

## ■□要旨■□

## &lt;目的&gt;

業界下位の小さな証券会社を、ネット証券大手にした松井社長の経験からリーダーシップを感じる

## &lt;主な内容&gt;

## 1. 郵船から松井証券へ

「執念あるものは可能性から発想する。執念なきものは困難から発想する」

継いだ当初は後者であったが、郵船を辞めて会社を潰したらアホだと奮起し、何かをしないといけないと執念が芽生え必死に考えた。そこで活きたのが郵船時代の経験。⇒「コスト」と「虚業と実業の線引き」

## 2. 外交セールスの廃止と自由化

【社内】 将来の自由化を想定し、コストを徹底的にチェックし外交営業を辞める。(コールセンターで受身営業へ)

【業界】 株券預かり手数料を無料に。

店頭公開株の手数を半額に。

上場株が自由化された時は手数料を3分の1にすると宣言。

## 3. インターネットの導入とコールセンターの廃止

コールセンターは大成功をしていたが、その後、自由化とインターネットが同時に来る。

社内から様々な反発があったが、インターネットに特化することを決断する。⇒ **多くの社員が辞める**

会社組織は人が支えており、会社は何か目的を持った人、或いは、何か実現したいと夢を持っている個人の集合体である。このような同士は10人いれば十分。

## 4. リーダーシップに大切な事

「君子は和して同ぜず。小人は同じて和せず。」

「孤に徹し、衆と和す。」

リーダーの必須条件「和して同ぜず」

人の意見を聞くことは大事であるが、しかし、リーダーは必ず自分で徹底的に考え、孤立して考え抜いて結論を出すのが役目である。

## 5. 社長について

・企業の最大のコストは時代とのギャップ。いかに時代に合う社長を選ぶかが重要。

・社長の評価基準は数字である。社長を評価するのは「株主」と「顧客」だけ。(社員からの評価はいらない！)

・社長と副社長の距離は、社長と新入社員の距離より遠い。

## 6. 社員一人当たりの売り上げを10億円に

社員一人当たりの経常利益が現在1億円ぐらい(過去最高は3億円)。これを10億ぐらいにしなければ面白くない。

これが一番やりたいこと。人真似ではなく、お客様、社会にとって役に立たないとブレイクはしない。

小手先では無く、更なる変革を起こし、競合他社を一網打尽にする！

## ■□今回の学び ひとことという■□

リーダーにとっては、「決断力」と「実行力」が大変重要だと再認識。

最終的には、自分で徹底的に考え、孤立して考え抜き結論を出し、そして、その結論を推進するために「強い意志で実行」する。さらに、その結果に対して全責任を負うのがリーダーである。(これに快感を覚える人しか成功は難しいかも)



## ■□感想■□

難しい立場から老舗企業の創業家社長となり、そして、これまでのドラスチックな変革により多くの同士が去っていったことから、精神的自己防衛のために、乱暴狼藉な物言いになっているのだろうか？

あえて、1つ言うなら、自分が楽をするためにも、もっと人を育てることをすべきでは。何度失敗しても・・・

でも、そんなことは、とっくに考え、行なったのであろう。人には得て不得手もあるし。

私個人的には、もう一度変革を起こし、ネット証券で圧倒的なNo.1になり各社を一網打尽にして欲しい！