



スペシャル対談

フォーバル 大久保秀夫 会長 **X**
パソナグループ 南部靖之代表

大物経営者が語る、成功者の共通点は ひたむきに前進し失敗を忘れること



フォーバル 大久保秀夫 会長

●プロフィール 1954年生まれ、国学院大学法学部卒業。1980年に新日本工販(現フォーバル)を設立し、電話機の市場に進出。1988年には当時の最短記録で株式を公開。現在は日本・東京商工会議所の特別顧問のほか、カンボジアで高度人材の育成を支援する公益財団法人CIESF(シーセフ)理事長も務める。

菅原 本日のゲストのお二人は、事業で成功されているだけではなく、社会貢献活動も積極的に行われています。私はそんなお二人を本日に尊敬していますし、お話を聞けるなんて光栄です。さっそく質問ですが、ずばりお二人の成功の秘訣は何ですか？
大久保 私は情熱が第一だと思っています。そしてその情熱を長続きさせるのは、しっかりと動機です。不純でない発想や動機が、困難を克服する原動力になるのではないのでしょうか。
南部 素晴らしいですね。私は1日2時間は運動していますし、外でも階段を使うことを心がけています。

菅原 また、成功するためにはチャンス呼びこむことも大切ですが、そのためのアドバイスはありますか？
南部 未来へのきざしは、今この瞬間に見えているものだとこのことです。今起こっている現象をじっくりと見つめた先に、ビジネスの種があるのです。いま私が気になっているのは、就職できずに大学を卒業してしまう人が多いということ。リーマン・ショックから4年たった今でも、12万人が新卒フリーターです。この人達を雇用できる仕組み作りを進めています。
大久保 私は自分がやりたいと思ふことを発信するのが大切だと実感しています。実際に、私は社会貢献を始めてから多くの人と出会

うことができました。思いに共鳴してくれる仲間が集まり、おのずと自分のやりたいことが実現できるように思います。
菅原 お二人のように多くのことに挑戦されると、失敗も一度や二度ではないと思います。もし失敗談があれば、聞かせてください。
南部 思い出せません。私の場合、失敗は忘れてしまいました。もちろん、うまくいかなかった経験もあります。しかしそれも含めて、会社経営そのものを楽しんでいきます。失敗は成功の母とも言えますしね。
大久保 不思議ですね、これは成功している経営者の共通点かも知れません。私は以前に大学の講義を担当し、多くの大物経営者をゲストに招いたことがあります。みなさん口を揃えて「失敗したことがない」と言うのです。実際には失敗経験を覚えていないのでしょうか。
菅原 失敗を忘れているとはどういうことですか？
大久保 過ぎたことを引きずらずに、常に前に向かって動いている人が成功するのだと思います。たとえばソフトバンクの孫正義社長。私は孫社長と共にビジネスをし、近くで彼を見ていて気づいたのは、失敗しているという自覚が本人に

(次頁に続く)



第72回
元気会

7周年記念 チャリティ大元気会

今回、多くの会員の注目を集めたのはパソナグループ(東京都千代田区)の代表を務める南部靖之氏と、フォーバル(東京都渋谷区)会長の久保秀夫氏をゲストに招いたスペシャル対談だ。
この対談のホストを務めたのは同会理事のほか、一般社団法人エメラルド倶楽部の代表を務める菅原智美氏だ。
対談では約1時間にわたって、成功する経営者の秘訣や経営者へのメッセージなどが語られた。本稿ではその様子をお届けする。



セミナーで学びながら知人を増やせる交流会
7周年記念には1500名が参加

12月2日(月)、「第72回元気会7周年記念 大元気会」が八芳園(東京都港区)にて開催された。主催は一般社団法人日本元気丸。今回は同会の発足から7周年を記念したスペシャルイベントとして、乗組員と呼ばれる同会会員とビジターの約1500名が招かれた。また今回は、「チャリティ元気会」として、参加費の一部が同団体の推進する社会貢献活動「ありがとうプロジェクト」に賛同している公共財団法人シーセフに寄付された。



代表挨拶

一般社団法人日本元気丸 花蜜幸伸 代表理事

日本元気丸の出港から、今日で7周年を迎えました。元気丸が沈没することなく、航海が続けられているのは皆様のおかげです。本当にありがとうございます。

同会設立のきっかけは、私が1999年9月に夢の街創造委員会を創立した経験がもとになっています。設立当初は想像を絶する苦勞に見舞われ、初年度の年商はたった10万円、2年目も100万円というありさまでした。

そんなとき、多くの友人が私に手を差し伸べてくれました。出資の話やキーマンの紹介など、どれも当時の私には魅力的でした。同時に、人が持っている力やノウハウ、人脈の凄さを実感したのです。これらの資源をビジネスマン同士で共有できると、お互いの成長に繋がるのではないかと考えていました。

そして「どうしてもやりたいことがある」と多くの友人に声をかけ始めたのが7年前。経営者同士が出会い、成長できる場をつくるため、日本元気丸という船を出港させました。

今日のをきっかけに、知り合いから友人さらには親友というように、皆様が交流を深めていただけますと幸いです。これからも多くの仲間と共に、楽しい航海をしたいと思っています。

著名人のスピーチや懇親会も盛況

対談のほか、その他著名人が来賓として同席した。当日はユミカツラインターナショナルの桂由美社長や「ベンチャーの母」と呼ばれるダイヤル・サービス今野由梨社長がスピーチ。

「ベンチャーや起業家は、日本が誇る財産です。私が起業した時代とは変わり、世間がようやく若者やベンチャーを応援する時代になったように感じます。この環境を大いに活用し、完全燃焼してほしいと思っています」(今野氏)

終了後は懇親会が催され、参加者は食事に舌鼓を打ちながら歓談を交わした。また、寄付をする参加者の姿も見られた。

「初めてお会いする方がほとんどでしたが、話をしてみると素晴らしい方が多く、とても良い出会いの場となりました」(参加者)

今後も同様の交流会を定期的に開催していき、次回は2014年1月23日(木)に新年元気を開催するという。



女性経営者の先駆け、今野由梨社長



ユミカツラインターナショナル
桂由美社長



会話に花を咲かせる参加者

「ありがとうというプロジェクト」を推進する団体として、志を同じくする経営者が互いの強みを持ちよりビジネスをブラッシュアップしながら、プライベートも充実させ世の中の元気に貢献していく会員組織です。

この「ありがとうプロジェクト」は普段お使用の名刺を「ありがとうTO名刺」にするだけでQRコードを読み取り社会貢献団体に寄付できるという活動です。プロジェクト普及活動を中心に、定期的に元気を開催し、セミナーで学びながら仲間を増やせる場を提供しています。また支部による小規模ミーティングも行っています。

日本元気丸とは

菅原 会社が大きくなるにつれて、社長の元には色々な話が舞い込んでくると思いますが、進退の判断基準はあるのですか。

南部 おっしゃる通り、経営者となるとM&Aや儲け話など色々な話が飛び込んできます。そこで私は、売り手よし、買い手よし、世間よしという「三方よし」の精神にそぐうかどうかを判断基準にしています。この方針は39年前の創業時から一貫しており、私の行動規範でもあります。

たとえば競争の中に身をおくと、会社を上場させよう、業界トップになるうと思いとらわれて創業

当初の志を忘れがちです。しかし理念に共感し、集ってくれた社員を裏切つてはいけません。それに一度しかない人生ですから、自分のやりたいことに力を尽くしたいと思っています。

大久保 私の判断基準は「真に社会にとって価値あるものか」ということです。お受けする話の条件も、中小企業のためになるか、情報通信もしくは隣接している業種か、社会が求める価値に合致するか、3点に照らし合わせています。また、何をしないかを明確にするのは重要なことです。本業が不振で倒産するほかに、株や投資に手を出したために破綻してしまつたケースも聞きますので、何をしないかの選択は肝要です。

菅原 今後の展望を教えてください。

南部 私はやりたいと思つたことはすぐに発言し、実行しますので、5年10年後の展開は考えていません。現在はみんながしたいことができる仕組みづくりとして、農業のほかに、漫画やアニメなど文化発信の方法も考えています。しかし当社のみで成し遂げるのは至難の業。そこで自治体にも協力をお願いして、連携を進めています。

菅原 面白いですね。大久保会長はいかがですか。

大久保 力を入れていきたいことは2つあります。1点目は、カンボジアで、エリートを養成する小中高一貫校を開校することです。早い段階から日本の考え方をきちつと教え、日本の大学に留学したのちに国のリーダーとなつて欲しいです。

2点目は日本発の資本主義を世界各国に提唱していくことです。「株主のために働く」というアメリカ流の考え方や、中国社会とは違つた考えを広めたいです。日本でも戦後から今までは、いかに儲けるかが重要視されていますが、かつては「商売は人が喜ぶためにするもの」という価値観がありました。こうした日本の良さを伝えるために、仲間を集つて東奔西

走っています。

菅原 これからもご活躍が楽しみです。最後に、この場に集まつている経営者の皆さんにメッセージをお願いします。

大久保 皆さんにお贈りしたいのは「まず動け、道はそこから拓かれる」という言葉です。たとえ失敗したとしてもかまいません、はじめから動かない人間と違い、多くを得るでしょう。動くことを意識しながら、1日1日を重ねて欲しいです。

南部 ナポレオンの名言に「英雄は若者から生まれる」というものがあります。私も父からこの言葉を贈られて、この言葉を信じて今まで頑張ってきました。皆さんも挑戦を続けて、頑張つて欲しいです。

会社「行く」「行かぬ」には明確な基準を設けよ

菅原 振り返っている時間はないということなのでしょうね。

また、何をしないかを明確にするのは重要なことです。本業が不振で倒産するほかに、株や投資に手を出したために破綻してしまつたケースも聞きますので、何をしないかの選択は肝要です。

菅原 今後の展望を教えてください。

南部 私はやりたいと思つたことはすぐに発言し、実行しますので、5年10年後の展開は考えていません。現在はみんながしたいことができる仕組みづくりとして、農業のほかに、漫画やアニメなど文化発信の方法も考えています。しかし当社のみで成し遂げるのは至難の業。そこで自治体にも協力をお願いして、連携を進めています。

菅原 面白いですね。大久保会長はいかがですか。



パナソニックグループ 南部靖之代表

●プロフィール 1952年生まれ、兵庫県神戸市出身。1976年関西大学工学部卒業。同年2月に「家庭の主婦の再就職を応援したい」という思いから、大学卒業前に起業。人材派遣システムをスタートする。以来、雇用創造、をミッションとし、新たな就労や雇用の在り方を社会に提案、そのための雇用インフラを構築し続けている。