

株式会社ビック・ママ 守井社長コーチングセッション事例

パート3「4年後に30億円の企業へ！」

宮：宮崎

守：守井社長

宮：まず必要なのはゴールイメージです。

出来るか出来ないかはどうでもいいんですよ、出来るようになればいいだけですから。

どういうビックママさんに5年後10年後なっていたい、だから今から1年後はどうなっている、今理想通りじゃなければ理想を描くことですよ。そのために我々を使って頂きます。

ゴールさえ固まればやり方は自由ですから、そこに向かってこういうやり方ありますねって話をしていたり、あるいは社員に投げつけてみても大体ゴールが固まってるってやり方のアイデアが出てきます。

守：そうですね。よく「任せられないね」って言われるんですけど、任せられない理由ってゴールがはっきりしないから任せられないケースが殆どですよ。で、そういうのをよくわからない人が、「あの社長って任せられないよね」ってよく言うんですけど、任せる前の部分、ゴールをハッキリしないと絶対任せられないので。僕はそんな話をね、昨日「お前待てないんだろ」って言われたんですよ。「待てる待てないの前に何やらせるか決まってるわけだし、どうして欲しいかが決まってるので任せられるはずがないんですよ」って。僕も課題が任せられるかどうか以前の話で、それがしっかり決まればそれは待つこともできるし、待つって言ったらかわいいですね、やっぱり待つって投げつけて待つんじゃないって、それこそある一定のタイミングでコミュニケーションとって確認をしてくれることができるので、それは別にまかせられないとは思わないんですよ。そうすると初めて任せられると思うんで、その前のそのゴールがしっかり決まることがやっぱり大事なんだろうなっていうのは思うんですよ。だから任せられない社長多いんでしょうね、多分。

宮：そうです。そして、やり方にだけ目が行ってしまいうんですよ。ゴールを伝えてないのに、「そのやり方は気に食わない」とか「間違ってる」って言うだけなんですよ。やり方は無数にあるのでとにかくゴール、「何分でこれを終える」とだけ決まればいいわけですよ。あとは自由で、出来なければペナルティ、出来たらご褒美。まあ分かり易いですよ。寝てても何してもいい。ただ結果だけ出してねと。すごい極論言ってますよ。ただそれやるとギスギスするので、それをコミュニケーションをとりながらみんなでやってくって文化も作っていくんですけど。ビジネスの基本はそこですよ。

守：そうですね。そんなふうだったらいいですよ、ほんとね。でもほんと任せられない経営者多いって言われる中の任せられないってのを何なのかをね、昨日痛感したんですよ。だからこういう話をしながら任せられないよねっていう批判を受けて、任せられないって無いんですよ。ゴール決めてないから。その手前なんですよ、問題はって思ったんですよ。

宮：なのでゴール設定はすごい重要なんですよ。社員からみたら何をどうしたら給料が上がるのかが見えないわけですよ、極端に言えば。だから頑張る理由も無いわけですし、なんとなく決められた時間会社において、なんとなくできたら、なんとなく褒めてもらえる。

守：そこだけを例えばコンサルじゃないですけど、自分のことってやっぱり自分で決めなきゃいけないですけど、だって部下に「どうしたらいい？」って聞けないじゃないですか。だって楽な方がいいんですもん。何も無い方がいいですから。どうだったらみんなの脳がフル回転して気持ちもフル回転して報酬とかに結びつくってなるように、何かこうできないんですかね、宮崎さんと一緒に。1日取るのか半日取るのかは別としても、僕ね1回整合性っていうか流れをしっかりと作りたいんだと思うんですよ。

お客さん応対をして受け付ける方と縫う方と大きく分けて2種類いるわけじゃないですか。その2つの職種の人たちが各々にお客さんに満足をしてもらえる、喜んでもらえるようになり、やりがいをもてるように、でその上でそれが必ず会社のプラスになるように組むっていうのが冷静に組めないと思うんですよ。多分損益のお話や役割の話をしていってまとまるっていったらまとまると思うんですけど、でも僕は点の話題なので面とか線になっていないんですよ。全体として目標管理っていう方向にしてみるわけじゃないですか。じゃこのマネージャーっていう人間にどういうことをさせていくのかっていうことが、正直できてないんですよ。それはですね、僕今の自力じゃ組めないと思ってるんですよ。なぜなら自分のことだから。相談しようと思ったら相手も自分のことだからって。

宮：どうなったらいいかっていうのは、本当はすごく論理的に簡単に言えることなんですよね。「1年後にいくら売り上げを上げてたらいいか？」ってことから全部導き出せることなので。それは社長が決めることですよね。でゴールが決まるとそこまでの道のりも全て自動的に決まってきます。

守：僕42歳で10億って思ってたんですよ。今38で、今期4億5千くらいなので、あと3年ちょっとくらいで6億伸ばさなきゃいけないわけですよ。年2億くらいのペースでいかなきゃならないわけですよ。2億って大体1店舗3千万くらいなんで、僕は5,6店舗くらいずつ出店をしなきゃいけないと思ってるんですね。そうすると18店舗これにプラスをするので、大体33~35店舗体制になる。で、大半が関東なんで30店舗くらい関東になると思うんですよ。そうすると6店舗くらいに1人の割合でスーパーバイザーの形で回っていく店長、店長兼エリアマネージャーってのが必要なので東京を3ブロックくらいに分けて、エリアのマネージャーが輪転して回っていく。でもそのマネージャーがまわってく時に何をやらせるかも決まってませんし、どんなふうに店舗を指導するかも決まってないし新人採用は誰がやるとか、じゃ営業活動はどうするんだとか、販売促進どうするんだってことは決まってないんですよ。でも決まると多分決まるんでしょうけどね。

宮：すごくシンプルに決まります。

守：あ、でもこうやって話したら決まりそうな気がしてきました。

宮：そういうことです、そういうことです。

そして客観的にみてどうかということ、プレを修正しながら、じゃあ 1 回こうだよねって決めるじゃないですか。で、やってみておかしいところをスクラップ&ビルドしていくわけですよ、また。

守：ソレってアレですよ、何か、それはあの、一緒にやれませんか？

宮：それは勿論できますよ。

ただ僕としてはお話を聞いててもかなり入っていきなさいけなさそうなので、ほんとに 4 年で 10 億の組織にするのであれば守井さんがどこまで本気で取り組むかってことがポイントですよ。

守：そうですね、いや、そうですね、どこまで本気かってたら今回こうやって一緒にやってく中で、予算管理の方法を考えなさいけないなって思ってた時にやらなかったわけですよ。でもやらないとやらない自分が嫌なんだっていう話を聞かされてたんで、そうすると自分も嫌になってくるじゃないですか。その日に、すみません今日ちょっと出来なくて言うのが格好悪かったんですね。ましてや負けず嫌いなので相手がストイックなのに自分も仕方なく、聞きたくないし。そういう経営者って思われたくないって思っちゃったと思うんですよ。多分半分は行ってるんだと思うんですよ。だから無理してでも作ろうって思ってくるじゃないですか。だから今までは新幹線でよく寝てたのに、ああフローを描かなさいけない、で今日も朝早く行かなさいけないとか。ま、十分じゃないとは思ってますけど。だからもしかすると 10 億やるって決めて言ったらやらざるを得なくなってくるから、そう元々言ってる人はやらなくなるってことから考えると、こういうのでやるようになるんじゃないかってちょっとは気がしてるんですね。だからどれくらい本気なのかって言ったらやるって決めたら多分本気になってくるんだらうって思うし、そういう組織作ってくようになるので、それが今持っている不快ないろんな悩みだったりを解消する唯一の方法なんだと思うんで、やりたいとは思ってますよね。

ああ、やりたいと思ってますね、今は。

宮：私が思ってた疑問を言ってもいいですか？

守：はい。

宮：なぜ過去に自分を否定した人たちに「自分はここまで来た！」って言いたいのに、言いたい自分があるのに、なぜゆるゆるやるのかなって思ってた。私の言ってる意味わかって頂けます？多分過去の自分をこういうふうに見た人たちに「自分はこうなった！」って言いたいと思うんですよ。それが守井さんのモチベーションなんですよ。なのにゆるゆるやっているように僕には見えるんですよ。だったらとっとと上場しましょうよって。「どうだ、見たか！」って。

守：何でなんでしょうね。僕すごく天邪鬼で、がんばってる姿見せたくなかったり、すごくゆるゆるなんです。その上でさせてりゃいいんですけど、ゆるゆるなんです。オレはやれるけどやらないよ、みたいな、そんなところがね。

宮：やるって言ってやれないと格好悪いですからね。なので私の存在理由があるわけですよ。要はやれなかったらやれるまでやりましょうよ、最後まで一緒に横にいますからってことですよ。

守：やるって言ってやる方が格好いいんでしょうけどね。

宮：まあ、人生は自己実現のステージなので、「自分がどうなりたいか」じゃないですか、結局。で、何を言っても結果ですから、最終的には。で、結果出せばぐうの音も出ないですから、何言われても OK なんです。そこに 1 回立っちゃうことですよ。立ったら許せることたくさん出てきますから。

守：やっぱりゆるゆるなんです。

宮：なぜ守井さんにそう思ったかという、出来る人なのになぜやらないのかなっていう意味ですよ。本気になった姿を想像できるのに、本気になってないのはなぜかなあって。

守：なんでなんでしょうね。。

宮：なんででしょう（笑）

でも僕と守井さんが一緒に組んでやったら多分本気でやりますよ。なぜかっていうと僕は本気なので。で、守井さんを丸々受け入れるんですよ、出来ないからダメなんじゃなくて、ダメだったらもう 1 回ここから立ちましょって。それだけですよ、結果出るまでやるだけ。

守：今日来る時にね、こんなこと思ってたんですよ。えっと、千葉さんでしたっけ、前回会った時に宮崎さんが「あの人はこんなふうであんなふうで天才なんだ」って言われた時に、「天才って言われてみてえな」って思いながら帰ったんですね。その時に今日来る時に嫉妬があったんですよ。僕はやっぱり自分で能力があると自分で思っていると思うんですよ。で、自分以外の方が天才だって思われて評価を受けていくことを、すごく多分嫉妬して帰ったと思うんですよ。簡単に言うと。俺、天才じゃねんだからもっとやらないと天才って言われないんだろうな、と思って今日来たんですよ。最初は嫉妬で帰ったんですよ、嫉妬っていうか、別に嫉妬したからどうのこうのってことじゃないですよ。だからってべんの人がそんなふうと思うのと同じように、どっかあらを探して出来ないことを見つけたりしようと思うんですよ。まあインターネットの業界だからかな、とかいろいろ理由を考えるわけですよ。でもオレ天才じゃないからもっともっとやんなきゃいけないんだろうな、で、やってないってことをすごく今日は感じながら来ましたね。

宮：ま、実は天才の方が努力してますしね、実際。

守：2週間ぐらいひきずりましたかね、「天才」は。天才っていうフレーズに非常にこう、、何なんだろうな、「オレとの違いは？」とかですね。ま、ストレートに言うとそんなふうに思って帰りましたかね。

宮：多分ですね、今の話聞いてると原因思考なので「何でだろう？」「何でだろう？」って考えるんですね、守井さんの癖として。もうそれ一回置いといて、「どうなりたいか？」を決めませんか？いいじゃないですか、天才でも天才じゃなくても。結果を作ればいいんですよ。

守：そうですね。そんなふうに思ったんですかね。一応僕40で10億やろうと思ってるので、ましてやこの業界上場会社なんて無いですからね。業種として上場するかしないかって微妙なんでしょうけども、でもやっぱり上場する気持ちでいって会社をそういう体制にしていくっていうのが会社を存続させていく唯一の方法なので、上場ができるような体質にしたいなとは思ってますね。でも自力でほんとに30億っていう売り上げで3億の利益を出すっていう体制が一つの目安だと思うんですよ。でも正直言うと出来る出来ないで考えると42まで30億なんて無理なんで、到底。到底、そこまではいいかな、そこまではひっくりがえらないので、あと4年で10億っていう線は自分としてはきちっとやりたいなとは思ってますね。

宮：42で10億は見えてます？できそうかなと。

守：無理すれば。無理というか、がんばれば。ただほんとに東京に出るようになってから案件としてそういうチャンスは随分あると感じますよね。東北でやろうと思ったら無理ですよ。だからそういう数字とりたかったからこそ関東行ったんだろうし、会社おっきしたかったからこそ関東行ったんだと思うんですよ。ましてやそのサービス業として地位を確立するとすればやっぱり東京でやりたいという想いがあったので、それはやっぱりそうはしたいと思ってますかね。でやっぱり中堅企業は10億を超えないと一番危ない時期だと思うんですけど、10億20億っていうのは、その桁を変えてみたいと思うんですよ、億としての。100億にどういっていかっていうのは、またその時になってお付き合いがずっと長く続いていてですよ、やっぱ100億いきましょうよっていう話になったら別ですけど、10億までっていうのはやらなきゃいけない線は見えてますかね。もうちょっと店舗を展開してってそれを運営管理をしっかりしていき、そことのバランスをあわせて工場しっかり作っていくっていうとこで10億は見えると思うんですよ。30億にしていくためには、自分らはお直して言うサービスはお母さんの家事仕事を代行するっていう位置づけで始めたサービス業なので、そこに主婦の仕事を代行する別の事業を展開したりだとか、そういう別の柱が必要だと思うんですよ。単純に事業を拡大していくよりは多分他の、お直しだと限界があるんだと思うので。お直しして日本一になるというのではなくて、家事仕事を代行してお母さんが困っていることをサービス業として提供する、で、女性が一生働ける職場を作るっていうのが、多分会社としては多分そういう路線で行く方が30億の線に早く近づける方法だと思うんですよ。このまんま同じことやって30億だったら多分50歳なので、50歳で30億の上場してもですね、つまないんじゃないかと思うんで、それを速度を速める

んであれば、自力で10億まで運営管理ができ、しっかり利益が出る体制を作って、それと同じように幅というか厚みを持たせるというか、同じお客様の層に違うサービスを提供できるという普通の利益を上げていけるセオリー通りに、まあお手伝いさんを代行する商売を始めたりとか、そんなことを少しずつ入れた厚みを増したいな、とは思ってますけどね。それはいくつでどうするかというゴールはそっちはまだ決めてないんですけど。

宮：あの、どういうゴールであってももし守井さんがやるって決めたら達成しますよ。42歳で30億であっても多分達成する。なぜなら私が横にいて妥協させないの。

守：そうですね。

宮：はい。そのためにはただもっと何て言うのかな、右腕が出てこないダメですね。もしも4年後42までに30億にするのだったら、今の1人で仕切るという体制では無理なので、早く右腕を育てて共に成長していく必要がある。

守：でも逆に言うと、右腕については極力そのオペレーションの精度を高めていくっていうところにまず尽力するっていう部分がすごく必要だと思うんですね。だからそこを一生懸命こういう話を聞きながら、ミーティングであったり会議であったりそういうののあり方手本もすごく考えなければならぬと思うんですよ。で、そういうの中で右腕って出てくるべきなのかなっていう部分もすごく持っているの、そこについてはどうなんですかね。右腕作らなきゃいけないからすごく思うんですけど、とってくるとかもしくは育てようと思って、そうですね。

宮：多分無理に作ると失敗するので、例えば僕と一緒にサポートしていくということも含めて、守井さんのメッセージを伝えていく。で、伝えてくことで育ってきたり入ってきたりっていうことが生まれると思うんですよ。「守井さんこういうふうにメッセージしましょう」、「ここではこれです」ということをもっと具体化していくと、「どうなりたいか?」のイメージがあると人はついてきますからね。42まで30億にしますって言った瞬間にそれに見合う人が出てきます。

守：そういうもんですかね。

宮：はい。そりゃそうですね、だって自分の器よりちっちゃな会社に入ろうと思いませんもん。テレビでも新聞でも「僕は42までに30億の会社にします」って言い続けたら見合う人入ってきますよ。だから話す、言い切るって大事なんですよ。

守：控えめに今言ってますけど、「いんじゃない10億で」って。なんか42くらいでやっぱりその、そうですね。始めた頃は42ぐらい、40歳で100億だったんですけどね、だんだんだんだん夢妥協してきましたけどね。10分の1になっちゃいましたけどね。

宮：できないからダメなんじゃなくて、ほら、道を切り開いてるわけですから、お直しの世界でこんなふうになりたい。私は将来的にはお直しの業界全体でトップに立つ人だと思ってるんですね。そこまでいくんですよ。業界全部を広げるんですよ。そしたらステイタスあがるし、人もついてきますから。もっともっとよくなりますよ。これを「自分の会社だけ良ければいいや」と思うと、そういう人が集まってきますよ。

守：でもそうですね、サービス業としてしっかり確立して世の中の人々が本当にお直しで救われてね、いいと思ってもらうには業界全体のファンになってもらわなきゃいけないですからね。そうは思いますよね。

宮：だからそのために「こういうふうにメッセージしていきましょう」、「こういうプランでいきましょう」というのが出てきます。そうするとゴールセッティングがもう守井さんの中で変わってきてると思うんです、イメージの世界で。

守：そうなんですよね。いや、ほんとに逆に言うと「42で30億しましょう」と言ってみてもいいかなと思うようになってきますよね。

宮：なってきますよね、よくよく考えたら無理な理由なんか無いんですもん。「達成する」というところから全部逆算して考えますから。だから今年末にどうなってるっていう上方修正されますよね、当然。その代わりごめんなさい、飲みに行く回数減らしてくださいね、仕事大好きになりますから。

守：考えにくいな。飲みにはいかないんですよ。ぶっちゃけた話、飲みに行ったりお姉ちゃんと飲み屋に行ったりしませんよね。

宮：それなら良かった。長い人生の中で仕事する時期があってもいいと思うんです。

守：メリハリって大事なんだって思いますよね。仰ってる仕事する時期があったり、そんなのがあると自分の中では受け入れられるというか、それすらなかったらそういう状態を保てないわけじゃないですか。じゃ30億にしちゃいますか、なんて(笑)

宮：じゃ30億でいきますか。

守：あとえーと4年くらいですね。4年あって出来ないことなんかないって思えばいいでしょうけど。

宮：できなくないんじゃないですか、全然。妥協しないってことだから。

守：でもあのよく店舗数なんかも店舗数ありきで出展してくとコケるケースがあるじゃないですか。それありきになっちゃうケースが心配かけてるかなって思うところが正直あるんですけど。

宮：店舗数に走らなければいいと思うんですよね。お話聞いていると営業の質をあげただけでも結果が違ってくると思うので、あとはどのマーケットに入っていくかももっと戦略的にやっていくってことですよね。で、「お直してなぜ必要なのか？」っていうところから、あるいは「あなたの会社のここがロスになってますから利益が上がっていかないんですよ」ってコンサルティングで入っていくイメージ、営業がそこまで入っていけると引っ張っていただけますよね。それだと守井さんがさっき言った枝葉の部分っていうか、付随するサービス、広がる部分って見えてきますよね。単独のサービスとしてはなかなか難しいので、枝葉含めて厚みが出ないとなってしまうんですよね。厚みが出ることで自社の強みってすごく出てきますしね。

守：そんなふうになりたいなってすごく思ってますね。実際に僕が仙台である程度のシェアをとるように至った理由が、販売員さんがすごく不足していて、毎日お店をまわってスタッフを紹介してくださいっていう話をよくされたんですね。たまたま辞めたスタッフなんかを別の店に紹介したり、お金とかもらわなかったわけですよ。そうしていくうちにやっぱりどんどんどんどん重宝がられて販売員調達にすごく魅力を感じてもらったりっていうのがあったので、じゃ販売員スタッフを紹介する派遣をやりましょうなんてことを言ってたんですけど、やらないんですよ、ゴール決めないから。2年も前にやってたらそれはそれで売り上げになってただろうとか。

宮：私も今日お話を伺っていて、「派遣業と一緒にだな」って思ってたんですよ。人を充てる仕事ですから、まさに派遣ですよ。

守：で30億にいくんだったら、絶対派遣絡めないといけないだろうな、もしくは派遣をして教育するってことをすごくしっかり組めば、自社のスタッフの養成にもすごく役立つし、ましてやスタッフの養成にここまで苦労してきたんだったら、それをノウハウにして派遣をすれば十分粒ぞろいの人間を出せるとか。それは考えとしてはありましたよね。ましてやそういう販売員さんを派遣したりとか、もしくは自社のスタッフを募集して派遣したりっていうのも含めるし、ましてや家事仕事の代行をするっていうんであれば、そこにたとえば一般家庭であれば派遣することも含めると派遣絡めないと多分あれだろうな。ましてや人を好きでやってきましたからね。派遣が天職だと思うのもう一つですね、単純に派遣に行くのが嫌で天邪鬼でやらなかったわけですよ。

宮：そういう考え方の枠、制限を全部とりましょう。ゴールがあって、そこに向かうのに必要なことだけしましょう。余計な想いとか全部捨てて、目標立てても実現できないとしたらなぜなのかの理由を全部確認していきますから。そうしたら実現しますよ。ビックママっていうブランドがありますよね。このブランドに人が集まってきますよね。

守：お掃除を始めたことが一回あって、「ビックママピカピカ隊」ってのを作ったんですね。で、来るお客さんだけにピラで案内したら、やっぱり依頼があるわけじゃないですか。でもシステムできてないから、友達の掃除屋にふるわけじゃないですか。そしたらシャンデリア壊されちゃって、60万弁償。アンティークのやつ。やっぱり無責任じゃなくちゃんとやらなきゃいけないなって思うんで、そういういろんなものを多岐にわたって考えてやってけば30億できないってわけじゃないんでしょうけどね。

宮：もう既にできるイメージあるんじゃないですか？

守：例えば今の事業の仕方として、今のお直していうんであれば10億お直してやっていきましょう、あとは20億については他のやつをこんなふうに絡めてやってくっていうのを何本か走らせて一緒にやってく、一緒についていうか進捗を管理してくっていうのは30億できないはずがないですもんね。

宮：はい、できますよ。そして同時に人を育てるってことを学んでいく。右腕でなくてもいいので責任者が絶対出てこなきゃおかしいですから、どういう責任者が育つのかっていうところはやっぱり守井さんがチャレンジするところですよ。

守：やれないことはないんですかね。

宮：ないでしょう、全然。ましてや人材教育のプロがついてますからね。

守：僕らが人材教育としてやってきたことをプロからみてもう少し効率的にみてもらったりしてくと、売るってことだったり店を管理するってことも含めて、すごくその部分っていうと、派遣やるにしても教育やるにしても実際販売員の教育に困ってて、ましてや支店経済で仙台支店なくなってるじゃないですか。だから採用からできないのか、採用から代行するなんてことはすごくやっぱり需要があったりするんですよ。で僕はやっぱり僕らは東京にも窓口があるんで、東京から東北、地方に出展したいっていうアパレルメーカーいっぱいあるんですけど、でも現地の採用とそういうのをしっかりすることが少なくて、ましてやアパレルなんかそのへん結構が適当なので、その需要はありますよね。

宮：ありますあります。やっぱり守井さんの強みは誠実さですよ。なんだかんだ言って誠実なので。

守：そうですかね。

宮：はい、やわらかい雰囲気ありますよ。ただもっと誠実さが前面に出てくるともっと来ますよ、人。

守：どこが誠実そうに見えるんですかね。

宮：優しいような雰囲気ですね。更に「自分がどうしたい」じゃなくて、「この人はどうして欲しいんだろう？」っていう「相手のために」って気持ちがもっと強くなると勝手に出てきますよ誠実さが。

守：自分の欲が強すぎるんですかね。

宮：まあ普通はそうですよね。まず自分がよくなるということが第一条件ですからね。それでも OK なんですけど、相手を成功させるとより大きな成功が手に入るってことを分かります。

守：頭ではわかってるんですけどね。行動は全然そうじゃないですからね。

宮：どうしたらこの人が喜ぶ対応ができるのかを常に考えることですよね。相手を勝たせて自分も勝つってことをしていかないと、成功しない時代になってきてるので。なので、そういう会社作り、組織作りですよ。それを伝えていかないと、社員もそうならないです。自分のことを考えろって言ったら自分のことだけ考える社員が育ちますよね、当然。そろそろ相手を成功させることを学ぶステージに入ってきてるんじゃないですか。

守：そうですね。そんな自覚はありますか。だから違うステージになってるのに、前の同じ手法で戦うわけじゃないですか。だから負け続けたりね。勝てないんです。その話を昨日自分のマネージャーにも言ってるんですけど、「お前多分お前自身違うとこに登んなきゃいけないし、来てるのに、お前何でこんな糸ばっか並べてるんだよ今日」、なんて。「オレが店まわるのと同じように、お前何で糸並べてんだろうな」、なんて。お前が店まわってて、オレ違うことしてるべきだろう、糸並べるのは別に他の奴でもよかったわけだし。何でそんな仕事なんだろうね、俺達って電車の中で話してたんですけどね。何か違ってきてんだ多分、なんて。

宮：ゴールから考えるともしも4年後30億になってるとしたら、守井さんアッパーマーケットの人なので、そういう層の人達と組んでないといけません。そうすると、じゃあどういう守井さんでないといけないのかって考えると、普段からビシッとスーツを着て歩いている守井さんに徐々にでもいいからなっかなきゃいけない、それがゴール思考なんですよ。それがいいとか悪いとかじゃなく、そうならないと、そのアッパーマーケットに入らないわけですから。それ全部意図してやってくわけです。

守：Tシャツ、ポロシャツ好きなんですけど（苦笑）

宮：わかりますよ。自分は好きなんだけど、人に見られる時はそうじゃないっていう表現ですよ。

守：でもあれですよ、Tシャツ、ポロシャツにしたのは、4年前くらいからですかね。それまでスーツですからね。それから今の顧問と知り合った時に、社長はこうあらねばならないっていうのを止めましょうよって話になって、その時止めたんですよ。

宮：だからスーツがゴールではなく、ゴールを明確にしていった時に、変わらなきゃいけないことがあるかもしれないってことですよね。例えば新幹線で移動する時もグリーンに座るとかね。グリーンに座るとグリーンに座るべき人と出会えますからね。

守：そうですね。不思議なものでそうですね。

宮：自分のセルフイメージもあがってきますからね。自分はグリーンに座る人間だと。社会を良くして人っていうところからブランディングされてくので。思い込みがすごい大事なので。

守：そうですね。

宮：はい。

守：よくお金がない、お金がないって言ってる人ってほんとにお金ないですもんね。

宮：そう言うから無いんです。お金はあるんですよ。優先順位使い方を知らないだけ。誰のために使うか知らない。ビジネスであれば投資ですよ。どう見せたらいいか。

守：不思議とそうですね。あ、僕そうですね、スーツを着ることが云々じゃなくて、そういうふうにしちんとしかなきゃいけないっていうことについては、わかりますね。で、きちんとしてかなきゃいけない時もきちんとしてないので、今は、あえて。だからきちんとしなきゃいけない時にはきちんとした格好をして。きちんとしていい時には今の格好でいいとは思ってるんですけど、そのメリハリが今はないですね。割と商談でJRですごく偉い人と会うのでもポロシャツで行きますからね、今ね。

宮：それはそれでキャラクターになってると思うんですけども、4年後に30億の会社にするって決めたので「こうなりました」でいいんですよ。もう全部その目標からの会話ですから。だから僕はこういう層の人達と知り合わなきゃいけない、みたいなね。見た目って一番わかりやすいですよ、変化が。「何か30億にするらしいよ」って言われていいんですよ、それが広がっていいんです。目標にした日まで「30億やる」って言ってればいいですよ。そうならなかったらまた次の目標立てればいいですよ。それだけです。断言するって大事です。世の中で起こってるどんなすごいこともたった一人がそう思ったとこか

ら始まっていますから。無は有の源って言いますが、何も無いところから全てが出来てますよね。松下電器にね、社長が1人、社員が1人しかいなかった時代があるんですよね。よく考えるとすごいですよね。

守：でもそんな何十年、何百年って話じゃないですもんね。

宮：たった一人、松下幸之助さんが「こうしたい」って思ったところから全て始まっているんですよ。これってすごい現実ですよ。そう思えるかどうかですよ。

守：そうですね。そうなんですよ。

宮：だから私は何のプロかっていうと、「思うこと」のプロなんですよ。可能思考という言い方をしますけど、「何でも出来る」って思う。思ったところから始めないとできないですよ。イメージはもう何年後に上場してるっていうイメージだけなので。

守：でも変な話、いないんですよって最初言おうと思ってたんですけど、周りに。でも自分がいないと思ってたらいないですよ。

宮：僕がこうやって喋ることで現実が変わる人がたくさんいるんですよ。「こうなりましょう」って言い切ってるだけですよ。あとは妥協しないだけ。ただ休みの日は決めてもらってオッケーですからね。この日は休むって決めたら何もしないでください。

守：わりと忙しくないんですよ、僕。変な話ですけど。もうちょっと忙しくてもいいかなって思ってるんですけどね。

宮：やるべきこと、目標がはっきりしたら勝手に忙しくなりますよ。

守：そうなんですかね。

宮：はい。だってノンビリしてられないですよ、4年後に30億でしょう？今までほっといた名刺かき集めて会いに行くってところから始めなきゃかもしれませんね。

守：おれ結構無いんですよ、名刺。

宮：だったら過去のマスコミとのつながりとかを活かすんですよ。使えるものから使ってくっただけですから、どんどんどんどんフィールド上げていくってことですよ。今の状況を作ってる人だから、そこに立ちたくても立てない人はたくさんいるわけですよ。すごいアドバンテージですよ。そっからあとはもっと上がるだけですから。0から1つ繰り出すのは大変ですけど、1から100にするのは結構簡単ですよ。てこの原理が使えます

から。

守：0から1に上がれない人っていっぱいいますからね。

宮：とにかくゴールを達成するだけです。私にできることは何でもやりますし、やるんだったら本気でやらないと意味がないです。

守：そうですね。僕前も言ったんですけど、コーチングで誰かがついていてっていうのをおおっぴらにしたくないって経営者がいるって話あったじゃないですか、気持ちが分かるっていうか、格好悪いですよ、誰かに助けてもらっているっていうのが、思われることが格好悪く思われると思うんですよ。でもやっぱり多くの人に助けられながら何とかいくわけですしね、その辺を自分で気付かなきゃいけないっていうのは自分がありましたんでね。そういう部分についてやっぱり導いてもらいながらやってくっていうのについては、で、ましてや導かれるのは必ず上の方じゃなきゃいけないって思ってたんですけど、前回話しましたが、上だったらやっぱりそれなりのケースが多いので、上ってということじゃないんだらうなってことなんですよ。ちょっと組織や30億のやり方なんかについては別にお話したいかなとも思いますね。

宮：喜んでお手伝いさせていただきます。まずは次回までに今日話したことのイメージを膨らまして、整理してきてみてください。

守：はい、ありがとうございました。

宮崎の所感：

一回のコーチングを3パートに分けてご覧頂きましたが、最終パートで目標売上の上方修正が行われる部分がコーチとしても印象的でした。

ご自身で「4年後に10億円」という枠を作っていた訳ですが、それを自らの力で見事に破壊されました。

目標はそれ以上でもそれ以下でもなく、単なる「思い込み」です。

でも、その思い込みが経営者を突き動かし、社会貢献や社員への安心を実現する訳です。

後日談ですが、守井社長とビジネスプランニングの合宿も実施し、自社の課題と行動プランを明確にしたことで着実にゴールに向かって歩まれています。

コーチングが進んでいく毎に目標が具体化されていく模様も、おってご報告させて頂きたいと思っています。