

■□要旨■□

1. ブックオフ誕生秘話

ブックオフの前に仕事としていた中古ピアノ事業が原点。

ヤマハが世の中を席卷していた時代に本当は新品のピアノを売りたいがもろもの事情により売ることができなかった。

何を事業とするか迷いながら、生ビールを二杯飲んだところで「中古をやろう」とひらめいた。この「ピアノの中古屋」で中古ビジネスの素晴らしさを経験。

2. 稲森和夫さんの影響

週刊文集にたたかれるなどブックオフの代表を辞任せざるを得ない状況に。

株を売却したこともありハワイで暮らそうかと思っていた矢先、盛和塾塾長の稲森さんがJAL再建に着手、現役に戻ろうと決意した。

3. 俺の株式会社誕生秘話

焼き鳥屋の経営を任されたことが始まり、この経営が苦しかった。本当にだめだと思った時、稲盛さんの教えが思い起こされた。

「もう、これが最後だと思った時が仕事の始まり」

安田さん、盛田さんを巻き込み、100店舗の調査、1,000冊の飲食関連著書の読破。当時好調であった「立ち飲み」と「一流シェフ」の組み合わせである俺の株式会社が始まった。

4. 俺の株式会社はシェフを「だまし」ている？

「だます」とは、理念と将来の共有である。俺の株式会社のシェフたちは今でも本当にニューヨーク、ミラノへ行けると思っているし、行くと言ったからにはやらなければならない。

5. 2015年、俺の株式会社は飲食業界を変える

今後、日本の誇れる調理人を輸出する。フレンチが一番うまいのは日本人が作る料理。世界に誇れる技術力を輸出していくことが使命。

■□今回の学び ひとことという■□

坂本さんは市場のニーズをとらえることがうまいと言われているが、感覚的な部分だけではなく、度重なる裏付け調査と勤勉な姿勢が事業に反映されている。

経営はセンスだけでなく徹底的な調査が必要であり、調査の後の実行力も必要。



■□感想■□坂本さんは73才の今でも常に新しいことに挑戦している。

坂本さんの行動の裏には稲盛さんの教えと、徹底的な調査と、実行力がある。

今回の講義では「やらないこと決める」より、経営者が「何をしなければいけないか」を多く学んだ。

特に一番重要なのは「絶対にやり遂げるという気持ち」だと思った。