

先見経済

Management & Economic Information SENKEN KEIZAI Since1938

特集

給与統計「ズバリ!実在賃金」首都圏版 これが中小企業の実態だ!

北見式賃金研究所所長 北見昌朗

シリーズ・この国の未来

「政治家は『政治にはカネがかかる』と言うが、 かかるように互いで仕向けているに過ぎません」

政治評論家、東北福祉大学客員教授 浅川博忠

聞き手/社団法人福祉社会研究所理事長 田中克人

Top Interview

「生きがいと結び付いた働きがいが求められる時代です」

株式会社JOYWOW取締役会長、経営コンサルタント 阪本啓一

聞き手/株式会社プロ・アクティブ代表 山口哲史

「清話会ウェブセミナー」のお知らせ

株式会社JOYWOW取締役会長
経営コンサルタント

阪本 啓一

聞き手/山口哲史 株式会社プロ・アクティブ代表

今回のゲストは、株式会社JOYWOW取締役会長、経営コンサルタントの阪本啓一さんです。阪本さんは、大手メーカー在職中に「バーミションマーケティング」を翻訳され、退職後には、ニューヨークで起業されたという異色の経歴の持ち主。今回は、いまの企業に必要なことと、アメリカで学んだことを伺います。

生きがいと結び付いた働きがいが 求められる時代です

大切なことは、経営動機がピユアであり、
嘘が交じっていないこと



働きがいを与える 企業理念が必要

山口 知り合ったきっかけは、阪本さんのクライアントを弊社に紹介するため、問い合わせてきてくださったんですね。

阪本 そうですね。そうしたら、山口さんから直接電話がかかってきた。

山口 阪本さんの翻訳書「バーミションマーケティング」を読んでいたもので、お名前は知っていました。その阪本さんから問い合わせがあつて、嬉しくて、つい自分からも電話をしてしまったんです。

阪本 それで、私の地元にご招待して……。

山口 これからのビジネスで象徴的なことでしょう。普段は、お互い違うことをしていても、共通の目的を達成するために引き寄せられて、ビジネスに発展していく。

阪本 お会いして話してみると、事業に対する熱い志を感じました。事業というものを社会貢献と結び付けていることに対して、私と同じ方向を向いていると感じました。当然、事業だからお金が必要だとしても、お金が先ではないということです。

山口 「仕事をしていて幸せを感じる」という感覚ですね。それをお客さんに対して、私は商品、阪本さんはコンサルティングを提供することで感じている。

阪本 「何をしていたら幸せなのか」と、プライベートと仕事を重ね合っていると

1961年兵庫県生まれ。関西学院大学商学部卒業後、リクルートなどを経て90年、現（株）プロ・アクティブの前身のフィールド・アクティブを設立。竹100%でできた繊維など自然でピュアなエネルギーを活用した「人を自然に輝かせる（ラディアンズ）」力のある健康、美容商品の企画・販売を手掛ける。社内外ともに「ガッツさん」の愛称で親しまれている。

<http://www.pro-active.co.jp>



があり、「生きがい」「働きたい」「モチベーション」が「幸せ」と結び付いていること。また、QOL（生活の品質）を重要視しているところが、私たちの共通点でしょう。

山口 大概、「仕事」と「幸せ」は別になっていて、「仕事は仕事」として割り切り、余暇でスッキリして、「しんどいけど仕事に戻ろう」という方が多いですね。

阪本 あるアンケートでは、一部上場企業でも過半数の人が「働きたいを感じていない」と回答したそうです。いま、人材ビジネスが花盛りで、就職から転職、そして退職まで全部面倒をみているお陰で「腰の座った仕事ができているのではないか」と思います。皆が〈潜在的転職希望者〉のようになっている。本来は、そこで仕事を深掘していくことによって自分が見えてくるはずなのに、その暇もなく「隣の芝生は青い」となってしまっていることは、働く人にとって、ある意味不幸なことです。

山口 昔は、転職は特別な人がするものだと思われていたから、その敷居は低いものでなく、転職会社に登録することは会社に対してとても後ろめたいものがあった。

阪本 私自身、会社員を19年間していました。仕事内容が苦手分野だったこともあり、常に「ここは自分の居場所ではない」という気持ちを持っていました。だからこ

そ、いまの時代は生きがいと結び付いた〈働きたい〉が求められます。

私の専門はマーケティングですが、よく冗談で「企業戦略・戦術のゲームソフトが売り出されるよ」と言います。それぐらいマーケティングは簡単なことです。しかし、マーケティング理論や手法がいくら高度になっても売上を上げやすくなっても、うまくできない。人に問題があるからです。

山口 そのため、社員に働きたいを与える企業理念が求められています。でも、「理念経営」などと言いながらも、企業理念と現実が違っていたりする。

阪本 実際は、お題目に過ぎない。

山口 最初は純粋な想いで経営者をしていても、売上、利益にとらわれてくると、ズレてきてしまうのでしょうか。

阪本 世の中の大半は中小企業です。中小企業は経営者の動きが下からは丸見えで、逆に上からはなかなか見えません。社員には、「社長が言う企業理念は、絶対に社長自身の腹に落ちていない」とか、「企業理念からズレているのに気づいていない」というのが絶対に見えている。

山口 でも、社員にも「飯を食うには仕方がない」「家族がいるから」と我慢してしまう人が多い。そうならないためには、どうしたらよいのでしょうか。

阪本 もっとも大切なことは、経営動機がピュアであり、嘘が交じっていないことで

しょう。例えば、「自社の商品やサービスによって人が喜ぶ」などです。そして、その経営動機が企業理念に反映され、しかも分かりやすく皆に響いて伝わるか。

多分、経営者は普段から伝えているつもりでも、社員には理解されていない。だから、「5年後にこうなっていたいよね」と、絵に描いて分かりやすくすることが重要です。また、伝わっていないことを前提に、繰り返し、あの手この手で伝える努力をすることも必要です。それに、この伝えたいという気持ちも、ピュアでなければなりません。

山口 ここに1%でも嘘が交じると、企業不祥事が生まれてしまうのでしょうか。

日本はもつと日本 お客さま第一

山口 阪本さんは、企業を退職されてからいまの会社の前身である「Palmtree Inc.」をニューヨークで設立されていますが、なぜニューヨークで起業を……。

阪本 惚れた女性がいたからです。その女性を追っかけていったんです。周りには、「最先端のIT事業のことが勉強できる」とか、「マーケティングだったらニューヨークでしよう」と言っていました（笑）。

山口 人生はそういうもので変わっていくのでしょうか（笑）。

アメリカで仕事をされていて、何か気づかれたことはありますか。

阪本 あまりにもアメリカのビジネスがお

企業理念と現実が違っていたりする