

人との出会いが力ネを生む

ワルの 交遊術 50

渡辺喜太郎 (元麻布自動車社長)

はじめに

「究極の「ジェットコースター人生」から得た処世訓」

- ◎東京大空襲で両親と妹たちを失い、戦争孤児としてゼロからスタート。
- ◎丁稚奉公やオートバイのセールスマンを経て、「麻布自動車」を設立し、中古車販売や高級外車販売で成功を収め、東京は麻布・六本木周辺に165カ所の土地や建物、ハワイに6つの高級ホテル、栃木・喜連川に27ホール温泉ホテルつきのゴルフ場を所有する。
- ◎1990年には米国の経済誌「フォーブス」の世界長者番付で「世界第6位」にランクされるまでになったものの、バブル経済が弾けて資産はゼロになり、2度も逮捕される。
- ◎現在はすべての整理を終えて再起を期している。

——日本の黄金時代と失われた20年を、ジェットコースターのように極端に生きた人生行路。これが不肖・渡辺喜太郎の歩んだ道だ。

この急上昇と急降下を繰り返す半生の中で、私は国際興業の小佐野賢治さん、三越の岡田茂さん、ダイエーの中内功さん、日産自動車の石原俊さん、副総理・渡辺美智雄さん、俳優の森繁久彌さん……ら、多くの方たちと出会った。

諸先輩の方々に触れて学んだこと、私が実践したセールスや金儲けの秘訣、さらには、初対面の人もすぐに仲良くなることのできる私流の「人たらし術」のエッセンスをここに披露したい。結局、成功するかどうかは、どれだけ相手の気持ちに立つことができるかにかかっている。相手の喜ぶ顔がみたいという気持ちになり、人の嫌がる仕事を好んでやる。これが戦災孤児として育った私の基本になった。そうすれば、いつか必ずいいことがある。

私が極端な人生を歩んでも弱気にはならなかったのは、私が戦災孤児という「雑草」だったからだ。雑草は踏まれれば踏まれるほど強くなるのだ。

相変わらず、街ゆく人は不景気な顔をしている。アベノミクスの恩恵はまだ一般庶民には届いていない。この本が、少しでも皆さんの不景気脱出のためのヒントになれば、と思っています。

渡辺喜太郎

はじめに..... 2

第1章 損して得とれ

- ① 組織を強くする手っ取り早い方法 ライバルからキーマンを引っこ抜け..... 12
- ② ボヤかれるのは、信頼されている証し グチをこぼすより、こぼされる人間になれ..... 17
- ③ モメ事を仲裁するとき 言いつ分はオブラートに包んで話せ..... 22
- ④ 目先の金儲けに惑わされない 初取引は将来への布石 最初は損がちようどいい..... 26
- ⑤ 師匠の教え ランチタイムのカレーライスも侮れない..... 31
- ⑥ 情報の真偽の見分け方 大物から声がかかれば躊躇せず、即断即決..... 35
- ⑦ 取引相手に好かれるコツ 相手の好奇心を刺激する話題を常に用意すべし..... 39

第2章 心をさらけ出せ

- ⑧ プロ中のプロにも盲点はある おいしい情報はとことん現場主義で..... 43
- ⑨ 商売成功の鉄則 細かな気配りが大きな実りをもたらす..... 47
- ⑩ 海の共同作業 チームワークが切れない絆を作ってくれる..... 54
- ⑪ 裸のつき合い 趣味で人脈を培え 欲得抜き友情が生まれる..... 58
- ⑫ 芸能人交遊 人と人を結びつければイイコトが自分にも..... 62
- ⑬ 「なりたい」ではなく「なる」 「夢はかなう」と強く思えば「幸運の女神」が微笑む..... 66
- ⑭ 世の中の風向きに敏感になる 古い商売にこだわるな 覚悟を決めて活路を開け..... 70
- ⑮ 太っ腹で豪快な人たち 億単位の借金もへっちゃらな人間に富は集まる..... 75
- ⑯ ヤナセ社長の教え 裏の仕事ばかりやらす表の仕事もやりなさい..... 80

第3章 知り合いの輪を作る

- ⑰ 酒席での人脈 上司の悪口を言うより仲間を増やせ……………86
- ⑱ 雌鶏鳴けば国滅ぶ 恋と仕事を公私混同すると社会人の信用を失う……………90
- ⑲ 三越事件異聞 どんな名経営者も長期政権は会社を没落させる……………94
- ⑳ 仲良きことは美しき哉 意地を張ってケンカしたまま別れるな……………98
- ㉑ ビジネス成功のコツ ピンとくる取引先のアドバイスに素直に従え……………103
- ㉒ 取引先から信用を得る方法 見返りを期待せず動く人生には無駄も必要だ……………107

第4章 実るほど頭こぶを垂れる

- ⑳ 人間づき合いの極意 人を好きになろうそれがビジネスの根底だ……………112
- ㉒ 戦災孤児の鉄則 「喜ばれる」ことをやるそれを心に何回も刷り込め……………116
- ㉓ 大物への取り入り方 ターゲットの周辺を調査して「助け舟」を出せ……………120

第5章 悪口を言わず、裏切らない

- ㉔ 草ボーボーの土地が… 汚いところにこそ宝の山が埋もれている……………124
- ㉗ 心に響いた教え 気配り、目配り、金配り 成功するほど謙虚になれ……………128
- ㉘ 風呂の効用 本音を知りたかったら裸になって語り合え……………132
- ㉙ 手弁当の応援 一日で仲良くなるには同じ目的に邁進すること……………136
- ㉚ 一生に一回はチャンスがある サンタクローズのプレゼントをつかめ……………140
- ㉛ コクのある生き方 現場で汗を流すこと気軽に金儲けはできない……………146
- ㉜ バブル破たんの教訓 調子がいいときほど一瞬も油断してはいけない……………151
- ㉝ 不遇時代の乗り切り方 経済のルールの中で闘うそれで信頼を勝ち取る……………156
- ㉞ 1回目の逮捕 「正義の味方」「良い人間」はナナメから見たほうがいい……………160
- ㉟ 東京拘置所の生活 失敗したときは、弁解せずすぐ次の道に進め……………164

③⑥ 2回目の逮捕 人間、目立ちすぎると足をすくわれる……………168

③⑦ 人生の清算 裏切られたっていい裏切ることをやりました……………173

③⑧ 過酷な状況でも生き抜く 雑草は踏まれれば踏まれるほど強靱になる……………177

第6章 営業の極意は「^{サービス}奉仕」

③⑨ 誰でも社会的になれる 初対面で仲良くなるプレゼント作戦……………182

④⑩ 東京大空襲の地獄 腹巻に縫われた500円札肉親の愛に救われた……………186

④⑪ 丁稚奉公の生き抜く知恵 上司の目を常に意識して知恵を働かせて這い上がり……………190

④⑫ 苦労は自分への投資 辛い思いをした分、だれかが必ず見ている……………194

④⑬ 下積みで会得した知恵 希望しない部署でもいい名刺を集めて好機を待て……………198

④⑭ 将を射んと欲すれば先ず馬を射よ セールスの秘訣は「社長の妻」獲得作戦……………202

④⑮ ライバルに差を付ける「営業の極意」モノを売ろうと思つな…相手のフト」口に飛び込め……………206

④⑯ 与えられた業務で満足しない 四六時中、仕事を考えて会社という枠を飛び出そう……………211

④⑰ 商売スタート繁盛記 近所の人に可愛がられれば儲け話が飛び込んでくる……………216

④⑱ 偉い人の心を開かせる法 「じじい殺し」の秘訣は人に警戒されない笑顔……………221

④⑲ 事業利益を倍増させる知恵 店頭利益は知っているDM作戦で地方に売りまくれ……………225

⑤⑰ 億万長者の不思議 いくら貯めても…カネは生きているうちに使え……………229

あとがき……………234

第1章
損して得とれ

構成／鈴木恭平

本文デザイン・DTP／森木博人編集事務所

① 組織を強くする手っ取り早い方法 ライバルから キーマンを引っっこ抜け

「ナベさん、ちょっと来てくれないか」

1992年のある日、ダイエー・グループの中内功会長（当時）から電話をもらった。何事かと思つて、東京・麻布十番の麻布自動車グループ本社から芝公園のダイエー本社にすつ飛んで行つたら、中内さんは悲壮感を漂わせた顔で、

「私は死ぬまでに1回でいいから、ダイエー・ホークスが優勝するところを見たいんだ。球団を買つた以上は、絶対に優勝したいんだ。ナベさん、何とかならないか!？」と私に迫ってきた。

負けず嫌いの中内オーナーが「万年Bクラス」に地団駄

88年のオフ、南海ホークスを買収して福岡ダイエー・ホークスを誕生させ、念願のプロ野球球団のオーナーになったものの、ホークスは1年目から4位、最下位、5位と低迷し、この年も3年目を迎えた田淵幸一監督の下、Bクラスに甘んじていた（最終的に4位）。これが負けず嫌いの中内さんには許せなかったのだ。

実は中内さんから切羽詰まった電話をもらったのは、これが2度目だった。1回目は87年ごろだったか、「ハワイの『アラモアナ・ホテル』を売ってくれ」というものだった。当時、ハワイはオアフ島ホノルルのアラモアナ・ショッピングセンターを所有していた中内さんは、同じ屋根でつながっている、私保有のホテルも欲しがったのだ。

とはいえ、このホテルは、国際興業の創始者であるロッキード事件でも有名な小佐野賢治さんの仲介で購入したもの。手放すわけにはいかない。

「売ってくれたら、ダイエー・ファイナンスから1000億円貸すよ。いい条件だろ?」

とまで言われたが、当時はカネが余っていた時代、どこの銀行も「借りてください」「借りてください」の大合唱だったうえ、ダイエーの金利は高かったので、借りる必要は

なかった。「もう少し、ホテルを持たせてくださいよ」とお断りするしかなかった。

しかし、中内さんも私も裸一貫から一代で会社を大きくした者同士、気が合った。12歳先輩の中内さんには可愛がられ、ダイエーの会長室にはしょっちゅうお邪魔して、持ち込んだ絵を飾ってもらったりした。女性に目がない私なんかと違って、中内さんは真面目な性格で、商売と野球一筋だった。

「密談」の末、根本さんがダイエー入団

そんな中内さんから「ダイエー・ホークスを強くする方法はないか？」と相談されたのは、私の会社、麻布自動車が80年代にパ・リーグのMVPの賞品にクライスラー車を提供、さらに監督賞もバックアップして、プロ野球界のことに詳しいと思われるいたからだ。

「わかりました。私は西武ライオンズの監督だった広岡達朗さんと親しいから、紹介しますよ」と答え、品川・上大崎の私の自宅で中内さんと広岡さんを会わせた。

いろいろ話をしていうちに、広岡さんは、

「ま、一番いいのは、西武から根本陸夫管理部長（当時）を引っこ抜いちゃうことだね。私も経験したけど、西武の堤義明オーナー（当時）はプライドの高い天狗です。人が辞め

るといって、『どうぞ、どうぞ』と言って、『去る者は追わず』なんです。だれを引っ張ってきたってヘッチャラですよ」

とアドバイスしてくれた。

根本さんは新人発掘やトレードに辣腕を振るい、「球界の寝業師」と呼ばれる人物だ。

わが家で行われた「密談」からしばらく経った92年オフ、中内さんと堤オーナーのトップ会議が行われ、根本さんはダイエーに入団することになった。

そして、93〜94年に監督に就任するが、水面下でも寝業師ぶりを発揮して、まず93年オフには「西武・秋山幸二、渡辺智男、内山智之⇄ダイエー・佐々木誠、村田勝喜、橋本武広」という超大型トレードを成立させた。このトレード、中内、堤両オーナーにもまったく知らされなかったほど隠密裏に行われた。

さらに94年オフにはFAで西武から石毛宏典、工藤公康選手も移籍させた。そして99年、王貞治監督の下、ダイエーとして初のリーグ優勝を果たし、日本シリーズでも星野仙一監督率いる中日ドラゴンズを4勝1敗で破って日本一となった。

「中内・広岡密談」の結果、ダイエー・ホークスに移籍した秋山選手も、ソフトバンク・ホークスの監督として2010年からパ・リーグ2連覇を達成した。その優勝に私も少しは寄