

2013.05 同友会会員インタビュー あの人、この人、こんな人♪

～中央区支部の新体制発足記念 伊藤新支部長、藤原新幹事長に聞く～



今回は、**中央区支部の新体制発足記念**として、**新支部長 伊藤光治氏**（ニッポンメンテナンスシステム株式会社社長）**新幹事長・藤原孝志氏**（エコミック株式会社）に
新体制への意気込みを対談形式でお伺いしました。

中央区支部はどう変化して行くのでしょうか。
どうぞお読みください。

（インタビュアー KA0 Coaching Space 代表
「燃える集団づくり専門家」 川添香）

このお二人何やらやらかしてくれそうな雰囲気です♪

伊藤支部長、藤原幹事長、ビックコンビの誕生の裏話！

川添 中央区支部新体制、いよいよ発足しましたね。今日は大役を引き受けられた心情から今後のビジョンまで幅広くお聞きしたいと思っています。

藤原さんは支部長に伊藤さんが決まった時に即座に「支えますよ」という言葉が出ていましたね。

藤原 私はね、伊藤さんが支部長になられるのだったら幹事長として支えたいと前から思っていたんですよ。伊藤さんをヨイショするわけではないですが、この方は違うなという感じを第一印象で持っています。

川添 ほう～、と言いますと。

藤原 川添さんがやってくれている会員インタビューの伊藤さんの記事を読んだ時とときに感激したんですよ。（経営がうまく行かなくて）川面が近くなったという話、僕は大企業にいたのでそういう経験は全くないんですよ。会社が全部カバーしてくれる。中小企業の創業者というのは常にそういうリスクと抱き合わせでやっているんで、そういう苦労をした人は僕にないものを持っているし、尊敬に値する人だとずっと思っていたんです。ですから自然に手を上げていました。

川添 私の記事がきっかけになっているというのはとても嬉しいです。

藤原 それに、自動車関係でつながっているというのも、年齢が一歳違いというのも親しみを感じています。

川添 これを受けて、伊藤さんはいかがですか？

伊藤 やっぱりね、伊藤さんがやるなら幹事長やりますよ、フォローしますと言ってくれたことは、感激しましたよ。嬉しかったですね。

というのは、私は、入会が27年ぐらいになるんです。しかしね、そのうちの24年間くらいはあまり参加していないんです。歴史は長いんですが、実は同友会のことをよく知らない。そんな私を例会や昼食会によく参加されている藤原さんがアシストくださるのは、非常に安心感があります。とても心強い。

川添 名コンビが誕生しましたね。

伊藤さんご自身は支部長の白羽の矢が立った時にはどんな気持ちを持たれたのですか？

実は「イヤイヤ」引き受けた・・・しかし今は覚悟が決まって面白くなってきたんです。

伊藤 実はですね、7年くらい前にも候補に上がった時があるんですよ。その後も一、二度頼まれていたのですが、お断りし続けていたんです。大変なのはわかっていましたしね。会社としてもまだまだやるべきことが山積してますし、支部のことだけに取り組むことはできないという不安の方が先に立っていましたね。できないよなーという気持ちの方が強かったんですよ。

川添 それが変わったのは？

伊藤 一昨年のことですが、松本前支部長がそれなら私が一年だけやりましようと言ってくれたことですね。それで「イヤイヤ」(笑)引き受けた。

川添 そうしたら、藤原さんの「サポートしますよ」という言葉は本当に心強かったでしょうね。

伊藤 それは大きいですよ。その頃に藤原さんの言葉を聞いていたらホイホイ引き受けていたかもしれないです(笑)

川添 では、今はどんな心境なのでしょう。

伊藤 四月の総会以降、実際に支部長として活動し始めて覚悟が決まったら、ちょっと面白くなってきているというのが今の心境ですね。支部長として都心協の活動もあり、支部長同士の交流も深まっています。先日、港支部の斉藤さんにやっと真打ち登場ですかとおだてられ、いや言っていたら(笑)、一緒に仕事ができるのがとても嬉しいとも言っていたいたんですよ。そういうのも覚悟の一端になっていますね。

川添 体制が変わって各部の会議や幹事会、部会長会議など4月以来議論を重ねてきましたね。私は、雰囲気が変わってきたなという感じがあるのですがお二人はいかがですか？

伊藤 変わってきましたよね。メンバーに恵まれたと思いますね。今回の各部会長も、新しい感覚で取り組んでいると思います。目標も具体的になってきたし、動きやすいです。道筋がはっきりして変わりつつあるという実感がありますね。それとこの活動は仕事と分離できない、それをやっていると仕事にも応用できるということに気がついてきましたね。どちらも同じ考え方なんですね。これがプラス要因。で、マイナス要因はやっぱり忙しい(笑)

新中央区支部スローガン「全員友達にできるかな」 チャレンジは同友会会員比率 No1!

川添 では、ここから中央区支部の今後のビジョン、目標に付いてお聞きしたいと思います。「全員友達にできるかな」が新しいスローガンになっていますが、これがなぜ今出てきたのでしょうか。これが決まってきた背景をお聞かせください。

藤原 これは、中央区支部が一つの踊り場に来ているということでしょう。中央区支部自体が活性化していない。面白みがない。無駄な会費を払っているんじゃないかと思っている人もいる。100人いるのに3割しか出てこない。来るメンバーもいつも一緒。かつ会員も増えていない。言ってみれば中央区支部の現状はこんな感じですよ。中央区支部の魅力が感じられていないんじゃないか。これを打破していかなければならない。これが「全員友達にできるかなスローガン」が出てきた背景ですね。

川添 伊藤さんはいかがですか？

伊藤 私も同じ意見です。現状の中央区支部には刺激がない。刺激があるというのは、「学べる」、「楽しさ」があるということでもあります。それ以上に何かパワフルな活性化するもの、動きがあるような会の中で、それを作ってみたいという、いわばチャレンジですね。そういう気持ちがふつふつと湧いてきています。そういうものがあれば結構楽しいんじゃないかと。それを「全員友達にできるかな」という言葉に集約させています。

川添 結果的に会員増強にもつながっていきますね。

藤原 加えて、私が考えるのは、もと営業出身ですから、やるからには数字で結果を出したいということ。やるなら一番になってやろうじゃないかと思っています。最高になろうとすれば、150社程度ではなくて200～250社くらい必要ですね。同友会での会員比率No1を目指せばいいんじゃないかと。現在中央区には2000社くらいあるわけですから不可能ではないですね。支部長が掲げている今年50社来年100社は適切だと思っていますし、それを目指してやっていけば可能だと思っていますよ。

川添 エネルギッシュですね！藤原さんのそのエネルギーを見習いたいです。

藤原 いやいや、言うのは簡単なんです(笑)。今まで、言うのは私でやるのは部下でしたから。これは自分でやらなければならない。できるかできないかはわからない(笑)

川添 私も外部のコンサルタント、コーチとしてチーム作りに関わる仕事をしているわけですが、今回は運営部長として内部から関わるということにチャレンジしようと思っています。目標が達成できるチームになっていきたいですね。

藤原 そうそう、目標を持つということは大切でね。中途半端な目標だったら改善ぐらいはできるけど、改革はできない。ダイナミックな目標があって初めて改革ができるんですよ。要は改革しなきゃいけないわけね。もちろん、現業を持っていますから、どの程度できるかはわかりませんよ(笑)、それでもできることはやってね。改革というのは大げさかもしれないけど、新たな風穴を開けられればいいんじゃないかと思うんですよ。そのために二人が役に着いたと思えばいいんじゃないかなあ。

伊藤 他支部から見て、中央区支部変わったなと言われる、そんな評価ができれば本物だと思います。自分で言うのではなくてね。

藤原 それはかなり努力しないと難しいけれど、可能性はゼロではないですね。

川添 はい。私もそう思います。お二人が明確な意思を持って支部長、幹事長として立ってくださっているのを聞いてとても心強く感じます。

微力ですが、私も自分の持っているスキルで支えていきたいと思います。

ー めざせダントツ支部！ー

これからの中央区支部は、あちこちでつながって、ビジネスマッチングや、学び合いや、憩いの場が自然に生まれていく支部になっていきます。

川添 さて、それではその「風穴」ですね。どんな風穴なのか聞いてみたいと思います。

伊藤 それはやはり「全員友達なれるかな」これがまず風穴を開ける第一ステップですよ。この風穴、トンネルさえ開けばその向こうにメンバーが見えますよ。

通常の例会もそのトンネルが開くことによってより多く参加していただける。より参加していただけるということは、また人を呼び込んでくれるということです。そういうシナジー効果が出てくる。まずそれにチャレンジすることが次につながるステップだろうなど。100人がそれぞれ知り合うということは支部としての原点ですね。原点に帰るところから風穴を開けていくと。

藤原 今私の周りのシニア層では引退後個人事業主としてやってみたいと思っている人が非常に多いんです。しかし、そのためのセミナーには出るけど、同友会などの会に参加する人が少ないですね。これは会費が高いという理由もあると思っています。月々7000円の会費が考え方によっては高いとなるんですよ。例会や昼食会に参加すればさらに費用がかさんで月々15000円くらいにはなるんでしょうか。やめた会員の中にはそれが払えなくてやめたという方もいると思うんですよ。それは、本当は払えないのではなくて、魅力がないから、いても仕方がないと思うからやめていくのだと思います。もったいないと思ってしまうんでしょう。15000円あったら違うことをやったほうが良いと思ってしまうんですよ。これは非常に悩ましい問題です。そこがクリアできれば、いくらでも増強できると思います。

藤原 そういう人たちが、その負担をしても入ってよかったなーと思える会にしたい。そうなったときに会員は急激に増えるでしょう。

実際に私の周りには起業を目指すシニアが多いですから。

川添 月々の出費に見合う、いや、それ以上の見返りがある中央区支部になっていくということが我々の課題ということになりますか。

伊藤 それと、別な視点から会員を広げることも考えています。同友会の興味深い活動のひとつは共同求人です。これは他の媒体を使うと数百万かかるわけですよ。中小企業というハンディキャップがあると、媒体の中では(大企業に比べて)注目度が低いわけですよ。ですから、継続的に新卒採用している企業にとっては同友会の共同求人というのはとても魅力的な活動だと思うんですね。そういった切り口もあると思うんです

川添 すでにいろいろお考えですね。

中央区支部は今105人ですね。そうすると1年後には何人に増えている感じでしょうか？

伊藤 チャレンジ目標としては150人ですね。

川添 質的には、どんな人たちが集まっていればいいでしょう？

伊藤 それなりに活性化するためには、若手が入ってくることの重要性もあると思っています。

藤原 私はこんな考えがありましてね。哲学者のヘーゲルの「量が質を凌駕する」という言葉があるように量も大事だと思っています。これは量が増えると相乗効果が出て質が高まっていく、それがまた増量につながっていく。だから、数の目標数を小さくしてしまうとそこまでいけないんですね。もちろん、若手も入会してもらいたいし、そして量も増やしていきたい。量が増えると質は自然に良くなるように展開していきます。

藤原 (突然思い立ったように)
それは、あれじゃないの。「ダントツの支部」にしたらいんじゃないの？！

伊藤 ああ、やるからにはNo1だね！

川添 そうしたら目標はNo1を目指すということですね！

伊藤 そうだね。富士山以外は目に入らないってことだね。(笑)

藤原 そうそう。

川添 先程から一番とか、No1という言葉がたくさん出ていますね。これはもうお二人の中でしっかりコミットしている感じがしますね。

藤原 いやいやこんなこと話したこともないの！たまたまNo1の話が出たからね。No1大好きだから(笑)

川添 No1の話になったらお二人ともすごく熱いですね(笑)
しかし、そうなるくととても活性化が現実的になってくる感じですね。ビジネスマッチングがあちこちで起こったり、学びたい人が学べる人のところに行けるとか、そんなことが自然に起こっている感じがしますね。

藤原 中央区支部に入りたいなとね、入るならやっぱりセンターだよなと思ってもらえるような支部にしたいね。名実ともに。そういうのがいいですね。

川添 力強い！二人のペアなら何でもできそうですね。

藤原 言うのはね、簡単なの(笑)、二人とも指示したりするのは得意だし大好き(笑)
ホラ吹くのも抵抗がない(笑)

伊藤 二人とも営業出身だからね(笑)

川添 いやいや、断言していただくと、今まで描いたイメージがそうなるんだなという確信になってきますね。私も気持ちがとても上がってきてますよ。これ、やったら本当におもしろいことになりますね。

藤原 そうそう、口に出すとそこへ向かいますからね。ま、この三人だからね、あまり責任感を感じてないと思います(笑)

伊藤 有言実行しなきゃいけないですね！

川添 お二人の熱がとっても伝わってきています。
ここにあるエネルギーを幹事会や部会でも共有していきたいですね。

伊藤 そう、この新しい、変わってきた雰囲気一度でも二度でも味わってもらいたい。例会でも幹事会でもいいからとりあえず参加してみしてほしい。で、変わっていなかったら厳しい意見を言って欲しいし、変わっていたら素直に変わったねと評価してもらえばいいし。
それが普通に話せる中央区支部だったら素晴らしいでしょう。

藤原 7月の車座例会が面白いんじゃないですか。どんなものになるのか。

伊藤 うんうん、面白いね。イヤイヤ受けた支部長ですが・・・(笑)

藤原 だんだん好きになって10年くらいやってもらってもいい・・・となる(笑)

川添 この変革ができれば、なんだかすごいことを成し遂げた感じがしますね。

伊藤 起業するとか新事業をはじめるとか、自分で何かをいざやると決めると、夢の方が大きくなって、リスクの方は消えてくるんだよね。今はそういう段階で中央区支部の厳しさはこれから感じてくるのかもしれないですね。

川添 うんうん、それは乗り越えられないことはないとも思うんですが。

藤原 それにはね、新しいことをやらなきゃダメ。体質を強くするとか基盤を強くするとかね、例えば老舗が残っている理由は、それは新しいことをやってきたからなんです。伝統は革新の連続だと言います。それは企業だけではなくて、こういうところ(異業種交流会)も一緒です。やっぱり同友会は、ほかの異業種交流と比べて沈滞化していると思うんですよ。年齢の問題もあると思いますがね。成功体験を持っている方が多い。昔ベンチャーだったけど、今は安定している会社の集まりでしょう。年齢も55から65歳くらいですか。ベンチャーはこれから一旗あげようかという人の集まり。非常にアグレッシブです。平均年齢は35歳くらいでしょう。中央区支部は老成しているんですよ。

川添 そうすると、年齢という意味だけでなく、意識の若返りが必要ということになりますね。

藤原 青春は心の若さですよ。中央区支部は青春の集まりとなる。

伊藤 それともう一つ視点を変えると、どんな素晴らしい会であっても活用しようという意識がない人にとってはつまらない会になるんです。前提は活用しようとする気持ち。積極的に交流することによって楽しくなる会。来る側と迎える側と、それを変えようとする努力を双方でしないと、楽しい会にならない。いくら素晴らしい会でも。

先ほどの若手という文脈で言えば、開拓できる場所はもっとあります。前向きに勉強したい、経営を勉強したいという経営者の集団(会)ですね。そこにも一緒にやりましょうとDMを送れば、反応があると思います。そういう前向きな若い方々が同友会に入ってくださることによってまた違う環境が生まれる可能性がある。

自分が主役になれる中央区支部。クラブ活動のように楽しめたらいいです。

藤原 さらに、自分が主役と思える組織にしたらいと思う。200人になってくると今の分科会のみみたいなものでは足りないでしょう。逆に言うと自分がこういう会をやってみたい、という人が出てくるといいと思っています。それは遊びでもいいし、言い出した方が主役になったら、会に対して親しみも本気度も湧く。組織論では、今は組織ではなく、コミュニティの時代なんだと言われますね。まさに同友会コミュニティ化ですね。5%の法則というのがありますね。会社の経営にしる何にしる、上位5%に入らないと面白くないんですよ。1万人の会社だったら500人以内のポジションにいないと面白くないということです。

藤原 具体策としては、200人になった時に、そのポジションが増えていくようにするんです。そうすれば自分が主役になるポジションが増えますね。小さいけれどお山の大将になれるんですね。そう言う意味で、それが遊びであっても自分がこれやりたいと思ったら実現できる中央区支部であればいい。言ってみれば、学校のクラブ活動みたいなものです。クラブ活動はいやいややる人いないでしょ。

川添 そうですね。どんどん若い人に入っていて自分の好きなクラブ活動をやっていただく。そして自分の会社も中央区支部も活性化していただくということです。

川添 ちょっとした時間でしたが未来へのイメージとワクワク感が湧いて来ています。お二人はいかがですか。

藤原 ま、言うことは簡単だと(笑)

伊藤 有言実行というところで、成功失敗というのは、チャレンジした結果として言われるわけで、成功の反対は失敗じゃなく、やらなかったことといわれますから。チャレンジすることが大事だということです。

川添 今年はチャレンジする一年ということに位置づけるということですね。大きく育てたいですね。一緒に頑張りましょう。

<インタビュー所感>



いや〜、すごかったです。お二人の口調とかエネルギー感をそのままお伝えできなくて残念です。言葉以上にパワフルなお二人の意気込みが伝わってくるインタビューでした。会員のみなさんがつながってそれぞれの思いが実現していく中央区支部になるという確信が私に生まれました。

今回はほとんどノーカットなのですが、実はオフレコ部分があり、それが一番盛り上がっていた、とだけお伝えします(笑)

みなさま、これからの中央区支部にご期待下さいね。

インタビューアー KAO Coaching Space 代表 「燃える集団づくり専門家」
川添香の公式ブログ「社長！デキる社員を育てましょっ！」 <http://ameblo.jp/keiejijiku/>
フェイスブック <https://www.facebook.com/kaocoaching>
ホームページ <http://kao-space.com/>