

企業経営を楽しくするために、効果の出るやり方を作ってそれに集中しましょう。

%company%
%free1%
%free2%
%name_sama%

◆中小企業経営者列伝、第13弾。4回シリーズ

チャレンジ精神とお役立ち精神で
チャンスの女神の前髪をつかむ！

銀行の文化、担当者の考え方、本音を熟知し
時代や制度の変化に卓越したセンスで対応。
銀行相手にソリューション営業の仕組みを構築した

全国の地銀・信金をネットワークする男
宣研ロジエ株式会社 代表取締役 富居 公泰氏

- 【済】◆第1回 銀行をネットワーク？
◆第2回 カリスマはどうやって生まれたのか？
◆第3回 対組織営業の奥義を極める
◆第4回 これからの宣研ロジエと私

~~~~~  
第2回 カリスマはどうやって生まれたのか？

- 【目次】  
■ はじめに  
■ 仕事も顧客も超巨大  
■ 隣の芝生は黄金？  
■ 高度経済成長からバブルへ

経営者として成功を収めるためには、時には大胆な挑戦と独自の視点が必要です。

宣研ロジエ株式会社の富居公泰氏は、まさにその象徴的な人物です。

銀行業界という硬直した文化の中で、彼はどのようにして自らの存在感を示し、カリスマ性を確立していったのでしょうか？

今回の第 2 回では、  
彼がどのようにして「普通の営業マン」から「業界をリードするカリスマ」へと進化したのか、その過程に迫ります。

彼の成功は偶然の産物ではなく、徹底したビジネスモデル分析と時代のニーズを捉える鋭い感覚から生まれました。

特に、ソリューション営業という新たなビジネスモデルを導入することで、富居氏は銀行ビジネスに新しい風を吹き込んだのです。

今回明かされる彼のストーリーは、  
あなたのビジネス感覚に新たなインスピレーションを与えるはずです。

## ■ 仕事も顧客も超巨大

1984 年、世は昭和元禄、高度経済成長期の天下太平、奢侈安逸の時代に私はある外資系の輸入商社に就職しました。

仕事はざっくり言うと「プラント機械の営業」というもので H 社、D 社、A 社、S 社など、当時日本を代表する名だたる企業自体の工場の設備機械や企業が他社から受注したプラント工場のパーツを営業する部署に配属されました。

まさに重厚長大産業の業界です。  
S 社などは、会社名に“造船”という言葉が入っているのに船を造ってなくて掘削プラントを作っていましたね。

配属先では仕様書を描いたりするのですが、作成に科学(化学)的な知識が必要で自分は文系なのに周りの先輩や同僚の半分は理系。  
最初はちんぷんかんぷんでしたが周りに教えてもらって、習得していきました。

得意先企業の購買部にセールスに行き  
そこで先様の仕様を聞いて機械を提案するわけですが  
購買部は現場の実態を知らないで繋ぐだけなんです。

実際には工場、現場に行って担当者に詳しい要望や仕様などを聞く。

この時、業界にはそれぞれルールや慣習、文化や特有の専門知識があり  
分からない事でも努力して理解することを学べましたし

さらにここでは、動かす金額も大きいし相手も超優良企業ですから  
大手でも気後れしないで営業ができるようになり  
BtoB ビジネスの基礎も学べたと思っています。

### ■ 隣の芝生は黄金？

配属先の環境に慣れてくると、視野が広がって周りのことが見えるようになってきます。  
そこで気づいたのですが、隣の部署がとても面白そうなことをやっているんです。

私の部署では機械そのものを売っていたのですが  
となりの部署は機械回り、インフラも一緒に売っていたのです。  
つまり、複数の設備や機器が組み合わせられて構成される生産設備全体  
言い換えると「機能＝ソリューション」を売っていたのです。

これは、機械の単品売りより利益出ると感じましたね。  
他社とも手を組んでソリューションを組み上げるとお役立ち度が上がるんですよ。

面白いな、と思いましたね。

3年ほどその会社には在籍していたのですが、今になって思うと  
商社的な動きや、他社とのアライアンスを組んでソリューションを提供するなど  
後に宣研ロジエの急成長を支える  
お役立ち営業の基礎を体に叩き込まれた重要な時期だったと思います。

### ■ 高度経済成長からバブルへ

それからすぐに、日本はさらなる激動の時代に突入します。

発端となったのは、1985年9月の「プラザ合意」です。  
プラザ合意後、政府や日銀の予想を超えるスピードで円高が進行し、円高不況に直面しました。

そこで、日銀が低金利政策を実施したため、各企業が融資を受けやすい状態になりました。  
設備投資だけでなく、土地や株式の購入にも資金が流れ、  
それらの需要の高まりによって地価・株価が高騰。  
これがバブル経済の始まりです。

株価や地価が高騰し、  
ソニーがアメリカで長い伝統を持つハリウッドの名門映画会社を買収するなど  
“ジャパンマネー”が市場を席捲し

テレビでは「24 時間タタカエマスカ？」というコマーシャルが流れ  
日本の国際競争力は、1989 年から 1992 年まで世界第 1 位を維持し、  
1996 年までは 5 位以内の高い順位を保っていました。

ご多分に漏れず私もこの時代モーレツに働き、  
九州から中国地方へ、果ては関西・関東へ  
会社を躍進させていきました。

いかがでしたでしょうか？楽しみいただけましたか？

次回は

◆中小企業経営者列伝、第 13 弾。4 回シリーズ

チャレンジ精神とお役立ち精神で  
チャンスの女神の前髪をつかむ！

銀行の文化、担当者の考え方、本音を熟知し  
時代や制度の変化に卓越したセンスで対応。  
銀行相手にソリューション営業の仕組みを構築した

全国の地銀・信金をネットワークする男  
宣研ロジエ株式会社 代表取締役 富居 公泰氏

の第 3 回 対組織営業の奥義を極める

をお届けしていきますので、楽しみにしてくださいね。

それでは次回=08/30、またお会いしましょう。

編集長:岩下 一智 MRC

~~~~~  
■参考図書■Amazon 電子書籍

渋沢栄一翁の 合本主義「義利合一」の時代がきている

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

*著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

~~~~~

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

[heart\\_gaia\\_gi@hosbiz.net](mailto:heart_gaia_gi@hosbiz.net)

~~~~~

~~~~~  
バックナンバーは下記の URL を確認してください。

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~

~~~~~次回予告~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

次回、第 664 号は……

◆中小企業経営者列伝、第 13 弾。4 回シリーズ

チャレンジ精神とお役立ち精神で

チャンスの女神の前髪をつかむ！

銀行の文化、担当者の考え方、本音を熟知し

時代や制度の変化に卓越したセンスで対応。

銀行相手にソリューション営業の仕組みを構築した

全国の地銀・信金をネットワークする男

宣研ロジエ株式会社 代表取締役 富居 公泰氏

の第 3 回 対組織営業の奥義を極める

を 24・8・30(金)にお届けする予定ですので、

楽しみにしててくださいね。

※なお内容は予告なく変更する場合がありますので、ご承知ください。

■LittleBiz 企業・中小企業で働く人々や、経営者が幸せでなければ、  
私たちは「世のため・人のため」になれない。  
とクルー一同尽力しております。

■平本靖夫、50年の経営支援家人生の集大成 第1弾！

『合本主義「義利合一」の時代がきている』

Amazon kindle にて発売中！！ 2000円

<https://www.amazon.co.jp/dp/BOCB9M6D2T>

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・Captain 平本靖夫

◆編集長・・・岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員  
マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

\*お問い合わせは「<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>」まで

ご愛読ありがとうございます

著者：(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html>

◆はやぶさ・に関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本靖夫、

編集長：岩下一智 MRC