

2025 年 12 月 3 日(水)午前 10:00 から CRT スタジオで収録

＜書き抜き読書ノート、高井伸夫先生講演会速記録＞「営業のコツ」

開倫塾

塾長 林明夫

1. 3 年前にご逝去なさった、弁護士の高井伸夫先生の講演速記録から、「営業のコツ」を書き抜かせていただきました。どのようなことでもよいから、自社のよいことを、たくさん探して、お客様に、遠慮することなく、大いにお伝えする。そのお話の中で、お客様の心に響くことがあれば、お役様は、よい評判を立ててくださる。素晴らしいお教えと感じましたので、皆様にも、お伝えします。
2. 私は、弁護士とは何か、弁護士業務とは何かを問い続けてやっている。専門家になることは誰でもわかる。しかし、単なる専門家ではなく、一流の専門家になること。そのためには、信用だ。信用を高めるにはどうしたらよいかを考え、そしてまた、自分自身でも実行することだ。
3. 第一は、勉強すること。第二は、勉強したことを発表すること。先見性のあるテーマに取り組むことだ。
4. 会社のよい評判を量質ともに、十倍くらいに拡張して伝えよ。どんな小さな話でもよいから、よい話を遠くまで広めること。得意先との会合でよい話をする。そのうち、心を打った一つの話をお得意さんは他の人に話してくれる。
5. 新しい仕事を始めるにも、新しい顧客を獲得するにも、今は情報化時代だ。この激しい時代に、よい評判は価値がある。
6. 会社の評判、社員の評判、技術の評判、商品の評判、研究開発活動の評判など、何でもいい。
7. どの企業もサポーターに支えられて営業するものである。だから、今まで一つだったよい話を、これからは、その十倍発掘して、伝えること。

(1997 年 11 月 18 日、高井伸夫の中央会社長フォーラム、山の上ホテル、速記録)

8. 昔、近江商人が、越中富山の薬売りに「あんな高い山を越えて薬を売りに来るのはご苦労でしょうね」といった。すると、越中富山の薬売りは、「あの山がもっと高ければ、商売はもっと楽です」と答えたという。それは、競争相手が少なくなくなるからである。近江商人は、物理的な山の高さをいったが、越中富山の薬売りは、「参入障壁の高さ」としていったわけだ。これが商

売のコツだ。

9. 営業のありとあらゆることが、障壁づくりだ。セールスマン教育もその一つ。他社が参入しにくくすること。それが何かを問い続けること。それによって障壁が築かれる。

10. その時に改良しよう、という発想では絶対にダメだ。改良はすぐ真似される。改良型ではなく、根本的なところから問い続けなければならない。

////////////////////////////////////

先日、ある校舎の保護者様から、

「中学時代に開倫塾で英語を学んだお陰で、高校 2 年生で英検準 1 級に合格できました。家中で喜んでいます。ありがとうございました」

とのお話を頂きました。

こんなうれしい話はありませんので、皆様に、お伝えいたします。

よろしくお願ひいたします。

お体大切に。

2025 年 12 月 2 日 (火) 10 時 43 分