

(株)秋吉経営塾

【本社】東京都世田谷区等々力6-23-4

【長野】長野県千曲市打沢58-6 アンジュールB201

TEL.026-272-0745

http://www.akiyoshi-keieijuku.co.jp

対談

代表取締役社長

秋吉 正一

インタビュアー

藤波 辰爾

【ドラディション・プロレスリング】



INTERVIEW

SHOICHI AKIYOSHI × TATSUMI FUJINAMI

不況に苦しむ中小企業が夢を持ち、活気ある会社になるための『やる気塾』



藤波 どの企業においても、そのトップとして業績を伸ばされたとは本当に頭が下がります。なぜコンサルタンの仕事を始めたかお聞かせ頂きたいのです。

秋吉 外資系企業のトップとして仕事をしていた十年間、日本経済は長い低迷で特に日本産業の根幹である、ものづくり企業が素晴らしい技術がありながら儲かっていないのを見て歯がゆく思っていました。技術畑出身ですから、ものづくり企業を元気にする仕事をしたいと思っていたところ、縁あって長野県にある自動車部品製造の中堅企業で、専務取締役として陣頭指揮を執ることになりました。当初は若いスタッフなどに話を聞いても出てくるのは愚痴ばかりでした。そこで私流のやる気を引き出す意識改革を精力的に続けたところ、わずか三カ月でスタッフの顔つきが変わり、目が輝いてくると同時にやる気も大きくなり、明らかに職場が、会社が変わりました。一年後には経常利益を前年の三倍増に導くことができました。かねてから、日本のものづくり企業、をどうにかしたいという強い気持ちを持ち続けていたため、ポテンシャルがありながら経営不況に悩む日本のものづくり産業を支える中小企業が夢を持ち、活気にあふれ儲かる会社になるよう貢献したいとコンサルティング業を始めた次第です。

藤波 では、その貴重な指導術の一端をお聞かせ頂けますか。

秋吉 「どのような企業でも儲かる会社になれる」という持論を基に、秋吉語録とも言える十カ条を意識改革の基本として指導しています。例えば「能力は五倍の差でもやる気は一〇〇倍の差が出る」、「会社を良くしようとする熱い気持ちを持ち続け、熱く語り合え」、「どうすれば楽しく仕事ができるか常に考え行動せよ」、「言い訳をするな」、「情熱で人を巻き込み結果を出せ!」などです。結果を出せない人ほどすぐ諦めたり、言い訳をするものです。苦しい時に何をしたらよって企業が成長するかどうかが決まると思っています。最近「不況こそチャンスである」、やる気を出す風土こそ最強な経営、とあらゆる講演会、訓練で指導しています。

藤波 一つ一つ重みのある言葉ですね。

秋吉 こういった考えに基づき雇用調整助成金制度を活用した訓練を、また、若手や中堅向けには「やる気があふれ、仕事ができる人望ある人間に変身するためのやる気塾」などを開催しています。ビジネスで勝つ（成長発展させる）ことはスポーツで勝負に勝つことと多くの共通点があると常々思っており、講演の中でも例として度々取り上げるのですよ。

藤波 具体的にどんな話をするのですか。

秋吉 例えば「WBCで侍ジャパンは優勝したのに、なぜ星野ジャパンは北京オリンピックで惨敗したか?」「箱根駅伝で部員の不祥事により出場が危ぶまれた東洋大学がなぜ優勝できたか?」などを教材にして、スポーツもビジネスもすべて気持ちとやり方次第、ダメだと諦めればそこで終わり、と指導しています。

藤波 なるほど。スポーツは皆が興味を持つてるものですし、よく知られた事実に基づいた話なので説得力があり、皆さん興味を持って聞きますね。

秋吉 訓練や講習会などは通常イヤイヤ受けさせられる、単に聞くだけのものが主体ですが、「色々なところに学ぶべきことは多くある」と身近な話題を基に講演をするので皆さん真剣に聞いてくれます。また、自らが参画し、感動が残る訓練になるよう工夫しています。松下幸之助氏や京セラの稲盛和夫氏の語録を引用した「不況こそチャンスである」との約一時間の講演の後に、「では自分の会社のチャンスはどこにあり、そのために自分自身を含め、何をすべきか」などの設問を与え、真剣に考えてもらい、チーム討議を通して社員のやる気を引き出し、社員自らが主体的に考え、行動する訓練を行なっています。既に五社、七〇〇名以上を対象に四〜五日間訓練を実施しましたが、丸一日の訓練があつという間に過ぎ、設問を通して仲間と真剣に考えることで社員間に熱い気持ちと連帯感が生まれます。「明らかにやる気に変化が出た」、「自ら主体的に行動する社員が増えた」という話を頂きますと、大変なやり甲斐を感じますね。

藤波 一人一人の意識改革が集結すると会社を動かすほどの大きな力になりますね。では、最後に将来の抱負をお願いします。

秋吉 現在は関東と長野近隣エリアを主体に行動していますが、今後は全国展開を図りたいですね。時代の狭間で悩んでおられる企業様を元気づけ、お力になれるよう、また、「やる気塾」などで将来の日本を支える若手・中堅のやる気を高めるよう頑張りたいと思います。

藤波 本日は私自身とても良い勉強になりました。更なる躍進を期待しています。

秋吉 昭和三十年生まれの私は早稲田大学理工学部を卒業後、ゼネラル石油(株)の技術者として勤務していましたが、三十九歳の時に世界最大の触媒会社であるエンゲルハード社の日本支社長としてヘッドハンティングされ、「物売る」ビジネスの世界に。それまでずっと技術畑だったものから、初めてのビジネスの世界は為替・市場変動などの言い訳が利かない、結果のみが求められる非常に厳しいものがありました。が、努力の甲斐があり、売り上げを伸ばしてトップシエアまで持つていくことができました。その後はアメリカに本社がある液晶・半導体業界向け世界最大の現像液製造販売会社の日本人であるセイケムアジア(株)などで代表取締役社長を務め、どのビジネスも三十パーセント以上の増収増益を達成してまいりました。