

## 鳴海 禎造 / CEO

関西外国語大学卒  
1980年11月生まれ  
和歌山県出身

- 小学生時代より自分でTV工事を行う
- 中学生時代より自分で電話工事を行う
- 高校生時代より個人間取引を利用したアパレルの商売を開始
- 大学生時代より地域情報誌を活用しパソコンの組立販売、
- 車と部品のインターネット販売を開始
- 2003年に個人事業として、カーショップ事業、中古車輸出事業を開始
- 2008年に株式会社FINE TRADING JAPANを設立し、中国進出を開始。  
2010年には香港&広東省に100%子会社を設立
- 2017年に当社設立



## HOT message

### 青年部委員会 Zoom例会 県外報告者第2弾

# 『100年ビジョンの描き方』 ～ビジョンを描き、行動することの大切さ。～

【報告者】

glafit(株) 代表取締役 CEO 鳴海 禎造 氏

### 【参加報告】

「好き」を楽しみながら成長する

鳴海禎造氏という男は物作りを楽しんでいると思えました。『好きこそものの上手なれ』を体現し続けていました。目指す目標の為に自分の中でシナリオを構築していき実行する。これをやり続け、今もなお突き進もうとしています。

始めは好きなアパレル、次に欲しかったパソコン、そしてのめり込んでいった車。古きを調べ新しきを創る。成功者の道のりを辿りながらも新しいものに挑戦しているように思えました。

高校生の時に好きな服を買いだすお金がなく、沢山は買えないが古着として好きな服を売る。バイトをせずにお金を儲ける事を15

歳で始め、パソコンは自分で組み立て、地元紙のチラシに載せてほしい人を探す。広告経費を無くし、部品を自分で安く買い組み立てて売る。高校生でありながら商売の基本を理解して実践していました。

さらには、その当時始まったネットを使い、車のパーツを買って自分で組み立て売す。「好き」を楽しみながら成長をしているのが良くわかりました。

鳴海氏は、一から車を作りたいとなったときに、組み立ては分かるが部品などの作りは分からず立ち止まりました。そこで成功者の人生を振り返りそこから学び、ゴールの「車を作る」を目指す為の二輪車に目を向け、試行錯誤しながらも目指すべきゴールに一歩一歩と進んでいます。

## 人生の転機 大久保塾長との出会い



こなし、行動力もある。そんな印象を受けました。

途中、在り方とやり方の話になったとき、今、事業内容を自身の「決断」で大きく変えようとしている私の境遇とリンクし、自分の決断は間違っていないのか？これで大丈夫なのだろうか？と不安になりました。

地元愛もあり、そこから世界に発信していったのは、地方出身者として尊敬に値します。ホントにやりたい事で法律すらも変えてしまうパワー。そのエネルギーをこれからも見て学んでいきたいと思いました。

室長

コアラインEXPRESS

代表 小原 秀人／記

(中讃第1支部)

### 魂の基準の話

「100年ビジョンの描き方」というテーマの鳴海氏の報告へ、課題を明確にしながら、興味本位で参加しました。同友会に入会する以前から、会社経営は幅広く

大きな学びは、「魂の基準の話」でした。自分の余命があると3カ月しかないと仮定をした時の判断基準が魂での判断基準であって、欲に執着する心の基準ではなく魂の基準に従うことが自分の中の求める姿に向かうことができるということでした。

大きな決断をすることは、これからもあると思います。結果、私の今回の決断は、死を意識していたので間違っていないと確信し、これからの課題は、自分の夢「ビジョン」を育てていくこととまとまりました。

大きな決断をすることは、

これからの課題は、自分の夢「ビジョン」を育てていくこととまとまりました。

河田農園

代表 河田 且／記

(高松第5支部)

### 泥臭く熱い行動が学びに

事前のZoom打合せでは、クールなイメージがありましたが、当日の例会報告での経営の師匠に弟子入りするための姿勢や『マクアケ』のプロジェクトを成功させるための行動は、すごく泥臭く熱い部分が学びになり

ました。

鳴海氏は、ハイブリッドバイクという新しいジャンルの確立のために地元和歌山市の協力を得て、警察など国の省庁からの日本初の原付と自転車切り替えの承認までとりつけています。法律だからと諦めずにトップに立つ人がビジョン達成のために行動し、社員や提携先からのサポートで実現していることに驚きました。

同じ青年部の年代ながら自身の熱量との大きな差を感じて悔しかったです。現実を見てしまい、こじんまりした自社のビジョンを見直します。



最後に、鳴海氏は『マクアケ』で最高記録を出して、色々な団体からの講演依頼があったり、コロナのため部品の受注等でも大変な時だったそうですが、同友会や懇親会での個別悩み相談までしていただき、本当にありがとうございました。

いちえ司法書士・行政書士事務所  
代表 瀧端 延隆／記  
(高松第1支部)

### 私が為すべきことが明確に

『子ども達にとつての故郷であるこの小豆島を、未来に残したい』それが以前からの私の想いでした。そして、企業家として行政とも連携

してまちづくりを行っている鳴海氏とお話したことで、いま、私が為すべきことが明確になりました。

私の住む小豆島は、人口減少著しい離島です。移住者の方は年々増えていますが、それ以上に、進学で島を出る学生達や、お亡くなりになる方が多いのが現実です。昨年我が家では第2

子となる娘が誕生しましたが、同じ年に土庄町で生まれた新生児は、なんと58人！このままでは島の人口が減り、学校や病院などのインフラ維持が困難になりますし、働き手を失った企業も廃業を免れません。そこで私は近年、移住やUターンを促進するための手立てについて考えていました。

しかし、移住やUターンを希望する人がいても、そこには様々な壁があります。中でも大きいのが「お金の問題」。そこで私が活路を見出したのが、企業の財務改善です。島の企業が、お金の

の残る経営をする▼給与増・福利厚生充実▼子育て世代を中心とした移住を促進できる、というわけです。

5月から本格的に勉強を始め、「認定経営革新等支援機関」としての資格取得に向けて、毎月のセミナー受講と毎日の勉強に取り組んでいます。

6月NOOB例会の懇親会では、鳴海氏にこの想いをお伝えし、「そもそも町が2つあるので、なかなか連携が取れなくて(笑)」とこぼしたところ、「須藤さん自身が、2つをまとめられる人になっちゃいなよ」と、目からウロコの発言！「そのためにも、何かひとつの分野でトップを取ること。そうすればさ、行政のほうから助けてくれるよ」と、鳴海氏自身が和歌山県・和歌山市からお声をかけられた経験から、教えてくださいました。その言葉にハート射抜かれ、つい「小豆島でいちばん企業を救った女になります」と宣言してしま

いました(笑)。

高知生まれの高知育ち、もともと小豆島には地縁も血縁もなく、しかも乳幼児を2人抱えた、32歳の厄年女。小豆島どころか、家のことすら手が足りていないのに走り出してしまった、無茶で無謀な私の冒険。これまではカッコ悪くて言えませんでした。切羽詰まった今なら、ようやく素直に言えそうです。「絶対ヤバイんで、皆さん助けてくださいいね！」

エヌズワーク  
代表 須藤 奈美／記  
(高松第1支部)



# 《座長のまとめ》

多田測量登記事務所／土地家屋調査士 多田幸広氏

(青年部委員会・高松第1支部)

同友会青年部の6月例会では、「glati」というハイブリッドバイクの開発で全国的に注目されている、和歌山県出身の鳴海禎造氏に「100年ビジョンの描き方」というテーマでご報告いただきました。

今回の鳴海氏のお話から学んだものは、具体的な目的・ビジョンをもって行動することの重要性です。特別な資格やスキルとは関係なく、鳴海氏が創業期から試行錯誤の上で事業展開をされてきた中で辿り着いた「glati」という一つの答え。「こんなのが欲しかった」という消費者のニーズに応えた画期的なアイデアの裏側に明確なビジョンがあったということが大きな学びでした。

同じ一生懸命に行動するならば、目的や指針があるのとなりのでは、行動の内容に大きな差が出てきます！「単なる

変化は進化ではなく理念のある変化こそ進化だ」と鳴海氏はおっしゃっていました。本当にそのとおりです。これを、自分に置き換えたとき、あれもこれも、頭で考えているだけで全く行動に移せていない。最初の一步すら踏み出せていないものが多々あり、『情けない』の一言です。

また、事業を考える上での「社会性」↓「独自性」↓「経済性」の順番で考える、という話は、仕事の核心をついた考え方だと思えました。まずはその事業に「社会性」があるかどうか、つまり、することの意義を考え、次に、その事業に競合他社がどれくらいいるか、大企業ではなく自分たちがやるべき事業かななどの「独自性」を考える。その上で最後に事業を継続させる上での「経済性」を突き詰める。こうして生まれた事業は、

継続性のある強い事業となる、というものでした。しかもこれは、新規事業を始める場合だけでなく、既存事業についてもこの考えを当てはめて考えれば、ブラッシュアップも可能です。仕事の意義を見直しサービスの質を向上も期待できますし、どんな業種の方でも経営に生かすことができる素晴らしいものです。

そして、「明・元・素(明るく・元気に・素直に)」という思考の重要性を話されました。素晴らしいビジョン・プランがあっても、最後に重要なのは「ポジティブ思考」でした。確かに、どれだけ素晴らしい理念やプランがあっても、いつかは障害に当たります。そういう難局を乗り越えるのは、柔軟な思考・人間力が最後にものを言うのだと理解しました。

こんなイイ話の聞ける同友会は、やはり素晴らしいと思います。本来なら講演費が発生してもおかしくないくらいのお話をこのように聞ける機会があるっていうのは有難い

ことですし、特に青年部はどのように県外の経営者の方とも触れ合えるので、本当に貴重な経験をさせてもらっているなと感じます。

同友会で一緒に学べる仲間が増えれば、増えた分、知識やパワーも集まりますし、お互いをより一層、高め合っていくことができます。そして、香川同友会からも鳴海氏のような経営者を一人でも多く輩出できるように強い組織になっていけば、香川県もますます盛り上がりつついけるはずです。皆さん、これからは社業に、同友会に励んでいきましょう。



## 【アンケート結果】

※一部抜粋



### ●目的／なぜこの例会に参加されましたか？

- ・事業拡大のヒントを掴むため
- ・クラウドファンディングでの成功が気になりました。
- ・同世代の人間が何を学び、何を選擇してきたのか知りたかった。
- ・時代に合った新しい取り組みをされているのに興味があったから。
- ・ビジネス展開のタイミングや決断方法のヒントが得られればと思い参加しました。
- ・ビジネスモデルの生い立ちを知りたかった。
- ・いろいろなチャレンジをされていて、自分の人生にプラスになる報告が聞けると思ったから。
- ・指針書を創る会でも10年ビジョンに取り組んでおり、自分のビジョン作成のヒントとする為。また、青年部の仲間と同じ時間を共有し、共に学び成長したい為。
- ・『マクアケ』での資金調達や新商品開発秘話に興味がありました。
- ・クラウドファンディングの成功事例と聞いての興味。

### ●報告内容／どんな気付きがありましたか？

- ・発想の転換や、物事を多方向から見る、ということが大切だと思いました。
- ・ゆるぎない理念、信念が重要。
- ・常に時代の変化に対応していくこと。
- ・一回でも何かの一番になる！この思想は大事。
- ・自身の在り方編とやりかた編を再考する時となりました。
- ・理念のない変化はブレ、理念に向かっている変化は成長という言葉は刺さりました。
- ・多角的な視点で経営されていることが勉強になった。
- ・お金を追いかけると失敗すると自分も考えており、その先を共感できた。
- ・明るく、元気、素直、事情の言語化を進める。
- ・やりたいことに対する、姿勢や駆け引きの重要性を感じた。絶妙なバランスで結果が出ていると感じた。

- ・理念やビジョンを明確に描き仕事を成功させることと、ワクワクすることを両立できる。

### ●全体／例会で学んだことをお聞かせください。

- ・考えるばかりで行動が全くできていない自分に気づいた。
- ・理念、ビジョンは育てていく。まだ間に合う。
- ・何のためにその事業をするのか。社会問題から事業を考える。広い視野から事業を見る。
- ・成功されている方は、考えが柔軟で行動力があると感じました。私もそのようになれると思います。
- ・理念の追求していくことでブレることなく進んでいくことができると感じました。
- ・コミットする事業は分社化する優位性。
- ・為せば成るを体現されていて、自分も貫こうと思いました。
- ・ビジョンの大切さ。新規事業も手あたり次第の利益追求ではしないこと。
- ・ビジョンの実現は逆算だと考えていた事が、分かりやすい構図で報告されていて改めて学べた。
- ・自分の本質を言語化する。
- ・自分の仕事の本質なぜ水道屋をするのかという問いに答えを持っていないこと。

### ●今回の学びで、明日から実践する事は何ですか？

- ・自社の仕事の意義をもう一度考え、社員と共有したい。
- ・社会性から見た夢の見直し。
- ・発想を広げられるように、考え方を改めます。"ビジョン見詰め直し、勘違いしていたが、乗船仲間探します。"
- ・社内学校で10年ビジョンを社員と一緒に構築します！
- ・特許のアイデアを考えるの楽しいと思ったので、趣味的にアイデア書きためます。
- ・理念をしっかり固める、オープンにする。

