

■□要旨■□

1. 西岡塾について

西岡塾の財産は塾生、人そのものである。とにかくどんどん発言をすること。様々な業種・業界の講師や塾生がどんなことを語るのか、それこそが財産である。また、講師にもどんどん質問をしてほしい。西岡塾の優れた講師は、どんなレベルの質問であっても適切な回答を導き出してくれる。

2. 西岡塾長のキャリア

1969年にシャープに入社し、CADセンター初代所長、コンピュータシステム研究所初代所長を歴任し、コンピュータ事業部長に就任。研究する職務から、稼ぐ職務への転換。1年3ヵ月、厳しい環境で頑張ったが業績を改善できず、550人の部下を前に思わず激して、「俺の言うことを聞けない者は出て行け！」と一喝。不退転の決意を見せたことが、全員を本気にさせた。人を動かすのは理屈ではなく、心・熱い想いであると感じた瞬間であった。

3. アップルのイノベーション

MITメディアラボのネグロポンテ初代所長も、ソニーの盛田社長も、「ハードビジネスの時代は終わり、これからはコンテンツビジネスの時代」と語った。そしてソニーはコンテンツを囲い込んだ結果、凋落の道を進む。一方、アップルはiTunesによってオープンなコンテンツ流通プラットフォームを構築し、商品を買ってから顧客が価値を増やしていくビジネスモデルを確立した。イノベーションは技術革新だけでは成功しない。儲ける仕組みが肝心である。

4. 商売の「見切り」

三越の前身である越後屋を興した三井高利は、「商売は見切り時の大切なるを覚悟すべし」を家訓の一つとした。では、ソニーやシャープの「見切り」はどうだったか？ソニーは盛田社長がブランドを確立して成功したが、出井社長が時価総額経営を標榜し、ソニー生命やソニー銀行を立上げ、業容を拡大して成果を上げたが、エレクトロニクス事業を見切ることができなかったのが、凋落の原因ではなかったか。シャープも同様に、多額の設備投資をした液晶工場で膨大な量のパネルを生産できる体制を作りながら、利益を2重に稼げる自社のTV工場での自家使用に拘り、TV工場での自家使用というビジネスモデルを見切ることができなかった。

5. 西岡塾長からのメッセージ

「井の中の蛙」となるな、「牙を研ぐグローバルの鬼」となれ！自分の市場価値、グローバルでの自分の競争力を常に意識すべし。また、出る杭は打たれるが、出過ぎた杭は打たれにくい。「出過ぎた杭」となれ！西岡塾は試験の場ではなく、訓練の場である。どんどん自己変革の実験をしてほしい。

■□今回の学び ひとことという■□

グローバル化・ボーダレス化が加速度的に進展する世界で、「石橋を叩いて、叩いて渡らない」日本企業が生き残るためには、組織に異質な人材・カルチャーを取り込んで活性化させ、我々ミドルが率先してイノベーションを起こすことが求められている。我々は西岡塾での講義・議論から刺激や気づきを得て、自ら変革に向けて一步を踏み出さなければならない。



■□感想■□西岡塾長、富岡さん、議事録隊、そしてこれから8ヵ月を共にする仲間達との初めての対面に緊張しつつ臨みました。塾長が紹介して下さった自らのキャリアは、ここに書き切れなかったエピソードも含め、「自ら行動して道を切り開く」という一貫した理念が感じられました。「自己を変革し、イノベーションを起こせ！」という熱いメッセージを常に心に留めて、これからの活動に全力で取り組む所存です。