



「ザ・コン」の仕事はいい思い出 挫折感も喪失感もない

今年6月、松波さんは14年間務められた日本コンピュータシステム販売店協会 (JCSSA) の専務理事を退任される。かつてパソコン販売の中核的な存在だったラオックスの「ザ・コンピュータ館」を率い、今日に至るまで「秋葉原の生き字引」的な存在として業界の発展に貢献してこられた松波さんだが、栄枯盛衰の激しい世界に身を置いてきたにもかかわらず、恬淡(てんたん)としたスタンスは変わらない。「ザ・コンが終わっても、自分にとってはどうってことはない」とさらりと語る場所がおそらく非凡なのだ。
(本紙主幹・奥田喜久男)

松波無線の流れを つないでもらいたいという思い

奥田 松波さんは大学を卒業した後、ソニーに入社し、その4年後にはお父さんの経営する松波無線に入られますね。お父さんはどんな人だったんですか。

松波 一緒に仕事をしたことのある人は、織田信長みたいな人と言いますね。言い出すと聞かないし、裸馬に乗って勝手に行っちゃうから、後をつ

いていくしかない。そういうタイプです。

奥田 この本(私家版の『父と私の履歴書』)には、そのお父さんの生きざまや松波さんとの確執が、すごく正直に描かれていますね。

松波 私のところには娘しかいないのですが、弟のところには息子が3人いるんです。つまり、松波の家を継ぐのはその甥たちになるわけですが、親父と私がやってきたことを彼らに理解してほしいという気持ちでこの本を書いたのです。だから、親父に何か言われて、私がそれに反抗したかとか、正直に書かざるを得ないわけですよ(笑)。

奥田 どうして、そんなに継いでもらいたいという意識が強いのでしょうか。松波家とは、どんな存在ですか。

松波 为什么呢。1982年にラオックスと松波無線が合併して店頭公開しました。それによって得た資金を、親父は米国のショッピングセンターに投資したのです。要するに、そのショッピングセンターは、松波無線が形を変えて存在しているものといえるわけです。そういう意味で、親父が作った松波無線の流れをつないでもらいたいという思いが強いです。



PROFILE 1949年7月、東京都新宿区出身。72年、早稲田大学理工学部電気通信学科卒業後、ソニーに入社しスピーカーの設計開発に携わる。76年、松波無線入社。82年、松波無線とラオックスの合併により、ラオックスの常務取締役役に就任。87年、外国人向け日本語学校などを運営するLANTEX社長に就任。94年、ラオックスに復帰。95年、取締役就任。2004年、カスタマー経営研究所設立。05年6月、日本コンピュータシステム販売店協会（JCSSA）専務理事に就任。

構成・文／小林茂樹
text by Shigeaki Kobayashi

撮影／松嶋優子
photo by Yuko Matsushima
2019.2.7 / BCN21世紀アカデミールームにて

奥田 ショッピングセンターの経営は？

松波 弟とその長男がやっています。

奥田 つまり、その流れは甥御さんがつないでいくわけですね。その松波無線の流れを途絶えさせないために大切にしているものとか考え方といったものはありますか。

松波 親父は、人を裏切って儲けるとか他人の株で利益を得ると言うことが嫌いです。だから、ラオックスの株も上場する前に売ってしまいました。要するに、自分で商売して稼ぐんだという考え方を貫いたわけですね。だから、実業をやる人は大好きでしたね。

甥たちは、そういうことを言わなくても分かっていると思いますが、この本を読んでそれを実感してほしいですね。もちろん、彼らも人様に迷惑をかけて儲けるようなことはしないとされています。

ザ・コンピュータ館が終わっても挫折感はない

奥田 松波さんを語る上で欠かせないのがラオックスのザ・コンピュータ館（ザ・コン）ですね。

松波 ザ・コンは1990年4月に誕生して2007年9月に閉店しましたが、初年度は32億円稼いで、最後は70億円。ピークは330億円まで行きましたね。

奥田 ザ・コンといたら当時のPC販売店のスーパーヒーローじゃないですか。松波さんが立派だと思ったのは、そのトップで仕事をされて一時は成功し、やがてそれが駄目になったにもかかわらず、心のひだを本当に素直に表現されておられることです。

松波 いや、私は自分だけの力でザ・コンを作ったとは思わないし、ほかにもものすごく現場で苦勞した人がいるわけですよ。だから成功したときも自分だけの手柄とは思っていません。ただ本にも書きましたが、CSEという人材教育だけは私の手柄だと思っています。

奥田 悪くなっていくときのことも、淡々と書かれています。

松波 松波無線がラオックスと合併して、ザ・コンができて、それが終わっちゃって元の本阿弥ということですが、元と同じステージにいるのだから、自分にとってはどうってことはないんです。

奥田 普通はそう思わないですよ（笑）。

松波 ザ・コンは本当にみんなで作ったものですが、いい思い出にはなっているけれど、挫折感があるかと問われれば、そういうものはない。

奥田 それはどうしてでしょうか。

松波 そこが、親父が歯がゆく思っていた部分で

こぼれ話

“クンバハカ法”という言葉聞いたことはありますか。呼吸法なんですよ。私は40代前半、この言葉に出会いました。起業して10年ほどのことです。当時は人事の問題、お金のやり繰りに追われながら、それらの事情を考え込み始めて出口のないブラックホールの中で喘いでいた頃、身近な人から『成功の実現』という書籍を紹介され、著者の中村天風って誰だ？と訝しく思いながら読み始めたことを思い出します。

読み始めて、天風が伝えたいことは何かということに気づいてから、真剣度が増した。天風会の存在も知った。以来、天風の「日常の心得」を習慣化することに励んだ。例えば、「暗示の分析」では、宝の暗示事項を常に分析し、積極的なものは取り入れ、消極的なものは拒否する。「三つの禁止」は、今日一日、怒らず、恐れず、悲しまずの実行。

松波道廣さんは天風会の指導員である。このことを今回初めて知った。話を聞くうちに「道理で、なるほど」と松波さんの行動原理に行き着いたと思った。同時に腑に落ちたことも多く、私の描いていた松波像がいかに本質とかけ離れていたものかを知って恥じた。別れ際にその指導員からポケット版天風語録の『天風誦句集』をいただいた。「奥田さん、これあげるよー」。嬉しかった。



しょうね。例えば「おまえは勝ちたくないのか」とか「儲けたくないのか」という言い方を親父ならすると思う。それと同じことを、奥田さんは指摘しているのでしょう。

奥田 そうですね。そう思う人のほうが多い気がします。

松波 そういふことは、もっとアグレッシブな方がどんどんやっていけばいいわけで、私はそういうタイプとはちょっと違うかなというだけです。もちろん負けようとしてやる仕事なんかありません。だけど、結果として運不運があって、負けちゃうこともあるわけですね。それは仕方がないじゃないですか。反省して、どこが敗因だったかを分析して、次に備えるしかないんですから。

奥田 松波さんの本を読んでいると「事業が成長するのも一つの現象、急降下するのも一つの現象」と考えているように感じたんです。どうしてそんなに、どこかのお坊さんのように達観できるのですか。

松波 それは中村天風の影響ですね。天風式を実践しようと思っていますからね。「怒らず恐れず悲しまず」ですよ。

奥田 ところで、日本コンピュータシステム販売店協会（JCSSA）の専務理事を退任されるということですが、この先、あと10年、どんな仕事をされるのですか。

松波 実はこれまでも、次にどうしようって、あまり真剣に考えてこなかったんです。ラオックスを辞めたのが04年で、05年にJCSSAの専務理事になったのですが、ラオックスを辞めた後しばらくは中小企業診断士の仕事をしていました。そんなとき、九十九電機の鈴木淳一社長（当時）から、専務理事の体調が悪いのでその後任を引き受けてくれないかと打診があったんです。中小企業診断

士なんて全然金にならないとカミさんに言われて、それならば宮仕えをしましょうと。そこからあつという間に14年経ってしまいました。だから、それほど力まなくても、また何かあるだろうと思っています。

奥田 この先のご自身の目標や夢は？

松波 私の趣味は天風会ですから、そこでのおつき合いがとても楽しいし、満足しています。仕事の面では、中小企業診断士としてお声がかかれば、どこでも飛んでいきますよ。それから、JCSSAの専務理事を退任しても事務局のお手伝いはします。私が就任した頃に比べて委員会や行事の数が増えており、なかなか忙しいですから。

奥田 お互いリタイアはまだまだ先ですね（笑）。

BCNは「ものづくりの環」を支え育むメディア企業です



——「ものづくりの環」の詩——

ものを使う人がいます
ものを売る人がいます
ものをつくる人がいます

いつの時代も私たちは生活の心地よさを求めます
その意（おもい）が新しいものを生みます

使う人、売る人、つくる人——
私たちは「ものづくりの環」のなかで
すべての人の心が豊かになることを願っています

株式会社 BCN

<http://www.bcn.co.jp/>

※この記事は、BCN+Rの「インタビュー（千人回峰 人ありて我あり）」で公開中です。
https://www.bcnretail.com/market/contents_type=17