

私のチャレンジ経営法



講師 瀧住 寿彦 氏 (たきずみ としひこ)

株式会社タキズミ 代表取締役会長

日時：1月20日（水）18：00～19：30

講演会出席者数：82名 内訳：教職員6名、高校教員1名、学生・院生14名、年間会員21社30名、一般31名

講師略歴

1969年3月 甲南大学 法学部卒
1969年4月 瀧住電機工業株式会社 入社
1976年6月 業務部 部長
1980年5月 東京支店 支店長

1985年7月 代表取締役社長
1988年4月 株式会社タキズミ 創業
2010年6月 代表取締役会長

報告要旨

I) 緒言

株式会社タキズミは、平成3年に本日の講師である瀧住寿彦氏（代表取締役会長）によって創設された中堅企業であり、新築分譲マンションの入居者に向けて各種インテリア（カーテン、照明器具その他）のオプション販売（インテリアメーカーを一堂に集めた頒布（予約）会をコーディネートし、販売する）事業から初めて、モデルルームのコーディネートや設計変更の代行業務を展開し成功を収め、起業後10年足らずで年商30億円、3つの自社ビルを有し約110人の従業員を擁するまでに発展した。その後リーマンショックで危機に陥ったが、果敢な「経営改革」によってマンションのリフォーム事業に転進し、ここでも好業績を続けると共に、空調機器のフロン排出量チェックシステムの開発と請負や、マンション関連の各種ソリューション・ビジネスなどの新事業を展開している。

今回、東洋学園大学現代経営学部・大学院現代経営研究科共催の「現代経営研究会」は、年度テーマ「経営改革」の特色ある事例の一つとして、中小・中堅企業のオーナー経営者のお話を伺うべく、瀧住会長を講師として招き、自らの経営者・創業者としての体験や経営理念・哲学、また成功の秘訣といったものを伺うこととした。以下は、瀧住寿彦氏の講演の要旨である。

II) 講演のはじめに

本日の私の話しが大学の研究会のテーマに合うかどうか、また中小企業経営者の体験的経営談義が参考になるか分かりませんが、「私のチャレンジ経営法」という題をいただいたので、私の会社経営の実体験を通じて考え実践してきたことをお話したいと思います。ところで私の親父は、十三歳で家出して二十歳で独立し、六十歳で亡くなるまでの40年間で、大阪で照明器具を製造販売する瀧住電機工業株式会社（年間売上45億円）を一代で立ち上げた天性の経営者で、私もその後を継いで同社の社長をやり、親父から実に多くのことを学んできました。本日は「誰でも成功できる7つの法則」についてお話しますが、これは私の経営実践から得た考えであると共に、私が先代経営者の親父から教わったたくさんの経営ノウハウに根差しています。

Ⅲ)「誰でも成功できる7つの法則」

その1.「性格が大切」

事業経営に成功するにはまずもって、性格が極めて大切です。人に好かれて、可愛がっていただければ、人が応援してくださります。素直、ポジティブ（やる気がある）、常に感謝の気持ちを忘れず、職親を大切にするといった性格がとても大切で、たとえ能力がいかに高くても、性格で嫌われる人は、成功できません。

一例をあげますと、私は東京に来て三年目、まだ事業も十分に育たず無名の者で資金すらもほとんど自前では持っていなかった時期に、自社ビルを建てることができたのですが、これなどはまさに「私の人から好かれる」性格によって実現したもののなのです。当時仕事でお世話になっていた大和ハウスや大成建設といった大手企業の部長方から気に入られ可愛がられ、彼らがビルの立地や下請け業者の委託など次々にアイデアを出して大いに協力してくださったからできたので、私自身の力よりは得意先の方々の助けがあったからだと思います。そして自社ビルを構えると仕事がどんどん増え社業の拡大につながったので、成功の秘訣の第一はやはり（人に好かれるといった）「性格が大切」だと思います。

その2.『自分が悪い』と言えること」

本当は自分が悪いのに、突っ張って押し通そうとする人がいますが、これでは成功できません。また自分が悪いことが分かっている、なかなか『自分が悪い』と言ってこれを認めるのは難しいことですが、それが言えることが大切なのです。

昔ある研修会に参加したのですが、そこでは最初から「貴方の欠点は何ですか…何ですか」と繰り返して聞かされ言われました。参加者の多くは経営者で、何も役立つことを教えてくれないと途中で去る人もいたが、最後まで付き合ってみると、最終的に「自分が悪い」ということを言わせるのがその主旨であったと分かったのです。「自分が悪い」ということが言えれば、実は精神的に軽くなり、次にやるものに考えが向かってそれに取りかかれるのです。反対にいつも「あいつが悪い、あいつが悪い」と思っていると、それが頭の中に残ってしまっていて、次の大切なことに容易に取りかかれません。

私の親父は車で追突されても追突した相手に向かって謝るような人でした。そこで相手の責任を追及しても結局は自社の悪口を言われるのがオチで、それなら「自分が悪い」と認めてしまった方が良いというのです。また私が若い頃に不渡り手形をつかまされた取引先を非難していたところ、親父は不渡り手形をつかまされた私が悪いというのです。取引先管理ができておらず切るべき取引先をそのままにしたためだと…つまり「他人が悪い」と非難している間に、次の一手の対応を考えろということなのです。

その3.「夢を持つ」

これは皆さんすぐにご理解いただけると思いますが、下村博文文部科学大臣（当時）の良い話があります。彼はオリンピックでメダルを獲ったスポーツ選手が大臣挨拶に来るときに、いつも「貴方は何時頃からオリンピックのメダリストを目指して努力しようと思いましたか」と聞いていたのですが、例外なく選手全員からの答えは「小学校から」だったというのです。「サンダルを履いて本を読みながら、気が付いたら富士山の頂上に着いていた」などということは現実にはありえません。富士山に行くには、装備を含めいろいろな準備をしなければならないのです。オリンピックメダリストたちはそれを例外なく小学校からやっていたということです。夢とはそういう「いつか必ずこれを成

し遂げる」という気持ち（決意）です。

親父は昔から「何年後にはこれをやる、何年後にはあれをやる」ということをずっと言い続けて、そして最終的にそれら全部を成し遂げた人でした。実は私自身も家内と二人で上京して事業を開始して以来それを実践してきたつもりです。私のたてた事業に関する「夢」はこんなものです。「①得意先は上場企業のみ、②仕入れはいつも直接メーカーから（代理店を入れない）、③粗利益は35%を必達とする、④相見積はお断り（他社と比較されるなら他社へどうぞの姿勢）、⑤在庫はゼロ、⑥代金は先払いでもらう、そして最後は⑦やりたいようにやる」です。これを書き出して事務所の壁に貼って自らもやり従業員にもやらせたのです。実業を少しでも経験されている方ならこれがいかに無謀・非現実に見えるかは理解できるかと思います。取引先の部長や銀行の支店長がこれを見てこれは何ですかと聞く方も多く、その時は「これはお守り（護符・呪文）」ですと言ったりもしました。でも私は「この夢」に賭けたのです。徹底してこれを実現することを目指して努力した結果が、今まで誰もやっていなかった「新築マンションのインテリア・オプション販売」というアイディア（ビジネスモデル）に行きつき、事業は大繁盛、粗利35%なんですから大いに儲けさせていただき、自社ビルも3棟にもなったということです。すべては「夢を持つ」からです。

その4. 「仕事を趣味にする」

仕事を趣味にすることはなかなか難しいのですが、これができる人は商売の達人になるのです。

私の親父は小学校しか出てなく、漢字もあまり書けないが、「仕事が趣味で、経営は科学」と言い続けて一代で財を成し成功した、その親父は一年365日休みなく毎日10時間以上働いたのです。親父は商売の天才でもありましたが、とにかく率先垂範よく働いていました。トップ（社長）自らが商売に打ち込めなければならない、それができるのは仕事が楽しく自分の趣味としているからです。仕事の時間の使い方が運命の分かれ目なのです。一方で親父はまた「経営は科学」とも言っていました。小学校を出ただけですから学問が分かる訳ではないのですが、親父は「経営は科学的に考えれば勝つようにできている」と言うのです。そして経営目標を自分の経験・実践の中から考え、これに向かって努力することで成功を勝ち取ってきました。私もそのようにしているつもりです。

その5. 「ピンチの時はそれをチャンスに替える気合が大切」

リーマンショック（2008年）の時は本当に大変でした。日本の不動産業界の代表的デベロッパー11社の内、実に7社が倒産してしまいました。わが社の取引先も減り売上も半分以下に下落、従業員も半減せざるをえませんでした。そのようなピンチをチャンスに変えるために私は、「業態転換」以外に道はないと決意し、5年間かけて新規事業として「既往のオフィス向けの内装・レイアウトを請け負うリフォーム事業」に完全にシフトしたのです。その際今までの事業は5年で辞めるとまず社内全員に宣言したのです、そして2013年には社長を息子に譲りました。「何とかなる何とかなる」と旧来の成功やしがらみに捉われていてはダメなのです。「自分から考えてピンチをチャンスに替えるコト」を必死で考え出さなければなりません。

実はその時に一番ありがたく助かったのは、「メンター（助言者）」の存在でした。これは後で述べますが、メンターの存在がなかったら改革は成就しなかったであろうと本心から思います。ぜひ皆さんもできるだけ多くの「メンター」を持つことをお勧めしま

す。しかし真に役立ったメンターのアドバイスは尋常のモノではありませんでした。教えを乞いに行った時、その方が突然立ち上がり、両手両足を力一杯振りながら「できる、できる、できる」、「やるぞ、やるぞ、やるぞ」と叫び、私にもそれをしろと言うのです。さらに自分はこれを毎朝ベランダでやっているから毎日10回ずつこれで気合を入れろと諭されるのです。

以来私はそれを信じて実践しています。「事の成るは失意のとき、事の誤るは得意のとき」という私の好きな言葉ありますが、そのメンターが諭して下さったのは、失意の時こそその気合・頑張り、強い意志の力が大切だということであったと思います。

その6. 「常に相手に『何か困ったことないですか』聞くこと」

私の名刺の裏には、赤色で「何かお困りなことはございませんか??」と印刷されています。これは私のゴールデン・ワード（ビジネスでのキーワード）だと思っています。私自身は瀧住電機時代から数十年間、取引相手にずっとこの言葉を通じて仕事の開拓をしてきました、どんな会社でも困ることがあるはずなのです、そこに必ずビジネスのチャンスがあるというのが私の信念です。

創業の時も、大手不動産会社の部長さんに「何かお困りなことはございませんか?」とやったのです（本当に困っていたのは私の方なのですが（笑））。ところで分譲マンションは戸建て住宅と異なり、分譲の時に照明やカーテン、エアコンなどは付いていないんですね。マンションを買った人からは、それらのインテリアへの要望が殺到しました。かといってデベロッパーにはそれにかかわる暇はなく、困っていたわけですね。そこで「うち、できますよ」と言ってしまって、もちろんやったコトなんてなかったのですが（笑）、でも何とかなると頑張っ、結局は多くの大手不動産会社に大変重宝され、私の方も大いに儲けさせていただいたということになったのです。

その7. 「真のメンターを持つこと」

メンター（助言者）の大切さについてはすでにお話ししましたが、本当に大切なのは、都合の良い時だけメンター（助言者）に頼るというのではなく、メンターに心から尽くすことで初めて真のメンターになっていただけるということなのです。

例を挙げますと、かつてある大手会社の部長さんから個人向けのマンションリフォームの仕事をやってみないかと、何回も頼まれたことがありました。その方は私にとって本当に大切なメンターでして、それまでの大恩もあったのですが、当時わが社のビジネスが絶好調であったため、その頼みを引き受けずにいたところ、最後にこの部長から「お前とはもう付き合わない」と告げられてしまったのです。そこで即座に「今日からやります」と引き受けて、初めて個人向け（B to C）リフォームビジネスに着手し大変努力もしたのですが、結局5年で1億円以上の赤字となってしまいました。それでもメンターに心から尽くす気持ちから後悔はないのです。しかしそれだけでなく実は、リーマンショック後の当社の危機を救ってくれたマンション・オフィス向け（B to Bですが）のリフォーム事業への足掛かりをこのメンターが用意してくれたと思うと、本当にメンターのありがたさが身に沁みました。

瀧住寿彦（たきずみ・としひこ）氏 プロフィール

1947年、大阪府出身。甲南大学卒業後、父の経営する瀧住電機工業(株)入社、1985年代表取締役社長に就任。1988年(株)タキズミを創業、代表取締役社長。2013年代表取締役会長