているんですよ」

私「え？ 本当ですか？」

C 社長「はっきりはそういうデータが有るわけではないですが、所得の上昇は確実に伸びています、さらに車の番号入札額が年々上昇して、先日は4万元（60万円）が出ましたよ」

私「4万元！ 出来のよいサラリーマンの1年分の所得じゃないですか!？」

C 社長「社長はよく知ってますね、そう1年分の所得額を払っても車を持ちたい人が後を絶たないということですよ」

注) 中国では、政府の入札によってナンバープレートを買う方式です。つまりまずナンバーを手に入れないと車に乗れないわけです。そして車の価格が平均で150万円ほど。

ナンバープレートは、月に2回入札が行われ、政府はその情勢によって発行する数を調整します。実に面白い制度です。

私「ところで、中国の強さの原動力として、日本の経済誌には内需をあげてい

るのがほとんどですが……、それって正しいの？」

A 社長「すご局的を得ていると思いますよ、中国の例えば食料自給率はワインだとか世界の高級食材だとか、そういう贅沢品を除けば100%ですよ、つまり世界がどうなろうが、国交断絶し孤立しようが中国人が飢える事は無いということです。これは国民にとってはものすごい安心感がありますね」  
私「なるほどね、それは強いですね、さらに石油やガスなどのエネルギーも自国ですべて揃っているしね（笑）」

A 社長「食べ物だけじゃなく、生活用品すべてですよ、すべて国内消費で経済が回ります」

私「なるほどね、じゃ世界がどうなろうとも、自国だけで経済を回せるわけですね」

D 社長「そう、そういう安心感がみんなどこかに持っています、それは強いですよ！」

…… 食事が終わり、ホテルに戻ってしばし考えた。世界の人口の25%（16億人）という消費対象を自国に持つ中国は確かに強い。そしてなによりも自国だけでも経済が回せると言う自信と実績、こんな国は他に類を見ない、そしてそのバックボーンに支えられた若手経営者のビジネスマインド、日本が逆立ちしても敵うはず無いですよ。

## ■ 2008.12.09 しゃぶしゃぶ屋にて

# 韓国ベンチャー企業の社長と

この数週間新規プロジェクトの立ち上げで忙しく、ソウルへ行き打ち合わせをする時間が無いので、お願いしてパートナーの社長に日本に来てもらったときの商談後の会食にて。

私「すみません、こちらが行って説明しなくちゃいけないところを逆に来て貰って」

社長「いえいえ、何時も来て貰っていますので、それに本来なら仕事を貰っているこちらが来るのが普通ですから」

私「いや、私が行くのは理由があるのです、実際に業務にタッチするメンバーと直接会話したいからなんです、つまりこちらは私一人動けば良いですが、そちらは最低でも4～5人来て貰うことになりますからね」

社長「大丈夫ですよ、呼んで下さい、必要なメンバー全員連れてきますから」

私「そうですか、では今度から忙しくて動けそうも無いときは遠慮なく相談します」

この後、今後の体制や新プロジェクト、お願いする部分の概要その他の業務的な話をしばし。

私「仕事の話は、また明日実務者同士でゆっくりやりましょう、ところで韓国の経済的な実情はどうですか？」

社長「ご存知のように98年ごろ韓国は大不況でしたよね。でもあのときは韓国国内の問題で政府も状況を確実に把握できた、したがって支援策がすぐ発動して希望がありました。今回は政府もどこまで行くのかまるで掴めない、従って何の策も出せない、これが本当に怖いです」

私「なるほど、98年と言えばその後韓国は多くのベンチャー企業が支援策を得てサムソンなどから独立して行きましたね」

社長「そうです、ベンチャー企業認定制度ですね、その結果監視カメラやビデオ

オレコダーやオンラインゲームのベンチャーが乱立し世界シェア1位になったのです」

私「あれは、すごかったですよね、一つの業界を政府が作ったのと同じですからね、日本では考えられませんよ」

社長「でも、今回はそういう期待は薄いですが、造船業や建築業をはじめ全ての業種が崩壊寸前ですから」

私「どこへ投入したら効果的なのかわからないわけですね」

社長「それと、時期的に中途半端なのですよ」

私「と、言うと」

社長「今、資金投入しても無駄になる可能性が高いのですよ、おそらく来年の夏ごろまで政府は何処が生き残るか見ているのではないかと、そんな噂が広がっています」

私「それは判ります、日本でもバブル崩壊後そんな感じでしたね、でも日本の場合は支援金を得るのは大変ですよ、額も少ないし、何よりも時間が掛かります、まだ必死に自主的行動をした方が効果的ですよ」

社長「それが、政府の狙いなんじゃないですか？」

私「ははは・・・、まったくそのとおり、申請してから半年後に認定され、更に1年持ちこたえた企業に出すんですよ」

社長「いや、日本の企業は強いんですよね、というか粘り強い、それはいつも感じていますが、韓国なら間違いなく倒産しますね、韓国人は熱いですが諦めるのも早い(笑)」

私「なるほどね、良く判ります(笑)」

社長「ところで、韓国に森さんがよく来て官僚らと会議を持っているようですが、何かあるのでしょうかね」

私「森さんとは？」

社長「以前の総理大臣ですよ」

私「え、それは日本では報道されていませんね、何時ごろの話ですか？」

社長「昨年ごろからだったと思いますが、結構前からですよ、頻繁に見えていますよ」

私「何でしょうね、考えられるとしたら、中央銀行の外貨共同政策、北朝鮮問題、拉致問題、移民政策、トクド（竹島）問題……何でしょうね、少なくとも日本と韓国で共通した認識を持たせるための何かが動いているって言うことですね」

社長「少なくとも韓国は日本にいろいろな意味で期待を持っていることは確かです、このところの日本に対する意識はかなり変わってきています」

私「民間レベルでは他に類を見ないほど上手く行っている気がします。羽田－キンポ便も今や8便、約1年後にはこの倍にする計画のようですからね、悪いことではないですね」

私「ところで、韓国の景気はかなり悪いと報道されていますが」

社長「悪いと言っても、不思議なことにもあまり関心がないというか」

私「実感がない？」

社長「いや、そうではなくて、どうしようもないということです、なるようになると思えるしかないが正しいかもしれないです」

私「最近、日本では独身サラリーマンがお昼を外食から弁当に変えているという報道がありました、韓国では？」

社長「同じですよ、昼時の店は何処もガラガラです、良くやっつけているなっという店が多いです」

私「夜の方も？」

社長「同じですね、夕方になると営業の電話が最近多いです（笑）」

私「先月行ったときはそうでもなかったですよ」

社長「ちょうどその後から急速にですよ、次回来たときには判ると思いますよ」

私「この辺り（六本木）の居酒屋やカフェバーなどは昼夜の営業でしたが、今月頭から昼の営業を止めたところが出始めましたね、あとコーヒーサービスを止めたり、値上げしたりで」

社長「日本も同じですね」

私「しかし、これは私の発想からすると、逆ですね、こういうときこそ値下げするなどサービスを良くしなければいけないのに、これでは負の連鎖ですよ」

社長「昔から社長はそうおっしゃっていましたね、でもなかなかそれに気づかないものだし、判っていても覚悟がないのが普通ですよ」

私「覚悟じゃないのですよ、努力しない人が多いと思っているのです、こんなときに努力しなければ何時しますか？」

社長「そうですね、なかなか…」

私「うん？ ははは……、大丈夫ですから、うちの仕事での値下げ要求は今のところは全く無いですから心配しないでください」s

社長「ははは、そうですか、私はまたそういう意味で誘導されているのかと思いました」

私「やっぱり…、そんな遠まわしはしませんよ、私はズバリ言いますから」

社長「ああ、そうでしたね（笑）」

……私は、社長の笑顔の中に隠された不安な表情を見逃すことは出来なかった。

相当深刻な状況を察することが出来た。

彼は4年前、当社の事業転換の際、韓国企業や個人から約1億円を集めて出資してくれた恩人である。何とかしてあげたいと強く思う、大きなプレッシャーを感じざるを得ない。