

<h1 style="text-align: center;">元 気 の 源 通 信</h1> <p style="text-align: center;">目標設計・人事労務・社会保険事務手続き・助成金</p>	<p>社会保険労務士 深川順次 福岡市東区香椎4-11-17-201 TEL 092-661-0552</p>
<p>(今月の言葉)</p> <p>① 夢と志をもつ ② 技術と仕組みをつくる ③ 執念と鉄の意志をもつ ④ ストライクを取るセンターピンをはずさない (「プロ経営者の条件」グッドウィル折口会長)</p>	

2005年8月号 (第42号)

昨年、プロ野球再編問題で大きく取り上げられたITベンチャー御三家、ソフトバンク孫、楽天三木谷、ライブドア堀江。しかし彼等に劣らず時代の寵児となっているのが、グッドウィルグループを率いる折口会長ではないでしょうか。

彼はジュリアナ東京(ディスコ)の仕掛け人として表舞台に登場しました。そして現在人材派遣業から介護事業(コムスン)へと事業を拡大、10年で1400億円の売上を上げる企業へと成長させています。(昨年日本人最年少の42歳で、経団連の理事に就任したとの事です)

IT御三家がカリフォルニア大、一橋大、東大というエリートコースを歩んだのに比して、折口会長は陸上自衛隊少年工科学校-防衛大出身。文字通り彼は子供時代の逆境をバネに、矢沢永吉風に言えば「成り上がってきた」人物だといえます。

ではなぜ彼は「成り上がり」に成功したのか。その条件は何なのか。

## センターピンを外さない

### 成功の3条件

彼が成功の3条件としてあげているのが、①夢と志をもつ、②技術と仕組みをつくる、③執念と鉄の意志を持つ、です。

彼の成功の最大の要因は、子供時代の逆境に決して負けなかった。逆境をバネに「絶対ビッグになってやる」「絶対に勝ってやる」と思いつづけたことです。

幼少の頃は裕福な家庭でした。父親はサッカーやズルチンで一財産を築いていました。その頃父親がアメリカに行って8ミリカメラに収めてきた巨大な遊園地(後でそれはディズニーランドと知る)を見て圧倒され、子供心に「何か大きなことがしてみたい」と思ったといえます。「夢」をもった。

しかし10歳の頃に、人口甘味料には発ガン性物質が含まれているとして禁止、一夜にして父親の会社は倒産。貧乏暮らしがはじまります。その頃から彼は学校から帰って遊んだ記憶がないといえます。一所懸命両親の仕事を手伝った。しかし父親は体を壊し、また両親は離婚、生活保護をうけるはめになります。

「悔しさ、コンプレックス、惨めさなどの負の感情が、結果的には私の起業の原点となり、強い精神的エネルギーを育てくれた」

こうして彼は学びながら家族に仕送りができる陸上自衛隊少年工科学校-防衛大の道を歩みます。完全寮生活、厳しい規律、軍事教練、実弾の飛び交う中での訓練、予想をはるかに越えた厳しいつらい毎日だったといえます。

しかしこのときの体験が「現在の私のエネルギーの原点」。どんなに苦境に立たされても「あの時の恐怖や辛さに比べたら、たいしたことはない」

まさに自らの執念と鉄の意志を育む土壌としたのです。

## センターピンを見抜く

事業に成功するかどうか、それはボーリングに例えるとストライクを取るかどうか。ストライクを取るためにはセンターピンを外してはいけない。事業においてもセンターピンがつかめれば必ず成功するといえます。

「ジュリアナ東京」(92年)。彼は商社に勤めながらディスコ業の立ち上げに成功します。ディスコのセンターピン、それは「毎日が満員であること」、毎日が盛り上がっていることです。

まだバブルの余韻に浸っていた時です。しかしそのときでも月曜日、火曜日などはディスコもガラガラでした。いつ来ても満員という状況をいかに作り出していくのか。このことに腐心します。そしていろいろな仕掛けを行っていきます。まず新聞や雑誌にドンドン取り上げてもらい、前評判を盛り上げてもらうことでした。オープンの半年前から大手商社と英国最大のレジャー企業の業務提携による初のディスコ業進出と大々的に宣伝してもらいました。こうして水商売というイメージを払拭。一般のビジネスマンやOLにも興味をもってもらうことに成功します。

同時に日にち限定の無料招待券を1日2000枚配っています。「タダの客ばかりでは収益は上がらないだろう」という声もありました。しかし飲んだり食べてりしてお金は確実に落としてくれる。さらに盛り上がっていれば、必ず有料のリピーター客となってきてくれる。読みはピタリと当り、「ジュリアナ東京」が一世を風靡したことは周知のとおりです。

2000年度介護保険制度の施行を前にして、折口会長は大々的な物量作戦を取りました。3ヶ月で50億円の宣伝広告費を投入し、1200箇所に出張所を設けました。

しかし「ハローコムスン」を脳裏に焼き付けることには成功しましたが、市場をすぐさま作ることはできませんでした。1年で黒字化。そのための撤退も早かった。すぐさま300箇所に統合し、認知度、浸透度との折り合いをつけていきました。現在1100箇所に増やしています。介護事業の「センターピン」は、「居心地のよさ」だそうです。

このセンターピンを見抜く力が何よりも大切だと述べています。

## 経営者の最大の仕事は人を活かすこと

経営トップにとって最も大切なことは何か。それは「人をいかに活かすか」と断じています。10年前に5人で立ち上げた会社は、今や28,000人を擁する企業に成長しました。ではなぜこれほど短期間で成長することができたのか。

もちろん「スピードは力なり」と最もスピードを重視していることが上げられます。彼のスピードはすさまじい。その象徴は会社専用のジェット機でしょう。特にアメリカへの視察、投資家へのIRなどには積極的に活用しています。

だがこのスピードも社員の心をつなげる努力抜きには実現しません。「弛まぬベンチャースピリット」を社是にかかげ、「一、お客様の立場に立て、究極の満足を与えよ 一、夢と志をもち、常にチャレンジせよ」など「グッドウィル・グループ十訓」を明らかにし、理念を徹底して浸透させています。また「高齢者の自立と尊厳を守ります」など「コムスン4つの誓い」の浸透こそ、最大の強さだと断じています。

なによりも執行役員45人を最大限活かすためにマネジメントする。彼等をしっかりと掌握するために序列をつけ、それは毎年見直しを行っています。

「適材適所を与えて、やる気を出させる。彼等が自己実現をしようと頑張る時に、すごい能力を発揮するのです。そういう環境をつくれればいい。そしてそれを正しく評価する。それが経営者の最も大切な役割だ」

折口会長の強さは、「ビッグになりたい」という人一倍強い欲望、野望を「執念と鉄の意志」(誰にも負けない努力)で打ち鍛えると同時に、それを社会的使命や貢献としっかりと折り合いをつける、そして社員の心をつなげる努力をしているところにあると思っています。