

創業者の選択

～5,000 億円企業を築いた経営哲学～

(司会:小澤)

それでは 3 時になりましたので、講演会を開催いたします。

Web 参加の方はマイクをミュートにし、カメラをオフにしてください。記念撮影時には、カメラ画面の名前が分かるように名字に書き換えてください。それでは、講師の塚本様の紹介を寺倉さん、お願いいたします。

(計測会会長:寺倉)

皆さん、講師をご紹介します。講師は加賀電子株式会社代表取締役 会長執行役員の塚本勲様です。塚本様は 1968 年、東京・秋葉原で 2 坪の場所で創業されました。1968 年といえば、皆様の中には「学生だった」という方もいらっしゃるかもしれません。それから 50 有余年経ち、現在では売上 5000 億円超、従業員 8000 名以上、世界に多くの自社工場を持つ企業に成長させられました。事業内容は、電子部品の商社および電子機器を受託生産するいわゆる EMS です。皆様のお手元にある『あすなろ経営』という本は、塚本様が執筆された本です。この本の内容にも触れていただけたかと思います。

それでは、塚本様よろしくお願いいたします。

(講演講師:塚本様)

ご紹介いただきました、加賀電子の創業者で現在会長を務めております塚本勲です。

私は昭和 18 年生まれで、今年 9 月 1 日で 82 歳になりました。生まれは石川県金沢市森本というところです。現在、相撲で活躍している大の里は、隣町の津幡町の出身です。津幡町は、JR の

能登半島方面と富山方面の分岐点に位置しています。昨日も大の里は勝ちまして、今場所は優勝するかもしれませんね。金沢から富山に向かって 3 つ目の駅が津幡で、2 つ目に森本という駅があります。そこが私の生まれ故郷です。



学歴はありません。実は金沢市立工業高校というところに入學しました。当時の倍率は 5 倍ほどでしたが、一発で受かりました。中学時代の同級生は約 300 名おり、その 1/3 が中学卒業後に社会人となり、残り 2/3 が高校へ進學、そのおよそ 1/3 が大学へ進學する時代でした。兄弟は男ばかり 5 人でして、戸籍上四男ですが、私は 3 番目でちょうど真ん中です。森本から電車で金沢駅へ行き、そこから市電で寺町にある金沢市立工業高校の電気科に通いました。しかし 1 年でやめたのです。クビになったわけではなく自分の意思です。中学卒業後に社会人になった友人たちと学校の帰りに金沢駅などでよく会い、彼らは自分で稼ぎ、パチンコをしたり、コーヒーを飲んだり、映画を見たりという話を聞きながら、よく誘われてご一緒させてもらうこともありました。「ツカ、お前今から森本へ帰るのなら付き合え」と言われ、お付き合いをしていました。私はあまり裕福な家庭

ではなく、小遣いをもらったこともありませんでした。父親は国鉄に勤めており、長男が私と九つ違いで、父にいわれて国鉄の車掌区に努めていました。二番目の六つ上の兄は北陸電力に就職し、私は高校に進学しました。父からは子供のころにお金のかからない遊びを教わりました。秋にはキノコ採り、夏には釣りなど、すべてタダで楽しめるものでした。海に入るのはタダだというそうした経験があったため、社会人になった友人たちと気が合い、遊ぶうちに学業がいやになりました。それで、自分で働いて稼ぎたいと思い、母に相談しました。母の妹が大阪に住んでおり、中学時代によく遊びに行っていました。当時、国鉄職員の家族は無料で乗車できたため、大阪へはよく行きました。金沢では食べたことのない寿司や天ぷらをご馳走になり、そんなの食べたことないですから、こんなうまいものがあるのだと驚いたことを覚えています。

そうした経験から、自分で稼いで遊びたいと思うようになり、父に高校をやめたいという話を伝えたところ、父は「もったいない」と言いました。私はトップか2番目の成績で入学したので、担任の芦原先生も20回ほど家に来て「続けた方がいい」「実習をきちんと受ければ良い就職先がある」と説得されましたが、気持ちは変わりませんでした。三学期の試験では白紙で提出するほど、勉強が嫌になっていました。結局、1年生の修了証書だけを受け取り、東京へ出ることになりました。大阪へ行くと思っていたのですが、父の兄が東京でカルピスの工場長をしており、言われるままに東京へ行くことになりました。

最初にその叔父に紹介された会社はヴァイオレット電機という部品メーカーで、東京・中野に本社がありました。製造していたのは可変抵抗器、いわゆるボリュームコントロールです。今はデジタルですが、当時は右に回すとスイッチが入り、さらに回すと音量が上がるという仕組みでした。そ

のヴァイオレット電機さんにご縁ができたのは、東京の従兄の奥さんが渋谷・円山町の料亭の娘さんだったことがきっかけです。その料亭によく訪れていたヴァイオレット電機の小幡社長と懇意だったため、従兄の奥さんが母に話を通してくれて、「工業高校の電気科に通っているならヴァイオレット電機がいいのでは」と勧められ、入社することになりました。学生服姿で母と一緒に東京へ出てきました。当然、すぐに普通の仕事には就けるわけではなく、ベルトコンベアーで部品をペンチで組み立てる作業を約2年間、女子工員の方々と一緒に行いました。

2年後、18歳になった頃に望郷心が強まり、金沢に戻りたいと思うようになりました。益暮れには帰省していたため、地元に戻った友人たちの話を聞いて「自分も戻ろう」と思い、父に相談したところ「金沢にはよい仕事がない。せめて運転免許を取ってこい」と言われました。当時はまだ教習所がなかった時代でしたので、直接試験場に行き、5回ほど練習して受験しました。学科は問題なかったものの、実技で何度か落ち、4回目ようやく合格。9回しか乗っていませんでしたが、免許を取得しました。その後、上司の大貫営業担当常務と小幡社長に「金沢に戻りたい」と伝えたところ、「もったいない」と言われました。社員旅行で酒が禁止されている中、ビールを飲みながら女子工員さんを代表して「残業食がよくない」と社長や上司に意見を言うなど、性格的に営業向きだと判断され、「営業に欠員が出たからやってみないか」と言われました。車に乗りたい気持ちもあり、営業職に就きました。生産の現場で2年、その後6年間営業を担当しました。

営業は自分に合っていて、朝、車で会社に出て、パイオニアさんや山水さんなどのオーディオメーカーを訪問しました。前夜に飲みすぎた日は神宮外苑で仮眠をとり、夕方に技術担当者と話すこともありました。夕方に訪問すると、技術や資材の担当者が退社する時間帯で、「食事でもどう

ですか」と声をかけて一緒に食事をしたり、釣りに誘われたりと、若さゆえに積極的に交流しました。そうした人脈ができると、競合が多い中でも、他社に負けないコストを提示すれば注文をいただけるようになりました。アメリカ向けのステレオ製品を作る際、エンジニアは秋葉原で真空管やトランジスタなどの部品を購入し、サンプルを作成しますが、その中で私が扱っていた可変抵抗器が採用されることもありました。なぜ発注してもらえたかということやはり「人脈」です。日頃の付き合いを大切に、性格を理解してもらい、遊びや食事を共にする関係を築いていたからです。だから営業成績も上がりました。夏の暑い時期に納品に行くと、倉庫の受付の方々に挨拶し、「こんにちは、これを持ってきました」と、暑い中、ジュースやアイスクリームを買って差し入れをすると、皆さんに喜ばれ、倉庫の中にも気軽にに入れてもらえました。倉庫には赤い箱や水色の箱など、部品が山積みされていました。当時、ステレオ1台に約5000点の部品が使われており、そのうち、自社製品は1点だけでした。「この赤い箱は何ですか」と尋ねると、「アルプス電気のロータリースイッチで、テレビのチャンネル用」と教えてくれました。水色の箱にはミツミ電機のバリコンが入っており、今はミネベアミツミという会社ですが、ラジオの周波数を変える部品でした。その他にもスイッチなど様々な部品を覚えてもらい、何度か倉庫に通ううちに「これらをすべて扱える会社で働きたい」と思うようになりました。

そういった仕事を6年間行い、その間、秋葉原にもよく行きました。当時の秋葉原は家電の価格が最も安く、「ラジオセンター」や「ラジオデパート」という店があり、地方の人々が買いに来ていました。戦後は靖国通りでアメリカ軍の払い下げ品を分解し、部品を並べて販売しており、山本さんと野田さんという方々がその販売をまとめていましたが、東京都が風紀上の理由で秋葉原駅前に移転させ、ラジオセンターとラジオデパートが始まっ

たそうです。エンジニアは家電よりも部品を求めて秋葉原へ来て、一坪ほどの店舗で必要な部品を選び、サンプルを組み立てていました。

そういう時代ですから、私は「これだけ部品があるなら、便利屋的に扱える会社を作りたい」と思い、ヴァイオレット電機の上司に相談したところ、反対され、引き止められました。それでもわたしの意思は固く、秋葉原で同じセールス仲間だったミツミ電機の水方さんに相談しました。彼は先にミツミ電機を辞めて印刷関係の会社を始めており、「うちで電子部品も扱って見ないか」と声をかけてくれました。印刷物の件では、ヴァイオレット電機の総務を紹介し、印刷を受注することになりました。最終的には会社も了承してくれました。それで、サンコー電機に移ると伝えたところ、「考えが変わらないなら認める」と言われました。その代わりに、私が担当していた産業機器メーカーの顧客を、代理店として引き継いでほしいと依頼されました。辞める人間に代理店として商品を任せられるのはありがたいことでした。

昭和42年7月に会社を辞め、サンコー電機へ移りました。営業トップとして、3~4人の営業マンを率いて各メーカーを回り、まずまずの成績を上げました。ある時、ある営業社員が都バスと交通事故を起こし、社長に「就業中だから会社で対応すべき」と話しましたが、「本人の不注意だから給料から天引きする」と言われました。これに対して「仕事なのだから会社が持つべきでは」と意見したところ、社長と意見が合わなくなりました。

当時、秋葉原の電子部品業界では、営業に出るよりも客待ちが主流でした。ラジオセンターやラジオデパート、問屋も昼間は喫茶店で業界の話をしながら情報交換するスタイルでした。営業に積極的な会社は少なく、発展しにくい状況でした。私は「じっとしているより、お客さんに会いに行って売り込むべきだ」と考え、社長と意見が合わないこともあり、独立を決意しました。7月に入社したばかりでしたが、12月末で退職しました。

退職した昭和 42 年の暮れに金沢へ戻りました。給料は全て飲み食いに使っていたため蓄えはなく、親に創業資金を頼みました。「うちにはそんな金はない」と言われましたが、3 日後に父が 20 万円を渡してくれました。どこから借りたのかは分かりませんが、ありがたいことでした。父からは「二度と金の相談はするな」と言われ、「もちろん成功させる」と答えました。帰る前夜、兄弟と父と飲みながら会社名を考えていたところ、一滴も飲まない母が「加賀百万石だから、加賀電子がいいのではないか」と提案され、親孝行の気持ちもあり、「加賀電子」に決めました。

ゼロから始めた会社でした。秋葉原のお客さんから石川県出身の浜坂さんが、木造モルタル建ての 2 階建ての 1 階で電子部品を販売しており、以前からの付き合いもあって「うちの 2 階が空いているから使っている」と言ってくれました。そこを借りて電話や文房具を揃えましたが、浜坂さんから「銀行との付き合いがなければ商売はできない」と言われ、東海銀行秋葉原支店を紹介してもらいました。その若松次長に 20 万円を持って行き、当座預金口座「加賀電子 代表者 塚本勲」を開設しました。電話や事務用品を揃えると、資金はほぼゼロになりました。名刺は「加賀電子株式会社 代表取締役 塚本勲」として作成。会社登記はまだでしたが、お客様には正直に、「まだ会社登記していませんが、秋葉原は地の利がいいので始めます」と伝えました。これまでの人脈を活かして 10 社に相談したところ、8 社が協力してくれました。メーカーから直接商品は買えないのですが、ヴァイオレット電機の商品だけは仕入れ可能でした。他の部品は値段が分からず、問屋に相談しました。「パイオニアからスイッチ 1 万個頼まれたが、いくらで仕入れられるか」と聞くと、「95 円で渡せる」と言われ、105 円で販売しようとしたところ、パイオニアからは、「今 100 円で買っているのに、なぜ高くなるのか」と言われました。そこ

で仕入れ先に「90 円にしてくれ」と頼み、了承を得て、100 円で販売することで注文を受けました。また、「登記前の会社には現金でないと売れない」と仕入れ先に言われました。そこで顧客に、「独立したばかりで資金がない。最初の 1 回だけ前払いをお願いできないか」と頼み、8 社が 1 回だけならと了承してくれました。小切手を銀行に入金し、仕入れ先に支払い、商品を受け取り、夜中に納品、こうして会社をスタートさせました。

今でも「すべてはお客様のために」が会社の経営理念です。便利屋として始めた会社だからこそ、どんな依頼にも自分で動いて対応する姿勢を大切にしています。

業界の状況、地の利、時期にも恵まれ、売上は順調に伸びました。経理士の金子君に伝票の整理を頼んだところ、「すごく儲かっている。このままでは税務署に目をつけられる」と言われました。また、会社の作り方が分からなかったため、金子君に何とかしてくれと相談したところ、「10 人の発起人と資本金 100 万円の銀行保管証明が必要」と言われましたが、現金がありませんでした。また売掛金になっていたため在庫は置けませんでした。そこで東海銀行の若松さんに、その経理士が作ってくれたバランスシートを見せて「こんなに儲かっているらしい。登記が終わったらすぐ返しますので、何とかありませんか」とお願いしました。若松さんは「嘘ではなさそうだから」と保管証明を出してくれました。昭和 43 年 2 月から事業を始め、同年 9 月 12 日に資本金 100 万円で株式会社登記をしました。利益も少し上がっていたため、100 万円をかき集めて若松さんに返済し、会社をスタートさせました。翌年 3 月の決算では、売上高 6000 万円、利益約 1000 万円を達成。給料は月 3~4 万円、家賃も支払っていたにもかかわらず、初年度から黒字でした。

営業を 6 年間続け、人脈を築き、嘘をつかずに誠実なコミュニケーションを心がけた結果、商売が成り立ったと今でも思っています。社員にも「お

金がなくても独立はできる。学歴よりも学問、社会に出てからの勉強が大事」と伝えていました。自分は中学卒業、高校中退ですが、それでも商売はできると堂々と話しています。もし大学に行くなら、人脈を作ることが大切です。遊びでもスポーツでも、社会に出てからのつながりが財産になります。そうした考えで会社を始め、時代にも恵まれました。2025年度の計画は、売上高は5,740億円、営業利益は240億円。2028年度には売上高1兆円を目指して、社員と相談しながら進めています。資金が潤沢になかった創業時から、営業や経営に参画してくれた人たちの協力があるこそ、会社は発展しました。創業以来「公明正大」「公私混同しない」を信条とし、会社の経営状況はすべてオープンにしています。社員は毎月の売上や利益も知ろうと思えば把握できます。接待費や個人の立替を会社に請求すれば、すぐに精算されます。会社は皆が稼ぎに来る場所であり、人を育てなければ発展しません。社員にはやりたいことを任せています。

現在、グループ会社が世界に約70社あり、それぞれに社長がいます。私は創業者としてグループ全体の代表取締役会長を務めています。今の社長は三代目で、新卒で入社した門(かど)君です。しっかりと経営を担っています。

お客様の要望は時代とともに変化します。相談を受けたらまず動いてみて、役に立てるかを考える。今では何を扱っている会社か分からないほど、幅広く対応しています。最初は真空管、トランジスタ、そして半導体へと進化、トランジスタを集積したICによってパソコンやコンピュータが誕生し、インターネットも普及しました。

転機となったのは昭和48年頃の第一次オイルショックです。トイレトペーパーがなくなるほどの混乱の中、我々の業界では輸出用のCBトランシーバーが爆発的に売れました。米国ではトラック運転手が無線で情報交換するために使われ、

我々はその部品を供給していましたが、需要に追いつかず、止む無く海外調達を決意しました。1本10円のゲルマニウムダイオードが不足していたため中国へ買い付けに行きました。中国では1本15円で販売されていました。日本では100本単位で売られていたのに対し、中国では1本ずつビニール包装されていました。無線機の生産ができない事態を避けるため、北京飯店で交渉し、お客様からは「1本20円でもいいから買って来てくれ」と言われ、無条件で購入しました。そして帰国後すぐに送金しました。こうした経験を通じて、時代の変化に対応してきました。

また、三菱、東芝、日立、NECなどがICを製造しても、当時は販売先がなく、最初に採用されたのはインベーダーゲームでした。あのゲームの中身はすべて半導体で構成されており、制御によって動いていました。大手メーカーは直接販売せず、我々のような中小企業はその役割を担っていました。お客様からお金をいただければ商売になる。だからお役に立てるようにと、パチンコ関係やゲームセンターの機械を作る企業にも、最先端のICを採用してもらいました。そうしているうちに、アメリカで「アタリ」という会社が家庭用ゲーム機を開発し、大ヒットしました。社名は「当たり」から来ています。その後、アップルも家庭用ゲームから発展し、パソコンを作り始めました。ICの需要が急増し、我々は二次店として、各社から集めてお客様に提供しました。

アメリカには子会社を設立し、現金を送ってICの買い付けを行いました。在庫が尽きたため、次は中国でしたが、中国では未だたいして作っていませんでした。次にソ連を検討し、日商岩井と相談してモスクワへ向かいました。モスクワには在庫があり、現金で購入しました。日本の顧客に連絡し、価格を確認した上で取引を成立させました。ソ連で製造していると思っていたICは、実はハンガリー製でした。そこでハンガリーへ飛び、調達ルートを確認しました。ゲーム開発はブルガリ

アが担っていることも判明しました。

そして、時代の変化とともに任天堂が登場します。ファミコンが発売され、任天堂はバンダイ、セガサミー、コナミ、タイトーなどに製造許可を出しました。我々は京都のゲーム会社と連携し、ファミコンの中身を理解していたため、許可を得た企業に対してゲーム開発を支援しました。目的は半導体の販売です。ゲームデータを書き込んだマスク ROM という IC を入れてカートリッジとして納品しました。

CB トランシーバー、パソコンなど、時代の変化に応じてビジネスを拡大してきました。現在はエレクトロニクスの総合商社といわれていますが、電子以外の製品も取り扱っています。ジャパネットたかたとは、無水鍋とフライパンセットで取引があり、約 400 万個を販売しました。東日本大震災後、節電の必要性が高まり、LED 照明への切り替えが進みました。我々は LED チップを扱っていたため、ベンチャー企業の製品開発を支援し、販売を拡大しました。次に太陽光発電が注目され、東京電力が電力を買い取る制度が始まりました。「洋服の青木」が最初に導入し、全国 250 店舗のうち 150 店舗に太陽光発電の設備を設置しました。その後、コロナ禍で多くの企業が苦しむ中、青木は設備の償却が終わり、電力収入で会社を維持できたと感謝されました。

石原慎太郎都知事時代には、創業経営者の会が設立され、ニトリ、ファンケル、ドトール、青木、伊藤園、東映など規模の大小、業種を問わずトップが集まり、勉強会を開催しました。セブンイレブンの鈴木社長を囲む会もあり、これらで培った人脈が業種を超えた多くのビジネスに活かされています。ですから人脈をつくる、仲間をつくることを心掛けています。学生さんにも勧めています。学歴よりも学問、社会に出てからの勉強が重要です。

私たちの創業以来のキャッチフレーズは「F・Y・T」です。市場の変化に柔軟に対応するフレキシビリティ「Flexibility」、若さを保つ「Keep Young」、そして挑戦する「Try」。これで「F・Y・T=ファイト」となります。さらに「3G」も掲げています。ジェネラル(何でも扱う)、グループ(組織力)、グローバル(世界展開)です。これが加賀電子の社風で、みんなで頑張っています。私がいなくなってもまだまだ伸びると思っています。そして人間味あふれる「GNN」も大切にしています。義理と人情と浪花節です。人を大切にしましょう。人間らしく生きましょう。皆さんの今後の発展を心よりお祈りして私の講演に代えさせていただきます。ありがとうございました。

(司会:小澤)

塚本様、貴重なお話を本当にありがとうございました。

学生の皆さんにはぜひ質問や意見を出していただきたいと思います。

(質問者1)

貴重なお話をありがとうございました。名古屋工業大学修士2年の坂本と申します。

私は来年から技術者として社会に出て働きますが、学生のうちにやっておいた方がよいこと、学んでおくべきこと、社会に出る際に持つておくよい視点などがあれば教えていただきたいです。

(塚本様)

勉強はもちろんしっかりやっていただく必要がありますが、その経験を生かして社会に出て同様な仕事をするなら、会社に入ってから勉強です。先輩方から教えていただくこともあるでしょうし、物理なら物理を一生懸命続けることが大切です。そして人脈、人付き合いも重要です。いろいろな業種の人と付き合うよう心がけてください。遊びも勉強も、ある程度の期間が経つと、皆さん

がさまざまな業種に関わるようになります。そうした人たちと協力して何かをする際に人脈が役立ちます。だからこそ、勉強も人付き合いも大切なのです。

今、名古屋大学の鈴木先生と共同で、音が聞こえない 40kHzの周波数を振動に変えて伝える技術を開発しました。これは美顔器や脳波に応用でき、アルツハイマーの改善にもつながる可能性があります。鈴木先生には 500 万円、秋田大学の中村先生にも同額の開発費を提供し、弊社の技術で共同開発しました。物理を学んでいると、こうした応用の幅が広がります。生成 AI の登場で、医療などもその方向に進んでいます。情報を集め、研究し、勉強していないと話が通じなくなります。ぜひ心がけてください。



(質問者2)

名古屋工業大学応用物理プログラム修士2年の具嶋です。本日は貴重なお話をありがとうございました。お話の中で人脈の重要性を実感しました。広い人脈を築く中でも、濃い関係性を築くことが重要だと思っています。そうした関係性を築くために実践されたことや、具体的な関わり方について教えていただければと思います。

(塚本様)

業種の違う知り合いがたくさんいることが、私

の人脈であり財産です。喧嘩したことはほとんどありません。どんな人でも職業を理解し、それに合った話を聞き、自分の参考にするという付き合いを何十年も続けてきました。これが本当に財産になります。時代の変化とともに、例えば今なら生成 AI があらゆる業種に採用されるようになっていきます。そうした業務に就く人や新しい開発を始める人もいます。学生時代にそうした研究をしている人たちと仲良くしておく5年後、10年後に社会に出たときに非常に役立ちます。情報交換もできますし、一緒に遊んだり食事をしたりする中で自然と関係が深まります。彼女の取り合いなどで喧嘩してはいけませんが、知り合いをたくさん作っておくことが大切です。いつでも連絡できる環境を整えておくといでしょう。例えば名古屋では、トヨタグループが大きなお客様です。最初にご縁をいただいたのはデンソーさんでしたが、当時は口座がありませんでした。IC を売り込む際に競合がいて、口座がないため断られました。その時、トヨタの副社長だった三吉さんに相談しました。三吉さんは現在弊社の社外取締役です。三吉さんを囲む勉強会があり、富士通、IBM、NEC などが参加していましたが、その場に私も入っていたこともあり、三吉さんからデンソーさんを紹介していただきました。加藤さんという当時常務の方をご紹介いただき、すぐに取引が始まりました。今では大のお客様です。これも人脈のおかげです。三吉さんのおかげで加藤さんと知り合い、加藤さんの部下とも関係ができました。デンソー、アイシン、東海理化、豊田自動織機など、トヨタ系とはすべてお付き合いがあります。ブラザーさんやマキタさんとも年間百億円規模のお付き合いがあります。すべて人のご縁で始まったことです。だからこそ、知り合いをたくさん作っておくことが将来必ず役に立ちます。

(質問者3)

理工学科応用物理分野4年の内海と申しま

す。本日は大変貴重なご講演をありがとうございました。講演の中で、世界に 70 社以上のグループ会社を持っているとおっしゃっていましたが、名工大にもグローバルに活躍したい学生が多くなります。私もその一人です。そうした学生に向けて、何かアドバイスをいただけると幸いです。

(塚本様)

最初は新卒の学生しか採用していませんでした。体育会系の野球部経験者など、動きのある人が多く、無条件でOKでした。講演でも申し上げたように、アメリカやヨーロッパなど、いろいろな国を飛び回るようになります。中学・高校で英語を学んでいても、話せる人は少ないですが、現地に行けばなんとかなります。現地でホテル予約や食事などを自分でこなすことで、ヒアリング力さえ身につければ、世界共通の会話ができるようになります。市場で新たな商売を始めたいという社員には、無条件で会社設立を許可しています。資金が5000万円必要なら、それも提供します。経営、人材集め、資金繰り、場所選びなどを海外で経験することで、本人が成長します。これが社会に出てからの学問です。失敗する人もいますが、敗者復活は可能です。失敗を糧にして次に成功すればよいのです。私自身も何度も失敗しています。そうして知識が増え、人脈が広がり、財産が増えるのです。海外に行くチャンスがあれば、積極的に行った方がよいです。英語を勉強してから行こうと考えると遅くなります。思い立った時に行動することが大切です。

(司会:小澤)

ありがとうございました。以上で終了とさせていただきます。

最後にもう一度講演講師の塚本様に感謝の意を込めて拍手をお願いします。

本当にありがとうございました。

[講師紹介]



塚本 勲

加賀電子株式会社 代表取締役 会長執行役員

1943年 石川県生まれ

1968年 加賀電子設立

1997年 東証一部上場(2022年 プライム市場)

2007年 会長就任