

2012.03.08

同友会会員インタビュー

“この人、あの人、こんなひと♪” vol 5
「株式会社オーシャンインベストメント
代表取締役 阪下啓吾氏」



<http://www.ditgroup.jp/>

中央区支部の若手を代表する阪下さん。同友会は学ぶために入会したというくらい、青年部では副部長として発想豊かな企画を立てたりと大活躍しています。180cmの長身にもかかわらずいつも腰が低く笑顔を絶やしません。聞けば24歳のときに自分を変える大きな出会いがあったとか。とてもオープンでエネルギ

ッシュな阪下さんですが、もともとは人付き合いが大の苦手で、できるだけ人と会わない環境を選んでいたそうです。いったい何がきっかけで180°変わったのでしょうか……。どうぞお楽しみください。

(インタビュアー KAO Coaching Space 代表 経営軸確立コンサルタント 川添香)

■それは「自分が嫌い。コンプレックスを何とかしたい」から始まった■

川添：阪下さん、よろしくお願ひします。
阪下さんととても若いときに起業されていますよね？

阪下：今33歳で24歳まで会社員でした。IT系で、SEを目指してたんですが、もともと僕はコンプレックスの塊で自分のことが嫌いだったんですね。これじゃ自分がダメになる、社会人としてやっていけなくなると思い出したころ、会社が少々危ない感じになり、違う仕事もあるんじゃないかとそれまでと違うところに目を向けだしたんです。自分の今後を真剣に考え出しました。

川添：もともと起業を目指していたわけではなくて、「自分を変えたい」という思いが最初だったんですね。

阪下：とにかく自分を変えたかったですね。実は今日、10年前の写真を持ってきてるんですよ。(iPhoneの写真を見せてくれる。)

川添：わあ、まったく別人ですね。

阪下：そう、これがそのころの私なんです。

川添：こういっては失礼ですが、凡庸で内にこもるタイプに見えますね。

阪下：そうそう、その通りですよ。目つきも顔つきも違うでしょう。人付き合いが嫌いで、とにかく自分を見せるのが怖かったんです。僕は親の仕事の関係で6回転校を経験していて、友達を作ってもまた別れるという繰り返しでした。それで、対人恐怖症のようになって、友達を作ることもしなくなりました。アルバイトも、深夜のコンビニ、引越し、厨房と、なるべく人に会わないですむ職種を選んでましたね。そのころの私は、自分の中のできることでやっていこうと考えていたんです。

川添：ああ、自分から閉ざしている感じですね。そういう阪下さんがこれじゃダメだと思う直接のきっかけは何だったのですか？

阪下：ある日ね、実家にいたときに親が「あ～、疲れた・・・」とため息を漏らしたんですよ。その瞬間、ヤバイって感覚が走って・・・。焦りといっても良かったと思います。

川添：親御さんから何を感じたのですか？

阪下：ふけたなー、って思ったんです。なぜだかその時、親がいつか死ぬんだと現実のものとして感じられたのですよ。そしたら急に何とかしなきゃって。自分は親にまだ何もしていない、マズイ、このままだと後悔すると思ったんですね。

川添：すごい衝撃だったのですね。それが23歳ごろですか。

阪下：はい。勤めていた会社がおかしくなりかけてきたころですね。そして、そう考え出した頃に社会人サークルを通じてある人物に出会ったんですよ。

川添：まさしくシンクロですね。その方が阪下さんに大きな影響を与えたのですね。

■発想力が道を開く。奇想天外、チャレンジの日々

阪下：その人は自分が持っていた「経営者」というイメージを覆す人だったんですよ。当時私は、経営者はいつも忙しくて神経がピリピリしていて、近づきたいものと思っていたんです。ところがその人は4つの会社を経営し仕事をガンガンしているにも関わらず、私に視線を合わせて話してくれ、えらぶったところが全然なかったんです。人間的な余裕をととも感じました。それで、この人面白い！って思い、彼の主催するバーベキューパーティーに参加して、いろいろ事情を話したんです。そしたら、ウチの物置が空いてるからそこ使えばいいと言ってもらい、住み込みで働かせてもらえることになりました。

川添：ほう～、チャンス到来ですね。阪下さんの何がそうさせたのでしょうかね。

阪下：とにかくね、自分を変えたいという思いが強かったんですよ。それは伝わったと思います。しかし、どうしたらいいのか、その後の展望はまるでなくて。その人から見たら何でも吸収するスポンジみたいなヤツ、育てがいがあって思ってもらえたのかも知れませんか。

川添：新しい人生の始まりですね。

阪下：ええ、その人のようになれたら自分が好きになれるって思いました。この人に付いて行こう、これまでの自分を捨てようって決心したんです。あのね、絶対にできそうにないような宿題を出されるんですよ。

川添：へえ、例えば？

阪下：傘3百本を15万円に変える、なんてこともやりました。単純に考えれば一本500円で完売すれば15万円ですが、考えなくても分かるくらい、誰も買ってくれません。まず駅前でただ並べて売ってダメなので、少し工夫してダンボールに立てたり、看板を作ったり、音楽を流してみたりとがんばってみましたが、売れないんです。

川添：どんな気持ちだったのですか？

阪下：いや～、つらかったですよ。知り合いに見られたらどうしようとも思ったし、何より道行く人が冷たい視線で見ると。たまにコワイ人に脅かされたりもして。いったいオレ何してんだろうって思いましたね。

川添：うわあ、想像するだけでつらいですね。で、結局どうなったんですか？

阪下：結局6本しか売れずに、その人のところに行ったんです。そしたら自分だったらこうやると教えてもらって、それが自分の考えの思いもよらないことで、目が覚める感じだったんですよ。

川添：その答え、聞きたいですね！

阪下：「なぜ、売ることにしか考えないんだ？」と言われたんですよ。売る以外の方法を自分だったら考えるとと言われてまして。

阪下：その人のアイデアはね、売るのではなくて、傘を使って何かをやる。具体的には、傘をパットゴルフのパターに見立てて砂浜でゲーム大会を開催するというんです。海の家で声をかけて、ビール一杯とかカキ氷一杯とか商品を提供してもらおう。海の家は人が集まれば嬉しいはず、そのくらいの提供はしてくれる。参加費を1回500円とし、傘はプレゼントとすれば人は集まると。

川添：わあ、普通は思いつかないですね。

阪下：ええ、その答えを聞いたときにもものすごく感動したんですよ。いかに自分がそれまで小さな枠の中でしか考えてこなかったかを痛感しました。傘三百本を15万円に変えるには売るしかないって思い込んでいた自分に気がつきました。

「勝手にこれしかないと思いつかないこと」を教訓として叩き込まれました。

川添：強烈な経験でしたね。

阪下：そう。自分がさんざんやってみて売れなくて悔しくてつらくて、という思いをしたからこそ、その答えを聞いて感動し、気づくことができたと思うんです。たぶん最初に答えを聞いていたら「ふーん」で終わっていたと思うんですよ。

これは、発想力をつけろ、という痛烈な教えでしたね。

■若い人には「自分は変わる」というふうに思ってもらいたい。それが日本の将来を支えていく。

川添：阪下さんは教育にも関心をお持ちですね。

阪下：ええ。これからは自分が吸収したものを還元する番だと思っています。これまでさんざん学ばせてもらいましたから。とって、自分が教えてもらったその人には恩返ししたくても、あまりに大きくて恩返しはできないんです。だったら、昔の自分が変わったように、次の人に教えていくのが順番だろうと思ったんです。

川添：ああ、恩送りという言葉がありますね。

阪下：実際、今、何人かに私に教わったように教えています。これは無報酬で。すごく厳しいんですよ（笑）

男性には筋トレを必ずさせますし、私がやったようにチャレンジ度が高く、発想力がないとできないような宿題を出しています。

川添：情熱を感じますね。そうやって阪下さんが一番教えたことは何でしょう。

阪下：私は、若い人に生命力をつけてほしいんです。何かあったとき、想定外のことが起こったときに、無理と思うかできると思えるかの違いは大きいでしょう。

阪下：自分で見ていなかったものをもっと見ようよ、自分にはない世界があるということに気づこうよと呼びかけたいですね。

教えていくと、自分の気づきも大きいんです。自分にとっての当たり前が当たり前じゃないと気づくことができるんですね。すごく新鮮な気持ちになります。

■今後は海外へ進出します

川添：これまでの10年をお聞きしましたが、これからの10年はいかがですか。

阪下：私のビジネスは投資ですが、最低お預かり額を引き上げたり、配当の仕方を変えたりと徐々に変化させています。

実はこの1年のうちに海外に会社を持っていこうと考えています。これからの日本には好転材料が感じられませんからね。海外で展開し発展させていきます。そして、その後日本を活性化させるためにそれを逆輸入するというプランを持っているんです。

川添：ほう～、逆輸入で活性化ですか。

阪下：先ほどの今教えている人たちに「無人島で生き残るために、ひとつだけ持っていけるとしたら何を持っていくか」という問いがあったら「阪下を持っていく」と答えればOKだと言っているんですね(笑)

そのくらい、私は最悪自分が生き残っていれば日本は再建できる、回復に貢献できるというくらいの人物になろうと思っているんです。

川添：力強いですね。本当に人は変わりますね。

今後も同友会の若手エースとしてがんばってください。今日はありがとうございました。

<インタビュー所感>



今では、頼りがいのある兄貴という風格の阪下さん。10年前の写真をお見せしたいくらいです。それほどこの10年で自分を変えてこられたんだなあと思います。

発想の枠を広げる、いや、取っ払うぐらいの勢いを感じました。人生を切り開く強いエネルギーをお持ちの方でした。これからも多くの若い方たちに影響を与えていくのだろうと思います。

インタビューー KAO Coaching Space 経営軸確立コンサルタント 川添香

川添香の元気ブログ「社長！できる社員を育てましょっ！」

<http://ameblo.jp/keiejiku/>

フェイスブック <https://www.facebook.com/kaocoaching/>

ホームページ <http://kao-space.com/>