

■□要旨■□

1. 世界が変わってきている(ニューノーマルの時代)

- (1) 20世紀は欧米企業との戦い。21世紀は韓国、中国に代表されるように国の全面的なバックアップを受けた国との戦いであり「政経分離」では商売で負ける。
- (2) 現在、先進国と呼ばれる国は悉く少子高齢化に直面、また経済も安定成長(低成長)。一方で、新興国は高成長を維持するためその差はどんどん縮まる。世界に占める日本のGDP比率もどんどん下がっていく。
- (3) アベノミクスはこれらの世界観を前提に、日本を「世界一競争力のあるビジネス環境」にするため施策を仕掛けている。ただ国内のサービス産業に従事する人口が70%を占める現状で、今後、雇用が守れない可能性が出てくる。因みに人口推移は他の経済指標と異なり殆ど外れないので、最も注目しておくべき指標。

2. 商売人の魂(香港駐在時代の強烈な体験)

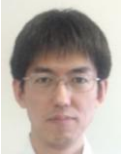
- (1) 中国人の仲介人を通じて商品を中国本土に納入するという5億円程度の案件があった。ところが知らない間に商品が転売されるなどして2億円程度が未回収になった。
- (2) この中国人の仲介人は自分でやったことを棚に上げて「あんたはラッキーだね、自分が悪人なら間違いなく全額戻って来なかったよ」と。更に、この仲介人は詐欺罪で服役したが、出所してきた日に電話が掛かってきて「服役中にいい儲け話を思いついたんだけど一緒にやらないか」と言われた。呆れたと同時にこの「商魂」には学ぶべきものがあつた。

3. リーダーシップ

- (1) 人を好きになるにはその人の良い面を見ればよい。人には必ずどこか良い面がある。その良い面を見られるかどうか、そしてそれぞれの良い面を繋ぎ合わせてチームの、会社の力にする。これがリーダーの力量。
- (2) 手本とすべきは周囲の人全て。人はそれぞれ異なる。だから誰でも自分の先生になる。良い面を真似すればよい。
- (3) リーダーは(ビジネスの)調子が悪いときこそ明るく、笑顔で。調子が良い時は逆に厳しい顔で。周囲は見ている。

■□今回の学び ひとことという■□

世界、自国の経済、政治の動きを押さえ、その全体の動きの中でビジネスを捉えよ。  
リーダーは人を好きになってなんぼと心得よ。しんどい時こそ明るく、笑顔で！



■□感想■□大学で物理を専攻された異色の商社マンである小林会長。若手時代に財務諸表を冷徹に眺め会社を見る目を養い、商売人の魂を学びながら商社マンとして幾つもの修羅場を経験されます。そして行き着いた答えは、「人を好きになれ」。人と向き合い、徹底的に、あらゆる手段でコミュニケーションを取る小林会長。肩書きを超えて、この人ともっとじっくり話してみたい、と思いました。