

開成人脈に助けられて

昭和 48 年卒小峰 尚

橋本前会長のご指名を頂き、「平成転職事情」を寄稿したのが、2000 年 3 月発行の松戸開成会の会報と記憶しています。小生が日産自動車を早期退職(当時 44 歳)したのが 1999 年 4 月末、その後外資系のサーチファームで 5 年間働き、2004 年 7 月末に退社、現在の会社ポトマックアソシエイツを起業したのが 2004 年 9 月ですから、すでに、創業 7 年目を迎えていることとなります。大変僣越ではございますが、安蒜会長のご指名により、小生の近況報告をさせていただきます。

一番の思い出は、加藤 丈夫開成学園理事長(当時)に、ポトマック創業 5 周年記念パーティ



を開催したときに、ご出席を賜り、激励の言葉を頂きました。加藤先輩と初めてお会いしたのは、開成時代の地理の恩師だった渕上先生から「加藤先輩が本を出版したけど読んだか？」と聞かれ、存じ上げなかったので、富士電機の秘書室にお手紙をだして、面談の申し込みをしたのが最初でした。今でも、近況報告を兼ねて、各界で活躍している開成の卒業生

をご紹介します、年に数回お邪魔しています。

また、2004 年の創業時に知り合った住谷栄之資キッズニア社長(豊洲)のスポンサー獲得



では三越の石塚 邦雄社長(当時)にダイレクトメールを送り、スポンサー契約に興味がないかお尋ねし、その後、スポンサーになっていただき、3 月に三越のブースがオープンした日に撮影した写真が左です。(一番左がキッズニアの住谷社長、最近マスコミに登場する機会が増えていますのでご存じの方もいらっしゃるのでは、) なお、石塚社長には三越に勤務していた弟(開成 51 年卒小峰亮享年 50 才)が亡くなった際にはご多忙のなか、お通夜に来て頂きました。弟も「三越開成会」でかわいがってもらっていたようです。

上記お二人以外に、ポトマック創業後お世話になった開成のOBの皆さんとしては、中国ビジネスの道案内をして頂いた、上海開成会の曾我部 裕行先輩、住友商事で中国ビジネスの先駆者だった北村 豊先輩（偶然石塚先輩、曾我部先輩、北村先輩、いずれも昭和43年卒です。）や、当社の顧問会計士の高橋克典さんがいらっしゃいます。また、当社の担当プロジェクトで候補者となった方たちや、開成の縁で、当社のクライアントとなった方など、多数の方達に開成の同窓生ということでご縁を頂いております。

近況報告として次にお知らせしたいのは、2010年7月にイリノイ大学日本同窓会（JIC）の8代目の会長に就任しました。JICでは、年次総会をアメリカ風にリユニオンパーティと呼んでいます。この写真を見ていただくとわかりますが、まさに老若男女が集っています。



このような同窓会を開催できている海外の大学の同窓会はあまり例が無いといわれています。学部も文系から理系まで年齢も20歳前後から80歳前後と幅広く、そして参加している人たちがとても楽しそうにしているのがお分かりいただける

とおもいます。JICの役員は約30名、皆さん現役ですからスケジュールを自分で管理できる人がいないので、小生が会長を拝命した次第です。小生も、昨年55才となり、還暦まで5年を切る年齢になり、若くて夢や希望に満ち溢れていた30歳ごろの自分に戻れる一瞬が



年に一度のリユニオンです。

面接をして送り出した奨学生の成長した姿をみるのが楽しみな機会となっています。

実は、小生とイリノイ大学との関係は日産時代に一年間留学した縁しかありませんが、JICは、初代会長の小山八郎氏(故人)が創立した小山八郎記念奨学制度（一年間の授業料免除で毎年4名の大学生がイリノイ大学に留

学できる)を運営しています。応募資格は大学生で、ある程度の英語力が必要ですが、応募者の選考をイリノイ大学から、JICが委託されていて、書類選考と面接を経て、最終合格者4名が、イリノイ大学に1年間留学ができます。イリノイ大学は州立大学ですが、州外からの学生の授業料は年間300万円もする大学で普通の学生にはなかなか入学が難しいつまり、教授や学生の質も高い大学です。この制度に応募すると、留学期間の関係で、日本の大学では一年留年することになりますが、いろんなことを学び、帰国後、多方面で活躍しています。最近「**グーグルで必要なことは、みんなソニーが教えてくれた**」を出版し、テレビにも時々出演するようになってきているグーグルジャパンの辻野晃一郎元社長(写真上は辻野氏の出版記念講演会)もこの制度の第三期生です。現在辻野氏はアレックスというベンチャーを立ち上げています。

ところで小峰の本業は何なの?という疑問が出てくると思いますので、少し、当社の仕事の紹介をさせていただきます。現在の小生の仕事は「人財のサーチコンサルティング」ですが、企業に依頼され、その求められている経験、能力を有する人材を発掘(サーチ)し、口説いて、そのポジションに応募する決心をしてもらい、企業に紹介し、転職に到るまでコンサルティングを行うという仕事です。よくヘッドハンターという言葉を目にするかもしれませんが、ヘッドハンターというと経営トップ(ヘッド)を引き抜くという派手なイメージがありますが、実際の仕事は似て非なるもので、常日頃からネットワーク(小生の場合は自動車業界がメインで、日産のOB会、「NOBの会」を立ち上げて自動車業界に輩出している日産の人財の消息をフォローしています。)を構築し、クライアントの依頼により、経営トップに限らず、管理職クラスの人材の紹介をしています。

最近成功した事例でいえば、大手自動車部品メーカーのコンプライアンス担当課長を紹介しました。このクライアントは、社内の人材ではグローバルなコンプライアンス体制を構築するのが難しく外部からの人材をリストラ中であるものの、至急採用したいというニーズがありました。クライアントは小生の古巣の日産出身者でしたから、「NOBの会」を維持していたから受注につながったといえます。

最後に、今年は「**龍馬伝**」にはまりました。僅か20数万石の土佐藩の下級武士の出身の坂本龍馬がどうやって薩長同盟や大政奉還を成し遂げることが出来たのか、よく考えると不思議です。きっかけは吉田東洋という土佐藩の参政(今でいうと藩政を仕切る県知事でしょうか。)に認められたこと、そして、その後、勝海舟に会うために、いろんな伝手をたどっていく姿(これが真実かどうかは別として)や不可能と思われた薩長同盟を実現するための交渉の場の物言いの仕方や、姿を見ていると、今回の龍馬伝が話題になった理由は、脚本が良かったんだと思います。特に難題を解決するときのロジックなどは、今の自分の仕事と多くの共通点があることに気付きました。そして暗殺される直前に岩崎弥太郎に「お

まえにしかできないことがあるはずだ、それは自分にはできない。この金はそのために使え」といって大金を弥太郎に返したシーンの一言が心に残っています。

毎週日曜日の夜の楽しみだった龍馬伝が終わってしまい、思うのは「今の世に龍馬はいるのか？」残念ながら政治家にはいるように思えません。でも実業界では日産のゴーンさんがそうだと思います。彼の経営手腕についてはいろいろ言う人がいます。(リストラに成功したのも、しがらみがない外人だからできたんだとか、報酬が多額すぎるとか、)しかし、電気自動車の普及を目指して、世界中の政府や州政府、市長などとアポをとり、電気自動車普及にとって不可欠なインフラ整備（バッテリーの充電施設）に取り組んでいる姿をみると、龍馬にそっくりとおもいますが、いかがでしょうか？（ゴーンさんには電気自動車を普及させるという信念、志があります。そしてその理想を実現するために自分がしなければいけないことを見極めて、自らが出向かなければいけないところは惜しまず出向き、必要性を訴えて、政府の要人を動かしています。

前回の「平成転職事情」で最後にふれた小生の愚息達ですが、超氷河期の就職戦線を勝ち抜き、お陰様で二人とも4月から社会人として一步を踏み出すことになりました。これからは子育てを無事終了した妻に感謝をしつつ社業と会長業に邁進していきたいと思います。

開成の人脈は広くまた人生を豊かにする人脈だと思います。松戸開成会の益々の発展を祈念しつつ筆をおきたいとおもいます。

小峰 尚 株式会社ポトマックアソシエイツ 代表取締役社長

<http://www.potomac.ne.jp>

komine@potomac.ne.jp

イリノイ大学日本同窓会会長

<http://www.illini-club.jp/>