

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、弁護士 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

〈はじめに〉

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、お客様は、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。



1. (1)私は、弁護士とは何か、弁護士業務とは何かを問い合わせ続けてやっている。  
(2)専門家になることは誰でもわかる。  
(3)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。  
(4)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。



2. (1)第一は、勉強すること。  
(2)第二は、勉強したことを発表すること。  
(3)先見性のあるテーマに取り組むことだ。
3. (1)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。  
(2)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。  
(3)得意先との会合でよい話をする。  
(4)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。
4. (1)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。  
(2)この激しい時代に、よい評判は価値がある。
5. (1)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。  
(2)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。  
(3)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)

6. (1)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。  
(2)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。



(3)それは、競争相手が少なくなるからである。

(4)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。

(5)これが商売のコツだ。



7. (1)営業のありとあらゆることが、障壁づくりだ。

(2)セールスマン教育もその一つ。

(3)他社が参入しにくくすること。

(4)それが何かを問い合わせること。それによって障壁が築かれる。

8. (1)その時に改良しよう、という発想では絶対にダメだ。

(2)改良はすぐ真似される。

(3)改良型ではなく、根本的なところから問い合わせなければならない。



〈最後に一言〉

1. (1)先日、ある校舎の元保護者様から、「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。開倫塾のお陰です。ありがとうございました」とのお話を頂きました。

(2)「高2で英検準1級合格」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。

(3)塾生・保護者・地域・校舎のスタッフの皆様にも後に続くよう広く伝え、みんなでがんばりましょう。

2. 高2で英検準1級に合格するために

(1)小6で「英検5級」に合格すること

(2)中1で「英検4級」に合格すること

(3)中2で「英検3級」に合格すること

(4)中3で「英検準2級プラス」に合格すること

(5)高1で「英検2級」に合格すること

(6)高2で「英検準1級」に合格すること



3. (1)「積小為大」です。小6から6年間かけてコツコツ英検合格を積み重ねましょう。

格のための勉

(2)「過去問練習」を含め、「学んだ英語」はすべて「発音練習取り練習」に励みましょう。

習(暗唱)」「書

(3)そして、「深い理解」「学んだ英語を用い、自分のことばでいえる(表現・説明できる)」ことをを目指しましょう



よろしくお願ひいたします。

お体お大切に。

2025年12月2日(火)10時43分