

■□要旨■□

1. アンケート調査

会社に関する27の質問を実施 (ex; 経営トップは何%の力を出していると思うか?等 0-100で評価する)
⇒自分の力は何%出しているか?との質問の塾生の平均値は78.7。
まあまあだが、モラルの高い企業・集団は80を超える。これを上げていくのが経営の仕事。

2. 自己紹介

- 京都出身⇒京都人は難しい。
- 中学から野球に没頭⇒トップチームと対して「実は力なんて大して差がない、気持ちが勝負を分ける」と。
- 短期集中受験勉強で、京大に合格。
- 大企業志向ではなかったが卒業後TEIJINへ。
⇒工場3交代勤務はきつかった。いくら頑張っても分からないことがあると実感。これが今後の自身のベースに。

3. TEIJINから三井銀行へ

- 11年間勤して、銀行管理下になりうる危機に。最もなりたくなかったはずの銀行員に興味湧き、たまたま受けた三井銀行に転職、今後新たに取り組むことになった「M&A」を担当することに。
- M&A先進国アメリカを希望して海外勤務に。現地社員の向学心に刺激を受け、NYUのMBAを2年で卒業、帰国後東工大のドクター(Ph. D 学術博士)を3年で取得。
⇒いずれも大変だったが、やっておいて何事も損はないと強く感じた。

4. クラウンリーシング

- 戦後最大の倒産案件のM&Aアドバイザーに。誰もやったことがなかった。
⇒M&Aには「勢い」「スピード」が大事。
- 無事案件は成立したが、その報酬に愕然。「ユニゾンキャピタル」を立ち上げたが、銀行に引き留められた。
⇒一旦やめてプロ職として再契約に。銀行の縛りから外れ個人契約したことが、とても「すっきり」とした気持ちに。

5. ユニゾンキャピタルとGCA創業

- ユニゾンで1号ファンド立ち上げ380億円で7社に投資。ただ日本的なハートのあるバイアウトファンドを作りたくて、2004年9月にGCAを立ち上げ。阪急阪神統合の案件を村上ファンド相手に担当。

6. 結び(社会に出てから感じたこと)

- 人も、会社もなんでも強いやつなんていない。みな、つよい所で勝負している。
- 良い会社の基本は「評価」。ストライクは、きちんとストライクと。
- 会社はほぼ100%社長で決まる。自らが必死にやって、周りを必死にさせられるかどうか。
- 優秀な経営者は必ずせっかち。やりたいことがどんどん浮かぶから。
- 社員は「目」で判断する。良い会社で働いている人はみな目が活きている。
- 良い会社はPDCAに、S(スピード)が加わる。
- 良い会社は社員が互いに挨拶し、思ったことを言える会社。
- 富士山に行く人は予め行くと決めて行く。高い目標は結果的に達成するのではなく、あらかじめ定めることが大事。
- 本当に分かっている人の話は分かりやすい。分かっている人は実はそんなに多くない。
- 本当に凄い人は偉そうにしない。/百学は一験にしかず。/いま当たり前のことは少し先には当たり前ではない。

■□今回の学び ひとことという■□

何がどうなるかなんて誰にも分からない。だからこそ自分なりに目標をその都度決めて、今の自身のベストで取り組むことが本当に大切。そうして初めて見えてくる世界がある。



■□感想■□

小城さんや小林さん同様、またまた強烈な「熱」を感じる方でした。
上の「学び」にも書きましたが、二度と来ない今を大切に、自分を無駄遣いしないようにしたいと強く感じました。ありがとうございました。