



## インタビュー 小原 隆浩

### 『執念というスイッチを入れて走り続ければ、絶対に上手くいく』

会社が倒産して借金返済のために自宅が取られる——。そんな時、親から子へその家売却し、子に住宅ローンを組ませることで自宅を守る方法がある。任意売却。この方法で多くの家族の家を守ってきた男、小原隆浩は、自分自身の体験からこの方法の重要性を説く。壮絶な営業マン時代を経て立ち上げた会社「マルイ不動産」は、岐阜県の多治見市を中心に拠点を増やしている超注目企業。この不況で一時的に業績は足踏みしたが、任意売却という手法で多くの人を救いながら、売上を伸ばすスタイルは健在だ。そんな小原社長の「執念」の源に迫った。文=豊田礼人



マルイ不動産株式会社

代表取締役 小原 隆浩 (コハラ タカヒロ)

1968年 岐阜県生まれ。

1996年にマルイ不動産株式会社を設立し、現在は岐阜県内に4拠点を展開する。ランチェスターの法則に沿って事業を展開し、地方の中小企業の成功例として講演会や勉強会からの講演依頼も多数こなす。家族は妻と子3人。趣味は読書、水泳。

## index

起業家インタビュー	1-4
メルマガバックナンバー	5
豊田礼人の経営コラム／小谷由美のお金の話	6-7
ATSUKOのできる社長のビジネス英会話 KKのゴルフクリニック上手くなる魔法はない／編集後記	8

—小さい頃はどんな子供だったんですか？

のんびり屋でしたね。一人でコツコツ遊んでいるような子供でもありました。あと、なぜか水が好きでした。バケツをかぶったままプールにもぐると、水の中でも息ができることを発見しまして(笑)。そんなことをして遊んでました。ちょっと変わってますね。

—あ、そうやると息が出来るんですね。今度やってみます(笑)。

小学校はどんな感じだったんですか？

小学生のときは大きな病気を2つしました。2年生の時に髄膜炎みたいなものになって、病院で24本注射を打たれました。死んじゃうか、バカになるかどっちかだと言われたそうです。親がすごく優しくなったのを覚えています(笑)。で、運よく治ったんですが、4年生のときに今度は盲腸になったんです。病気ばかりしていたので、6年生になる頃には、すごく健康に気を使う小学生になっていましたね。

—ハハハハハ。健康オタクの小学生ですね。

そうなんです。着色料とかにすごくこだわるようになって、赤いワインナーとかが食卓に出てくると、母親に「こういうのは体によくない」とか注意する小学生でした。それと体を鍛えるためにトレーニングをするようにもなりました。ブルース・リーに憧れて。小学2年の時に、お年玉で初めて買ったのがエキスパンダーでした(笑)。腕立て、腹筋とか、一人でもくもくと、結構一生懸命やりましたね。

—ストイックな小学生でもあったわけですね。中学時代はどうだったんですか？

中学時代は、現在の私の座右の銘である「執念」というものを身につけた時期ですね。その中学は部活動がすごく盛んな学校で、私は色々考えた結果、水泳部に入ったのです。水が好きだったし(笑)。で、入部して驚いたんですが、その水泳部はめちゃくちゃ強豪で、入部してくる人は皆小学生の頃、何かの大会で記録を持っているような人ばかりなんです。ですので、ほぼシロウトの私は、皆と一緒に練習させてもらえないのです。隅っこで女の子と一緒に練習させられるような扱いで。それがめちゃくちゃ悔しかったんですね。だからめちゃくちゃ練習したんです。朝も夕方も、家に帰ってからもやりました。試合に出たいからといよりは、とにかく皆と

一緒に練習がしたいという一心です。学校から家まで15分くらいなんですけど、疲れすぎて歩けなくなって、道端にうずくまっていたこともありました。たまたま母親が通りがかって救出されましたが(笑)。

一ハハハハハ。お母さんナイスタイミングですね～。それで2年生のときに、次期の水泳部の部長に指名されちゃったんです。私よりスゴイ記録を持っている奴が他にもいる中で、「小原は一生懸命練習するから」という理由で選ばれたんです。それで、ますますハードに練習するようになりましたね。どの大会に出ても優勝する学校だったので、優勝校の部長は次の年に選手宣誓をやらなさいといけません。選手宣誓やっている人間が予選落ちするなんて前代未聞のカッコ悪さですからね。尻に火がついたんです。

一先輩たちは小原さんのガンバリや水泳に対する姿勢や、もしかしたらリーダーシップを見抜いていたのかもしれないね。種目は何だったんですか？

バタフライです。クロールや平泳ぎはスゴイ奴がたくさんいて、試合に出られないんです。それで、選手層が薄いバタフライに回されたんです。でもバタフライって一番体力がいる種目なんです。その種目で他の種目の人たちと同じくらいキツイ練習をするので、究極にキツイんです(笑)。でもそういう練習をやり続けたことによって、記録はどんどん伸びましたね。それで結局、県の学年別の大会でその年の最速タイムで優勝することができたんですよ。この体験で、「とことん努力すれば、絶対に成し遂げられる」ということを学びましたね。

一スゴイですね～(のけぞる)。ところで進学についてはどう考えてたんですか？

そんな強豪校だったんで、推薦入学の依頼がたくさんきました。特に私の場合は、入学当初はシロウトでしたから、記録の伸び率が驚異的なんです。で、これはまだまだ伸びしろがある選手だ、という判断から、多くの高校から誘われました。しかも好条件で。授業料全額免除みたいな。それで父親に「この学校にいきたいと思う」と言ったら、「お前は将来何になりたいんだ」と返されました。「僕はお父

さんのように経営者になりたい」と言ったんです。父親はタイルの製造工場を経営していたんですね。そしたら父親が「だったら、勉強して受験して頭で高校に行ったほうがいい。水泳やっても、将来メシは食えんぞ」と言うんです。父親は元レスリングのオリンピック候補選手だったんですが、大学で先輩たちのイジメから骨折して選手生命を絶たれたという経験があったんです。また他のオリンピック選手の知り合いを見て、その後の人生はパツとしていないという現状を知っていて、目標に沿った進路選択をしろ、と言ったんだと思います。普段何も言わない人なので、余計に響きましたね。

一それで、高校は地元の進学校に一般入試で入ったんですね。

そうです。で、入った後は、勉強もせず、水泳も適当にやり、遊んじゃいましたね(笑)。中学時代の反動です。勉強もしないから成績も落ちる一方で、360人中、355番、くらいの成績でした。それで、3年生も半ばを過ぎて、進路について先生に相談したら「大学と名のつくところでお前が行ける場所は無い」と言われたんですよ。それでまた尻に火がついて、猛勉強を始めたんです。まず「ベッドでは寝ない!」と決めました。こたつで勉強していて、眠くなったらそのまま寝て、起きたらすぐ勉強する、というスタイルを貫くことにしたんです(笑)。それで、がむしゃらに勉強してたら、ある日、志望大学の願書受付期限が過ぎていることに気がつきまして(爆笑)、「お母さん!期限過ぎちゃってるよ!!」と言いましたら、ド叱られました。

一アハハハハハ!そりゃ、お母さん怒りますよね。

(笑)。はい。ホント、のんびり屋さんですよ。それで、浪人するわけには行かず、東京方面の大学であれば願書の締め切りが間に合うということで、法政大学の経営学部を受けることにしたんです。将来、経営者になりたいから経営学部にしたんです。そうしたら父親がどうせ東京に行くのなら他の学部も受験してこい、というのでついでに経済学部も受けることにしたんです。そしたら、ついでに受けた経済学部で数学が全問解けて、合格しちゃったんです。先生達はもうビックリしてひっくり返ってました(笑)。ホント、短期間に集中して頑張るタイプなんですよ。

一普段はのんびり屋なんだけど、あるきっかけでスイッチが入るとものすごい集中力を発揮するんですね。それで晴れて東京で大学生活が始まるわけですが、どんな大学生だったんですか？

もう留年すれすれの大学生でした。自分は将来何をやりたいのかが決まっていなくて、フラフラしてました。漠然と経営者になりたいと思うことはありましたがね。で、4年生になっても遊んでばかりいるので友達が心配して、無理やり私をある大手の住宅メーカーの会社説明会に



連れて行ってくれたんです。それで結局その会社に就職したんです。

—その会社では営業職に配属されたんですね。

そうです。地元岐阜の多治見の販売会社に配属されました。1年目は4棟売りました。一方で、その頃から、父親の会社の状態が悪化してきたんです。ある日とうとう会社が倒産する、家も競売にかかることになってしまったんです。その時自分は新築の家を売る仕事をしているのに、自宅を取られてしまうというのがめちゃくちゃ悔しく感じました。それで父親から私が家を買ってローンを組めないかと思って銀行を回ったんですが、全て断られたんです。私もまだ社会人2年目だし、そもそも親子間でそういう取引はだめだ、というのです。でもあきらめられなくて、もうこれは、仕事で頑張ってお金を作るしかない!と思ったんです。ここでまた尻に火がついたんです。

—スイッチが入ったんですね？

そうです。もうめちゃくちゃやりました。水泳やってて体力には絶大な自信があったし、大学時代のマージャンで徹夜にもなれていましたから。「家に帰らない」と決めました。スポーツジムでシャワーだけ浴びたりして。もう売れない、やるしかない、という感じです。だから、売ったお客さんにも「僕は売らなければならない」という事情を正直に話して、フォローの打ち合わせを夜遅い時間に設定してもらってました。夜10時からお客さんのところで打ち合わせして、その後12時から次のお客さんのところ行って、という感じです。お客さんも起きて待っててくれるのですが、さすがに終わるのが夜中の3時くらいなので、半分コックリコックリされていましたね。そこから私は会社に戻って書類作成をする、という状態ですね。

—もう夜が明けますね。

そうです。それで家に片道30分かけて帰る時間もまったくないので、そこで少し寝て、また仕事する、という生活でした。それで、そのころ4月から翌年3月末までの一年間で家を12棟売ると200万円の報奨金が出るという制度があったんです。この200万円がどうしても欲しかったのですが、その年の12月の時点で私はまだ4棟しか売っていませんでした。12棟達成するためには、残り3ヶ月で8棟売らなければいけないんです。普通に考えたら無理です。ですが「家を守りたい」の一心でめちゃくちゃやりました。展示場でお客さんを待っているだけでは効率が悪いので、色々考えたんです。家はどこに建つのか？家は空中には建たない、地面に立つ。じゃあ不動産屋に行けば、家を建てたい人の情報があるはずだと思ったんです。それで不動産の看板が上がっている会社をしらみつぶしに訪問して、情報を集めたんです。それでいろいろチラシやポスターなんかのツールを作って貼ってもらっ

たり、近隣の住宅街でポスティングをしまくりました。この作戦が当たったんですね。

—なるほど。不動産業者さんも家が建てばマージンが入るから、協力してくれるんですね。加えて小原さんがツールでサポートしてくれるから尚嬉しい、というような。

そうですね。そんなことばかりやってましたね。私のこの「執念」は水泳部時代に養ったものなんですね。「頑張れば達成できる」という成功体験があったからこそ、ここまで頑張れたんだと思います。それで1月に1棟売ったんです。続いて2月に3棟。これには皆ビックリしました。1ヶ月に3棟売ってなんてありえないですから。しかも2年目の社員が。これで12棟まで残り4棟です。1ヶ月で4棟売らなければいけません。前月に3棟売ったので、もうネタはありません。でも頑張って3棟売って、残り1棟になったんです。その時、展示場物件の売却キャンペーンがあったんです。2000万円の家が800万円で建てられるというような。抽選で当選者を決めるんですが、これで当選したお客さんが自分が集めてきた人であれば、12棟レースの成績に加算されるということになったんです。そしたら見事、私のお客さんが当選したんです。もう嬉しくて会社に飛んで帰って、「これで12棟達成です!」と報告したんです。そしたら上司が「いや、昨日の会議で、キャンペーンでの当選物件はカウントしないというルールに変更になった」と言うんです。



—え——っ!!?マジですか?え————っ??

(笑)。そうなんです。腹が立つでしょ?私が当たると200万円払わないといけないから、急遽ルールを変えちゃったんです。よっぽど200万円払いたくなかったんでしょうね。帰りの運転中、涙が止まらなかったですね。悔しくて。その時点で3月も20日を過ぎています。さすがにもうダメかな、と思い始めていました。そしたらある日、展示場に女性のお客さんがみえて、クレームを言うのです。その方は以前うちの会社で家を建てたんですけど、アフターメンテナンスを頼んでも誰も来てくれないし、当時の営業マンも来てくれないし、なんて酷い会社なの!とものすごく怒っているんです。それで「すみません。じゃあ、私がお宅へ見に行きます」と言って、実際に行ってみたんです。そし

てそこからメンテナンス部門に電話をして、修理の手配をしてあげたんです。そしたらそのお客さんがものすごく喜んでくれて、「実は増築したいんだけど」という話が出てきたんです。そこで、増築するよりも、そこを売って買い換えたほうが、間取りも広くなるし、返済額も少なくなりますよ、という提案をしたんです。そしたら気に入ってくれて、とんとん拍子に話が進んで3月31日に契約になっちゃったんです。

—(興奮しながら)クレームのお客さんが、新規の契約までいっちゃったんですね!それで12棟達成ですね!?

そうですね。それで、3月の最終日の夜8時に社員が集まっているところにギリギリに戻り、3月に契約した5件分の契約ファイルを営業部長の机の上にバーン!と叩きつけたんです。もう怒り心頭で顔を真っ赤にして。「これで200万円頂きますよ!」と。みんなシーンとなっていましたけどね(笑)。それで、その多額の給与明細と現金を持って父親と銀行に行って交渉したんです。そうしましたら銀行側も折れてくれて、やっとのことで家を守ることができたんです。

—まさに執念が突ったという感じですね。すごいです。その後はどうしたんですか?

1回トップを取っただけだと「まぐれだ」と言われてしまうので、その後も頑張らずーっとトップを守ってましたね。東海地区でトップになったこともあります。もうその頃は3人と商談すれば1人は決められる、というほど力をつけていました。収入もたくさんあったので、自宅にコピー機を買って、自費でアルバイトを1人雇って仕事をしていました。そうしないと回せないくらい仕事がありました。それで、周りの人から「もう小原君の仕事の仕方はサラリーマンの範疇ではないから、独立したほうがいい」と言われるようになり、自分自身も経営者になる目標があったので、独立することにしました。

—不動産業としてスタートしたんですね。

はい。住宅の営業をしている時、多くの不動産業者さんを見てきて、やれてる会社とやれていない会社の違いが良く分かっていたし、私のメンター的な存在である方も不動産業を営まれており、応援するからやってみなさいと言ってくれました。それで、起業してからめっちゃくちゃ頑張ったんです。短距離走のスピードで長距離を走りきる覚悟で始めたんです。それに加えて、戦略もきっちり立ててから挑んだので、起業後は順調過ぎるくらい順調でした。もう、体力にまかせてめっちゃくちゃやりましたから(笑)。

—しっかりとした戦略をもとに、人の何倍も頑張るから当然いい結果がでるんですね。一方で経営者として社員さんにも同じような「頑張り」を求めるんですか? いえいえ。やはり経営者と社員では役割も違うし、私と同

じようなめっちゃくちゃな頑張りはありません。自分の役割を時間内に効率よく頑張ってもらえればそれでいいと考えています。もちろんやりがいを持ってやってもらいたいとも思います。私の頑張りや執念は劣等感の裏返しから出てきているものなんです。それがあったからこそ、これまでやってこれたんだと思います。ある意味、ラッキーだったのかもしれませんが。父親の会社が順調だったら、そのまま2代目として会社を継いで、甘ちゃんのまま終わっていたのかもしれませんが。

—最後に起業家の方達にメッセージを頂けますか。

そうですね。「やらないかん」と思えば、数値化された目標がはっきり見えるはず。それを達成しようと思えば、行なうべき戦略も自動的に見えると思います。戦術的な小ワザも準備して。あとはその戦略と戦術を長時間労働でやり続ければ、絶対に負けることはないし、損することも無いと思います。単純ですけど(笑)。重要なのは本人がどこまで本気になるか、どうやって本気のスイッチをカチン!と入れるか、でしょうね。なかなか元に戻らないスイッチをね。それから期限を設定することも大事だと思います。

期限を目指してスイッチを入れればなしのまま、突っ走る(笑)。そうすれば、絶対に上手くいくと思います。不況に負けず、チャレンジして欲しいですね。🍀



#### インタビューを終えて

執念が座右の銘とおっしゃる小原社長(通称コアラ社長)。どんな恐い方かと思っただけで緊張してインタビューに臨みましたが、とてもにこやかで暖かい雰囲気です。おかげでこちらも非常にリラックスできて、楽しい時間を過ごさせて頂きました。現在コアラ社長はブログ「チャレンジ進化論」を毎日更新されています。とてもアクティブな毎日の活動の様子が垣間見れるとても面白いブログです。社長ブログランキングで4位になるほどの人気ブログです。ホームページから見られますので、是非チェックしてみてくださいね。今回のインタビューでコアラ社長のお話を聞き、とても刺激を受けました。僕ももっと執念を持って行動せねば、と思っております。

#### 【会社プロフィール】

会社名 マルイ不動産株式会社  
所在地 本社 岐阜県多治見市栄町1-54-1 コアラビル  
TEL 0572-21-2201  
事業内容 不動産売買の仲介、不動産賃貸の仲介  
URL <http://www.maruifudousan.co.jp>



豊田礼人の  
メルマガ  
バックナンバー

連続200週間無休で発行しているメールマガジンの  
バックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

**良いコーチに出会いたい** (2007年5月18日発行) **第109号**



## ■ 「コーチ」は必要？

ある天才肌と言われていたプロゴルファーが、新聞上で語っていました。自分は、若いころから結構ゴルフが上手で、学生時代も全国的に活躍し、その勢いでプロになった、と。そして、プロになってからもしばらくは順調で、優勝したりもした。しかし、ある出来事がきっかけで、自分の力の無さを感じ、今までの自分のゴルフがいかに「感覚」や「運」に頼った自分流のものでしかなかったかを思い知ったそうです。そしてゴルフ人生で初めて「コーチ」についてスイングを見直すことを決意し、その後の更なる成長につながったのだそうです。

## ■ 「コーチ」に聞け！

ビジネスの場でも同じようなことが起こります。たとえば、頭がよい人であればあるほど、自分の感覚で物事を判断し、実行していき、その方法で素晴らしい成果を出したりもします。しかし、「感覚と運」に頼ったやり方である場合、先のゴルファーのようにいつか「成長の壁」にぶち当たります。その時、どのように行動するかによって、その人の成長スピードが左右されます。いつまでも昔の感覚で同じアプローチを続ける人もいれば、何も行動しない人もいます(←このタイプが最も多いです!) こういう時にこそ「コーチ」に聞くべきなのです。

## ■ 良いコーチとは

最も手っ取り早いコーチは、「本」です。本屋に行くと、よくもまあこんなにたくさんの種類の本があるものだなといつも感心しますがこのたくさんの本の中に、あなたの欲する情報はたいてい見つかるでしょう。例えば、僕のクライアントの社長は集客で悩んでいたのですが、驚くことにチラシの作り方やキャッチコピーの書き方について、ほとんど何も知識が無いのです。ただ売りたい商品をだだだ〜とチラシに並べ、感覚に頼ったコピーを書いています。そのあたりを僕がアドバイスしているのですが、それ以前に本屋に行けば、またはアマゾンで検索すれば、チラシやキャッチコピーに関連する

図書は山のようにあるはずですが、それらを読めば、一定の知識を持った上で議論できるし、アイデアも出やすいはずですが。しかし読んでいないために、僕が主張するポイントもマイチピンと来ないのです。また、ある会社で新入社員に課題を出したときに、すぐに「わかりません」と答える人があまりに多くてがっかりしたことがあります。学生時代の、「好きか、嫌いか」「興味あるか、ないか」という自分の感覚のみで判断する生活に浸かってきたことの弊害でしょうか。それこそ、例えば「総務の仕事」に関わる人であれば、テーマごとに色々な本がでてくるはずですが。それをさ〜と読むだけでも、自分の考える幅が広がります。賃金について、社会保険について、ヒューマンリソースについて、などなど、あげたらきりがありません。「感覚と運」で成功してきた人ほど、過去の実績を捨て切れません。結果としてそのこだわりが足をひっぱり、成長を止めてしまいます。こういう人こそ、早く良い「コーチ」を見つける必要があるようです。

## ■ 自分レベルの視点で

「感覚と運」でやってきた経営者は、経営数字にも「感覚」で挑みがちです。しかし、それはとつても危険なことなのです。自分の財布の中のお金が、「あるはず」と思っていた額よりも、だいぶ少なかった経験はないですか?僕はよくあります(汗)。特に、たまたまたたくさんお札が入っている時ほど、そのギャップが大きくなる傾向にあるようです。たぶん、気が大きくなってしまって、知らないうちに使ってしまったのです。同じように、儲かっている会社ほど、出て行くお金が知らず知らずのうちに増えてしまう、ということが起こりやすいのです。ですから、会計に関する簡単そうな本を一冊買ってきて、わからないなりにさ〜と読んでみることをオススメします。その上で、自社の財務諸表を眺めてみましょう。そうすると、経営者が重点的に管理すべきポイントが何となく分かるはずです。数字を押さえた上で、マーケティングや組織のことを考えると、より具体的なアイデアが湧いてくるのです。「感覚」を「数値」に置き換えたとき、やるべきことが見え、脳みそがグルグルと動き出すのです。是非、お試しください。☺

豊田礼人の経営コラム 「愛される会社への道」

# ボトルネックは社長?!

## ■ 弱みに着目してみる

あなたの会社の強みは何ですか?その強みをさらに伸ばして、ビジネスチャンス(機会)に乗り出していけば、必ず業績は伸びるはずで、と経営の教科書には書いてあります。会社に限らず子供の教育の現場でも、悪いところを直すことに固執せず、良いところを伸ばしてあげましょう、と言われてます。悪いところを責めるのではなく、良いところを褒めましょうよ、ということなんですね。

しかし、常に強みを伸ばすことを優先させるべきかどうかは、慎重に見極めなければいけません。例えばサッカーチームの場合、いくらすごいストライカーがいて、試合で必ず得点してくれるとしても、一方でゴールキーパーの実力が著しく低く、そこを突かれて失点を重ねてしまえば試合には負けてしまいます。ここでこのストライカーの能力をさらにアップさせて(つまり強みを伸ばして)得点力をさらにアップさせるよりも、ゴールキーパーのスキルをアップさせることを優先させ(もしくは選手を入れ替え)、失点を少なくしたほうが(つまり弱みを解消したほうが)、チーム力は上がることは、直感的に納得して頂けると思います。

このことは、「ザ・ゴール」という本を読んでいて教えられたことです。この本は、閉鎖寸前の生産性が低い工場を、主人公の工場長が恩師であるコンサルタントの力を借りながら改善し、会社全体の中で最も生産性の高い工場へと成長していく様子を描いた小説です。

## ■ 工場のカイコールボトルネックの能力

「ザ・ゴール」にはこんなことが書いてありました。工場の中で製品が出来上がるまでには、たくさんの工程を通過する必要があります。例えばある工場の中にA、B、C、Dという4つの工程があるとします。Aは材料を切り出す工程で、Bは削る工程、Cは熱処理の工程、Dは品質検査の工程だとします。今、A、B、Dは1日に100個ずつ処理することができるのですが、Cは1日に30個しか処理できないとします。この時のCをボトルネックと呼びます。さてこの工場では1日にいくつ完成品を作ることができるでしょうか?……答えは30個です。いくらA、B、Dの工程で頑張っても、ボトルネックでの処理が1日30個なので、工場としては1日に30個しか完成品を仕上げることができない、ということになります。つまり、工場のカイコール

の能力とイコールになるのです。このボトルネックの能力を上げない限り、他の工程をいくら改善しようとしても、この工場では完成品を30個以上作ることはできません。ボトルネックの前に仕掛品という在庫が溜まり続けるだけなのです。ですからボトルネックで使う機械の台数を増やしたり、人員を増やすことなどで処理能力を上げることを検討しなければ、工場全体の力は上がらないのです。鎖に例えて言うと、鎖の強さを測るとき、その鎖の強さは鎖を構成している輪の中で一番弱い輪の強度に左右される、ということなのです。鎖を強くしたければ、他の輪をさらに強化することではなく、弱い輪を補強することを優先させるべきだ、ということなのです。

## ■ コロンビアのボトルネックとは?

2003年の2月に、アメリカのスペースシャトル「コロンビア」がテキサス州上空で空中分解し、搭乗員7名が全員死亡するという事故が起きました。事故の原因は、打ち上げ時に、外部燃料タンクから剥がれ落ちた断熱材の破片が衝突したことで、左翼に穴が開き、その穴に高温の空気が流れ込み、そこから破壊が始まって全体に広がり、最終的に空中分解してしまったと考えられているそうです。世界の最も優秀な人たちが考え、世界で最も優秀な企業の技術を集結し、アメリカという巨大国家の威信をかけて取り組んだこのプロジェクトが、小さな破片が剥がれ落ちるといふ「弱さ」がきっかけとなり、全てが崩壊してしまったのです。このコロンビア号は、当時では世界最強のスペースシャトルだったはずですが、しかし、非常に悲しいことですが、このシャトルの強さは、「剥がれ落ちてしまった断熱材」の強さ(弱さ)とイコールだったといえます。いくらその他の部品やパイロットやスタッフが世界最強でも、「剥がれ落ちた断熱材」の強さ(弱さ)にシャトルのトータルが強さが引っ張られてしまったのです。コロンビア号のボトルネックは、この「剥がれ落ちた断熱材」だったわけです。

## ■ 会社の中の強みと弱み

例えば会社が素晴らしい商品を開発し、それが会社の最大の強みだと判断するならば、それを武器に戦略を組み立て、その商品を必要とするお客様にキチンと情報を届けることができれば、その商品は売れていくだろうと仮定できます。しかし、仮に会社の財務状態が不安定で、資金繰りが苦しいという弱点があれば販売活動は制限されてしまいます。

その弱点に会社全体が引っ張られてしまうのです。また同じ素晴らしい商品を開発したとしても、社員の多くが会社に対して不満を抱えており、モチベーションが低い状態であるとしたら、販売活動もままならないでしょう。強みである商品をいくら磨いたとしても、同時に社員の不満を取り除き、モチベーションを高める取り組みをしなければ、期待できる成果は惨憺たるものになるでしょう。会社としては強みを伸ばすことはもちろん大切ですが、同時に弱みを改善していくことも常に意識していなければいけません。

では、新入社員が入社したら、その組織は弱くなるのでしょうか?上記の考え方によれば、一番弱い部分に全体の強さは引っ張られてしまうから、組織は弱くなることとなります。新人が入ることで、フレッシュな意見や行動がもたらされ社内が活性化されるという効果はもちろんありますが、経済的な付加価値をどれだけ生み出したかを重視する「生産性」という視点で見るとすれば、その生産性は下がると言わざるを得ず、組織は一時的に弱くなるのかもしれませんが、また、先輩社員が自分の業務の合間に新人を教育しなければいけないとすれば、その分も生産性は下がるでしょう。しかし、こと人材に限って見れば機械と違って成長していくので、長期的な視点で見ることが必要になります。新人を入れることで一時的に組織の強さはその新人の能力に引っ張ら

れて下がりますが、ライバル企業にも新人は入りますので、競争という観点で見れば、「いかに早く新人を育てられるか」が企業にとって必要になります。一時的に弱くなったとしても、正しく早く成長させることができれば、中長期的にみれば組織は強くなります。また周りの社員も影響を受けて成長するということが期待できます。

## ■ 社長というボトルネック

さて、一部の企業では、社長が「ボトルネック」になっているケースも見られます。先日私のところに持ち込まれた相談では、その幹部社員さん曰く「社長の経営センス、営業センスが低すぎて、お客さんから笑われて困っている」というものでした。商品やサービスも良く、財務的にも比較的安定しており、社員も一生懸命やっているのに、社長が頼りなくて業績が伸びない、ということなのです。他の条件は良いのに、社長がボトルネックになってしまっているのです。「会社の器は社長の器で決まる」と昔から言われています。まずは、社長の弱点を克服することが、会社の飛躍のためには必要なかもしれません。👉



### プロフィール

とよたあやと RAYMAC代表

「1000人の社長を笑顔にする」をモットーに社員30人規模以下の中小企業専門のコンサルティングを行う。

家族は妻と息子1人。最近の趣味はゴルフ。愛される会社プロジェクト推進リーダー。中小企業診断士。

## 小谷由美の Smile Life

# 社長のための 賢い資産運用

### ■ 先進7カ国の中で最下位

明るいニュースをお送りしたいのですが、ここでは現実的なものを一つ。内閣府の国民経済計算確報によると、2007年の日本の一人当たりの名目GDP(国民総生産)は、約404万円。OECD(経済協力開発機構)加盟30カ国中、19位、先進7カ国(G7)で、最下位でした。2007年の日本の名目GDPは約516兆4247億円。世界全体のGDPに占める割合は24年ぶりに10%割り込んだ、8.1%となりました。この低水準で、日本の国際的な存在感の低下は鮮明です。但しGDPが高ければ幸せだという訳ではありません。日本は、環境対策などで違う存在感を、示していくことも大事なのではないでしょうか。

### ■ 家計資産を立て直し～初めの一步を踏み出そう～

昨年からの金融危機は、資産運用をしていた人達にとっては大きなダメージとなりました。今後はどのような資産運用を心掛けたいのか?他の人はどんな投資行動をとっているのか?個人投資家アンケート(日経ヴェリタス500人回答)より探ってみますと、<株式急落の局面では含み損のまま保有している人が60%>、<今

人はどんなに幸せの条件がそろっていても、幸せになれるかどうかは別の問題なのでと思います。毎日、当たり前のように接する身近な人とのふとした会話に何気ない優しさを感じたり、ふと見上げた夜空の星に感動したり。幸せになるために一番肝心なのは、感受性を磨くことです。道端に咲く花を見てきれいだなぁと感じることもできれば、ただの雑草と感じることもできます。どうせなら、前者の方になりたいものです。こんにちは。小谷由美です。いつも読んでいただきありがとうございます。これからもライフプランナーの立場からの情報を中心に話題を取り上げて行きます。皆様の生活の一助になれば幸いです、思っております。どうぞよろしくおねがいします。

後の株式購入については少しづつ買うが40%>、<為替の急落局面では含み損のまま保有77%>、<為替の投資購入については少しづつ買うが37%>でした。では、お金を貯める決意をするのに、今の時期は期の始まりでもあり最も良い時期です。いくつか紹介しますと、気軽な所で、毎日貯金です。1日は1円、2日は2円、3日は3円と一日づつ1円増やし、1年間でくざると、最大で365円です。負担額はほとんどありませんが、この貯金額を合計すると、約6万7千円にもなります。ではもうちょっと大きな話。月々3万円ずつ(例、日本株、世界株、世界債権、日本債権)に分散するファンドに積み立てします。1970年以降どの年からでも10年間保有した場合の平均利回りは約7%です。仮に7%で、運用できたとする、10年後には・・・約500万円になります。塵も積もれば山となるのです。



### プロフィール

こたにゆみ

大学卒業後、金融機関でファイナンスの実務にどっぷり浸かる。その後国内大手生保へ移り、金融商品の知識を深めるとともに人材教育担当に抜擢され活躍。ファイナンシャルプランナーとして独立後は、親身な資産運用アドバイスが好評で、多くの顧問先を抱える。

<連絡先> TEL:052-551-4006

<e-mail> f-mission@db33.so-net.ne.jp



## できる社長の ビジネス英会話

帰国子女でヘヴィー海外出張者だったATSUKOが、海外で使える生きたビジネス英会話をレクチャーします。中学英語を知っていれば絶対使いこなせる、簡単でイケてる英語を毎月お届けします。

2009年1月20日、オバマさんが44代目のアメリカ大統領に就任しました。オバマ大統領が最初に世間の脚光を浴びたのは2004年に行われた民主党大会の基調演説です。そのとき彼は州議会の新人議員(日本でいうと県会議員?)だったわけですが、彼の演説はとても感動的で一瞬にして人々の心を掴みました。演説という点で日本の政治家とアメリカの政治家を比べた場合、おそらく誰もがアメリカの政治家に票を投じるでしょう。政治家に限らず日本人のスピーチは『え〜、只今ご紹介に預かりました〇〇と申します。本日はお急がしい中・・・』といった感じで、型にはまっていて聞いて面白くない印象がありますよね。

オバマ大統領の演説を最初に聴いて感じたことは、難しい言葉をほとんど使わず、簡単な単語で強烈なメッセージを伝える素晴らしさです。さらに同じようなセンテンスを繰り返し使い、リズムに乗って力強く話すことによって、さらに人々の気持ちを煽ります。

<今月のイケてる表現>は、皆さんも何度かお聞きになっているかもしれませんが、オバマ大統領が一躍有名になった2004年民主党大会基調演説の中で力強くリズムの良い、語呂の良いフレーズをご紹介します。

### 〈今月のイケてる表現〉

**There is not a liberal America and conservative America. There is the United States of America.**  
リベラルなアメリカも保守的なアメリカもありません。あるのはアメリカ合衆国です。

**There is not a Black America and a White America and Latino America and Asian America. There is the United States of America.**

黒人のアメリカも白人のアメリカもラテン系のアメリカもアジア系のアメリカもありません。あるのはアメリカ合衆国です。

(中略)

**If you feel the same energy that I do, if you feel the same urgency that I do, if you feel the same passion that I do, if you feel the same hopefulness that I do, if we do what we must do, then I have no doubt that・・・**

もし、私が感じている同じエネルギーを皆さんが感じるのならば、私が感じている同じ緊迫感を皆さんが感じるのならば、私が感じている同じ情熱を皆さんが感じるのならば、私が感じている同じ希望を皆さんが感じるのならば、我々がしなければいけないことをするのであれば、私は・・・を疑いません。

世界的経済不況や地球温暖化、中東和平など様々な問題を抱える中、オバマ大統領が素晴らしい活躍を遂げることを期待しています。



プロフィール  
いしだあつこ

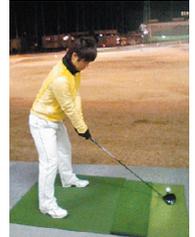
13歳から父親の仕事の関係でドイツ・デュッセルドルフで過ごす。  
帰国後、大学の外国語学部を卒業し、貿易関係の仕事に就く。  
海外出張も数多く経験し、生きたビジネス英会話を身につけた。  
外国人のイケてる友人多数。現在は2児のママ。田舎で暮らす。



超うまいアマチュアゴルファーのKKが、もうちょっと上手になりたいアマチュアゴルファーに上達のポイントを分かりやすく解説します。

### ■ トップで3秒間静止し、それから打つ練習

今回は、トップでクラブを3秒間止めて、それからダウンスイングをしてボールを打つ、という練習を紹介したいと思います。僕を含めて多くのアマチュアゴルファーのミスは、「打ち急ぎ」に起因しています。頭では「ゆっくり振ったほうが距離も出るし、ミスも少ない」と分かっているのですが、何度でもこのミスを繰り返してしまいます。これは「結果が早く見たい、このプレッシャーから早く開放されたい」という思いが潜在的に脳に植えつけられているからだと思います。ですから、普段の練習のときからゆったり振るクセをつけることがとても大切で、そのためには是非このトップで3秒間止めて打つというドリルに取り組んで欲しいのです。なぜ3秒間なのかと言いますと、率直に言って3秒間止められない人は、1秒間止めることができないからです。本来であれば1秒間止められればゆったりしたスイングになりますが、この1秒間をコントロールするのが難しいのです。ですからまずは3秒間止めることに取り組んで欲しいのです。これができれば、自由自在にスイングのリズムをコントロールできるようになります。



### ■ ゆっくり振って、ごまかしを無くす

トップで3秒間止める練習をする効果は「打ち急ぎ解消」の他に、「正しいスイングプレーンで振れるようになる」ということがあります。ゆっくりバックスイングし、トップで3秒間静止し、スイングプレーンに沿ってクラブを降ろして行くことを何度も練習することで、正しいスイングプレーンで振れているかが自分でチェックできます。速いテンポでスイングしていると、スイングプレーンから外れていても気づかないままになってしまいます。自分は正しいスイングをしているつもりでも、スイングプレーン上でスイングしない限りミスショットは多発します。ゆっくりのテンポで出来ないことが速いテンポで出来るはずは無いのです。仮に出来たように見えてもその裏には「ごまかし」が隠れていて、このごまかしを無くさない限り、安定したショットはいつまで経っても打てません。僕は今でもこのドリルは定期的に行なっています。続けるとスイングのバランスも良くなるのです。是非チャレンジしてみてくださいね。



プロフィール

名前:KK(ケイ・ケイ)

本格的にゴルフを始めて3年でハンディ9。ベストスコア73

普段は某大手企業に勤めるビジネスマン。

ゴルフ向きな超ポジティブ思考の性格だが、友達思いの優しい男でもある。家族は妻。

### 編集後記

今月のレイマックプレスはいかがでしたでしょうか。経営者インタビューに登場して頂いたコアラ社長は「コアラ社長の経営戦略」という書籍を出版されています。地方都市(多治見市)で起業しNO.1になるための方法がランチェスターの法則も絡めながら、とても分かりやすく、そして丁寧に書かれています。コアラ社長の人柄がにじみ出た良書です。是非チェックしてみてくださいね。



RAYMAC  
レイマックプレス

発行元/レイマックプレス・プロジェクト 〒466-0051名古屋市昭和区御器所2-9-27-305 発行者/豊田礼人  
URL/http://www.raymac.jp アートディレクター/MARIKO 広告のお問い合わせ/info@raymac.jp