

先見経済

Management & Economic Information SENKEN KEIZAI Since1938

シリーズ・この国の未来

「中小企業経営者の社会参加が、 これからの日本を変える」

社団法人福祉社会研究所理事長 田中克人

好評企画

赤木美香が聞く! 女性活用のヒント 先端企業現場レポート

有限会社バグジー代表取締役 久保華図八

聞き手/クラーク・フューチャー・コンサルタンツ有限会社代表取締役 赤木美香

時論

マーケティングコンサルタント 西川りゅうじん

企業家の「地性」学

日本を築いた192人の〈気質〉を探る

適応科学研究所所長、創業者研究家 相川信彦

特集

Top Interview

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

高さ制限板下 4M50

前号に引き続き、今号も阪本啓一さんのお話をお届けします。今号では、阪本さんがスピリチュアリズムを学ばれ、経営に必要なだと提唱されている理由と今後の経営者に必要なことを伺います。

Photo/高取剛充

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 株式会社フロ・アクティブ代表

これから、士気が高く、
熱い会社が残ります

若者との関係は、
一緒に楽しくハッピーになる
パートナーが理想

先見
TOPview
先見
interview

人に対する研究をもっとするべき

山口 2006年に、ニューヨークから帰国されて「JOYWOW」を設立されています。帰国には理由があったのですか。

阪本 きっかけは9・11のテロ。これでアメリカの空気が変わり、幻滅していたことが理由の一つです。帰国後、スピリチュアリズムとの出会いがあり、ニューヨークで設立した「Palmtree Inc.」から業務の枠が広まってきたんです。

それで心機一転、世の中に「JOY」（喜び）と「WOW」（感動）をもっと広げようというビジョンを掲げて、社名もそのまま「JOYWOW」にして2006年6月に新しく創業したんです。

山口 素敵な社名ですね。ビジネスは「喜び」と「感動」に尽きます。

ところで、スピリチュアリズムとの出会いがあったことですが……。

阪本 そうした世界の存在は以前から信じていたのですが、ある人物との出会いがあり、それがそのことをしっかりと勉強をするきっかけになりました。

山口 経営コンサルタントで、そうしたことも学ばれているのは珍しいですね。

阪本 「経営は人だ」と言いながらも、人の研究があまりなされていません。人は肉体だけではなく、スピリチュアル（精神的）



【ホスト】山口哲史 Yamaguchi Tetsushi

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(ラディアンス)」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

な存在でもあり、むしろ、そちらの面が主であるかもしれません。

最近、企業では心の病気を抱える人が増えており、メンタルヘルスは無視できない状況にあります。いま行われている薬の処方方に大きく依存するような科学的な手法は対症療法でしかありません。この問題を解決するためには、科学的な知識だけではなくスピリチュアルリズムのことも知らないと答えは出ないと思います。

山口 スピリチュアルな部分は個人だけではなく、法人にもあるのかもしれない。それが歪んだり曇ったりすると、不祥事などが起こる。

これらを防ぐためには、目に見えないものを大事にして、経営者や社員は自分の心や過去を振り返ること、また会社の歴史や精神を見つめ直すことです。資質や能力、感性が必要なことです。人を通してしか気づかないことこそ大切なことなのだと思います。

阪本 そうしたことをしている企業の風土や空気は、チラシ一枚や宛名の字にも表れるのでしょうか。

やらされ感がなく、社員の仕事に対するやりがいや達成感、連帯感を感じ取ることができる。

山口 社員たちは、生きがい、働きがい、幸せ感、存在意義をお客さまから得られているはず。

阪本 数字だけではなく、その先にあるお客さまを見ているからでしょう。

山口 それに差別化にもなり、お客さまに選んでいただくことにつながります。

自分のヒストリーを省みて コンプレックスを解消する

山口 こうしたことから、スピリチュアルな部分を経営に活かす「スピリチュアル・マネジメント」を提唱されたのですね。阪本 これは、特定の宗教を指しているのではなく、「なぜビジネスをするのか」という生きがいと働きがいを重ね合わせようというのが発端です。

例えば、社員が10人いたら10人ともヒストリー(経歴)が違うのは当たり前。それを無視した無色透明な経営はあり得ないとは思いませんか。

実際、それぞれのヒストリーを聞いていくと、本人は重視していないと思ってしまうことがある。それは父親に対するコンプレックスや身体的なコンプレックスだったり……。それがボトルネックになっていることが多いのです。これらが結果として、経営動機をズレさせてしまう。

こうした自分を省みてコンプレックスを解消し、経営に活かしていくことがスピリチュアル・マネジメントというもので、星

占いで経営をするというものではありません。企業には創業期、成長期、安定期などのステージがあります。発端は変わらなくても、このステージごとに経営動機を変えなくてはなりません。

創業期の2、3人でやっているころならばよいとしても、人数が増えて、組織がしっかりとしてきたときには軌道修正が必要です。

山口 確かに、部分的な修正を重ねたところで長続きはしないでしょうね。根幹に何かがあるからこそ現状の問題につながっているわけですから、このボトルネックの部分を解消しなければなりません。これは大事なことです。

阪本 そういう意味では、近ごろ、世の中を騒がすことの多い企業不祥事も、振り返るための教材です。

経営者は、マスコミと一緒にあって「けしからん」と言っているだけではダメで、そこから不祥事の根っこにある部分を学び取らなくてはなりません。

山口 批判だけで終わってしまいがちですよ。

阪本 他山の石です。

人間は弱いものだから、自分も一歩間違えたらやりかねないというところからはじめないといけません。

山口 皆、そういう要素を持っていますからね。

阪本 こうしたことを教えてくれるのもス

目に見えないものが大事になってくる