

## 夢持ち続け日々精進 ～伝えることの大切さ～



講師 高田 明氏 (たかた あきら)

株式会社 A and Live 代表取締役 (株式会社ジャパネットたかた 前社長)

日時：11月8日(火) 18:00～19:30

講演会出席者数：239名 内訳：教職員16名、高校教員2名、学生・院生67名、年間会員29社55名、一般99名

### 講師略歴

1948年11月 長崎県平戸市生まれ

1971年 4月 大阪経済大学経済学部経営学科卒業後、  
「㈱阪村機械製作所」入社

1974年 2月 父親の経営する「㈱カメラのたかた」入社

1986年 1月 分離独立し、「㈱たかた」を設立

1999年 5月 「㈱たかた」から「㈱ジャパネットたかた」に  
社名変更

2015年 1月 「㈱ジャパネットたかた」代表取締役退任

2015年 1月 「㈱A and Live」を設立

## 講演要旨

### はじめに

世の中が複雑化した現在、自分の非力に悩む人も多い。非常にもったいない生き方である。世界で起きる様々な問題に、人生が左右されることもある。「自分を信じ、一生懸命に生きてきた」経験に基づき、講演では、人生を生きる上で重要と考えるポイントを紹介したい。

### 1. 一生懸命に生きている「つもり」になってはいないか？

「ジャパネットたかた」の前進である「株式会社たかた」は、大学卒業後に、サラリーマン、家業のカメラ店での勤務を経た後、37歳の時に長崎県佐世保市に誕生した。社長を退任した現在、周囲からはその人生に対し賞賛する声をいただいたりもするが、自分では特別だと思いうことは一切していない。ただ、「目の前の課題に日々真剣に向き合い、その時を一生懸命に頑張ってきた」だけである。

よく、頑張っているが業績や成績が上がらず悩む人がある。ここに落とし穴がある。本気で目の前の課題に取り組んだのか、頑張った「つもり」になっていないか。

業績不振や成績の伸び悩みは、徹底的に原因を潰さなければならない。シンプルに問題の本質を考え『今、目の前にあることを頑張った「つもり」にならず一生懸命やること』である。これを継続すれば、ビジネスで重要な直観力や感性は必ず身に付き、問題解決能力も身に付く。これは決して特別な能力でなく、誰もが身に付けることができる能力である。

自分の置かれている状況を他人と比較し、悲観し過去の出来事に囚われてはいけな。 「過去」と「他人」を変えることはできないが、「未来」と「自分」は変えることができる。自分を信じてとにかく今という瞬間を一生懸命に生きること。そうすれば明日を変えることができる。明日が変われば1年後が変わる。1年後が変われば10年後が変わる。一生懸命頑張ってきた結果、「ジャパネットたかた」が誕生し、現在の自分がある。

### 2. 何歳からでも遅くない、やってきたことは無駄にならない

生きてきた中でやって無駄になったことは一つもない。大学受験時、国語だけが苦手な国立大学への入学は叶わず、大阪経済大学に入学した。大学生活では、遊びもしたが、好きだった英語を学びたいと考え、ESSに入部し、英語を話せるように頑張った。

卒業後は念願だった、貿易部門を設けている会社に就職し、23歳で8ヶ月間の欧州駐在を経験させてもらった。その間、通訳としてイギリス、ポーランド等ヨーロッパのほとんどの国を回った。

25歳の時に退職し、地元の長崎県平戸市に戻り、父と兄弟が経営するカメラ店に勤務する。当時の平戸は年間200万人が訪れる有数の観光地で、ホテルが立ち並び、その時には珍しかったカラーの現像写真を長崎県内でもいち早く取り入れ、ホテルの宴会場で写真を撮った。この仕事にすぐに夢中になり、30歳まで平戸のホテルで写真を撮り続けた。

その後、1人くらい佐世保で仕事をしないかという話になり、「カメラのたかた」佐世保営業所初代所長として赴任する。そこでも近くの温泉街のホテルで写真を撮り、40歳までその仕事を続けた。

佐世保では、建設業のフィルム集配ルートを構築したり、近隣のタバコ屋さんや化粧品店などに取次店の看板を置いてもらうなど工夫を重ね、売上を伸ばした。SONYからビデオカメラが発売された際には、すぐにSONY特約店となり、販売を開始した。当時、撮ったものをテレビに接続するだけでその場で視聴できるビデオカメラは画期的であり、当時わずか5,000人の町で月に100台販売した。子どもや孫の姿を撮ってその場で再生すると喜ばれる方が多く、子どものいる家庭を重点的に訪問販売した結果である。

その後ラジオショッピングに出会い、事業の拡大に伴って、商品説明に対応できる様に自前でコールセンターを設けた。また、少し後の話になるが、通販においてはスピードが何よりも大事だと考え、自社の撮影スタジオを佐世保に設けた。

商品という視点でいえば、カラー電子辞書は特に思い出深い。最近の電子辞書には、ネイティブでの英語の発音をはじめ、小説、音楽などが数多く入っている。この電子辞書を紹介する際、学生時代に培った英語でリンカーンのスピーチを暗唱し「子どもの英語教育に役に立つ」と一生懸命に訴えた。その結果、わずか30分の放送で約1億円を売上げた。まさか大学、サラリーマン時代に頑張った英語がこの時に役立つとは考えてもいなかった。

これらの経験から言えることは、一生懸命にやって無駄なことは何一つないということである。大学時代に英語を一生懸命に勉強したからヨーロッパで働くことが出来たし、カメラ店時代には、撮った写真を販売する中で、地域、職業別のマーケティングを学ぶことができ、それが後の通販でおおいに役立った。やった努力は必ず報われる。だからこそ今を一生懸命に生きていくことが大切なのである。

また、できない理由ばかりをあげるのではなく、できる理由を探し続けることが大切である。自分の一度しかない人生を有意義にするために、前向きな気持ちを持ち続けること。前向きに夢を持ち続けて日々精進していけば、夢は必ず叶う。年齢は関係なくいつ始めても遅くない。学歴や格差社会などと関係なく、前向きに自分の気持ちを変えていくことが自分の夢に近づく一歩である。若い時にこのことに気づいた人は、その後がいい人生を送っていると思う。挑戦することは若者の特権であるから、ぜひ前向きに頑張ってもらいたい。

### 3. 伝えることが何よりも大事

素晴らしいモノ・サービスは伝えなければならない。伝えなければ「ない」と同じである。例えば日本の電気業界は弱くなったと言われるが、私は、日本の技術は今でも世界一であると思っている。弱くなったのは、伝え方ではないだろうか。日本の商品は性能が良くなると値段が上がる。消費者もそのことを納得して購入しているのだが、本当に求められるのはそれだけののだろうか。機能は普通でも、もっと低価格の商品を求める顧客もいるのではないか。顧客の立場に立って、顧客の価値に沿ったものを提供しなければ、商品は買っていただけない。

企業も同じである。企業経営において一番大事なのは理念であり、理念がない会社は支持されず、継続しない。では理念とは何か。それは、「会社が何のためにあるか」であり、会社を通して人々の人生を幸せにすることである。同様に、人の生き方も人は何のために、誰のために生きているのかを考え続けることが何より大切である。

私がショッピングで商品を紹介する時に、大切にしている3つの目を紹介したい。これは世阿弥の風姿花伝に書かれているものである。

- ① 語り手である自分がどう伝えるかの「我見」
- ② 相手が自分をどう見ているのか、相手の立場に立って物事を伝える「離見」
- ③ 物事全体を俯瞰してみる「離見の見」

ビジネスの世界では、自分たち販売側の常識が消費者の常識と同じであると勘違いしてしまうことがあるが、「我見」に陥り値段など売り手の言い分だけを話しても何も伝わらない。顧客がこの商品を使うとどのように生活が豊かになるのかを、顧客の立場に立って伝えなければならないのである。

では、どのように伝えたらいいのか。

言葉で伝えることも大事だが、非言語表現の表情や体で伝えることがより大切である。また、強調したいことを繰り返したり、抑揚をつける。そして一番大切なのは「間」である。何にでも間が大切であり、間は次の「有」を生み出す「無」である。

最後に、「縁」は大事にしてほしい。人間は誰も一人で生きていけない。「ジャバネットたかた」も自分達だけの力でなく、皆さんの協力があって今までやってこれたのである。そして何かをする時は諦めないこと。夢は一つである必要はない。夢や目標はいくつあっても良いし、途中で方向を変えても良い。しかしその時に、どの方向に自分が向かっているかを確認しなければならない。『今、目の前にあることを頑張った「つもり」にならず一生懸命やること』これが最も大切なことであると思う。