

sisst

10th years mind

これまでの10年、
これからの10年。

経営コンサルタントの仕事は、
会社の売上や利益をひたすら追求することだけではありません。
経営者にはアイデンティティ、つまり人格、その人を形成する物語があり、
企業にはもっと豊かなアイデンティティが集まっています。
商売をしている人々には、商売を通して幸せな人生を送ってほしい。
sisstは一人ひとりに寄り添いながら、
これまでも、これからも歩いていきます。

Shinga Ho

10th Anniversary Interview

[sisstの新しい場所] 一人ひとりの人生を導きたい。

私はいつも「相談者の方の人生に関わりたい」というくらいの気持ちで接しています。だから、初対面の方からアタリツとときは、その人の生い立ちや経験など、これまでどういった人生を歩んできたかをお聞きしています。できれば「どんな子どもだったのか」「中学校ではどんな部活で、どんなポジションだったのか」ということで聴きたいんです(笑)。

人は年齢を重ねても、わりと同じことを繰り返して、中学校時代に所属していた部活動の中でも、今と同じことを追いかけていたり、リンクしていることが多いから。その人の歴史がわかると、その人が「今、なぜこの商売をしているのか」「どういったお店や会社を経営しているのか」が分かります。それが理解できると、「この先、この人がどう進みたいのか」「いいのか」ということが降りてくるような感覚がある。それがやがてやってくるような年齢などから、これからやるべきことや、やるべきタイミングを感じるのです。

本来は、相談している間に、相談者の方がこれから何をしていくべきかを自分で気づくのが理想だと思います。結局は自分で納得しない行動しませんから。けれども、自分では気づかなかつたり、言葉が出てこなかったりすること多から、その人と一緒に、その人の想いをカタチにしていきます。経営者みなさんがこれから何を始めたいのか「どう進んだらいいの」「何を軸にしたいのか」といった日々考えていることを整理して、次へ的一步につながるように導いていきたいと思っています。

独立して10年が経ち、今でも私との出会いを感謝してくれる人がいたり、近況報告してくれる人もいます。あのとき大変だった人が元気なで過ごしていたり、すごく大きくなった会社もある。関わった人たちの成長、成功、幸せが私の喜びです。まもなく50歳になりますが、もっと役に立てる力を伸ばして、もっと多くの人に影響を与えられる存在になりたいと思っています。そのため、より多くの場所へ行って、

これまで自分が培ったもの、感じたものを伝えていきたい。そして、一人ひとりのお話を聴きながら、その人の進みたい方向へ導く機会をより多く作っていき

これまでの10年、 これからの10年。

もっと多くの人に 影響を与えられる 存在に。

10th Anniversary Interview

2018.08.14 | sisst サロンにてインタビュー
text:kana ido
photo:noriyuki washizu
design:prido design

今まで、「伊藤さんと個別に相談するにはどうしたらいいですか」と聞かれるたびに、相談料を考慮して、「公的支援機関を通して相談すれば負担が少なくて済みますよ」と答えてきました。しかし、知人から「私が私われないか相手が決めることだから」と言われてハッとしました。「1対1で相談に乗ることが得意な私が、それを自ら進んでやらないのか」と気づいたので。だから、個人の方でも、曜日や時間に関係なく気軽に相談を受け付けられるよう、サロンを設けたわけです。

[sisstの戦略マップ] 会社の強みはお客様が知っている。

私がセミナーや経営相談に使っている「戦略マップ」という道具は、もともと世の中にあるものですが、その描き方はオリジナルです。

私の場合は、まず、3〜5年くらいの近い将来に向けて、経営者の方が実現したい大きな目標を立ててもらいます。経営者の方が目を閉じてその姿を想像しながら、磨いて思わす口元が緩むようなイメージのことです。次に、それを実現するための会計の目標を立てます。「売上」から「経費」を払って「利益」が残る。その利益から「税金」を払い、「借入金」を返す。個人事業者であれば、そこから「生活費」を賄う。それが循環するような根拠のある売上目標、利益目標を立てて、現状とのギャップを認識していきます。

会計の目標を達成するには、お客様から「売上」という対価をいただくわけですが、不思議なもので、商売は同じとしていても少しずつ売上げが落ちていきます。

理由は大きく二つあって、一つは代替品を含める競合他社の存在です。もう一つは、お客様もいろいろなものを見聞きしながら、日々進化、進歩しているで、同じ場所にいると取り残されてしまうからです。つまり、売上が現状維持あるいは成長させていために、今までのお客様にもっと喜んでもらうか、新しいお客様に喜んでもらうような取り組みをしなければ衰退、縮小してしまうというわけです。

とはいえ、ある日突然、仕事や業務のレベルが上がったり、拡がったりしないので、常にそのための準備や取り組みをしていかなくてはなりません。それは、研修やスキルアップなのか、自己研鑽なのか、ミーティングや資料作りなのか、会社



[sisstの生きる道] 仕事への想いが良い商品やサービスをつくる。

独立した経営コンサルタントとして10年間やってきて思うのは、結局は「働く人がどういう気持ちで仕事をしているか、商品やサービスになって表れる」ということ。仕事に情熱が持てないと、良い商品や良いサービスは提供できないと思います。それは、個人事業者だと、そのままストレートに出やすい。会社だと働く人たちの総意になるから1〜2人頑張っていない人がいても体裁を保つことができるけれど、ある境界線を越えると、ほころびが表に出てきてしまい、お客様にも伝わってしまいます。

後継者の方だと、必ず自分がその仕事をやりたくて継いだわけではない方と接する機会もあります。一人ひとりが育ってきた環境や状況も違えば、それそれ事情もあると思いますが、「本当はこんな仕事やりたくない」と思っているから仕事を良い結果が出るわけはありません。

経営者が本気で商売に取り組む気持ちが何より大事だと思います。「本気でやるか」と思える気持ちを引上げられるかどうかの責任は私にもあります。私と出会ったことをきっかけに、仕事の中に自分の興味関心どう活かしていくかを見出し、その自身が、自分の生きたい人生を、生きていくようになったら嬉しい。出会いには必ず意味があって、多くの経営コンサルタントの中から、たまたま私と相談することになり、このタイミングで出会えたことは、きっと何か幸運があると思うから、いい方向に活かしてあげたいと思っています。

私は多くの人に「自分がやりたい仕事を通して幸せな人生を歩んでほしい」と思っています。経営者はもちろん、どういった場の人であっても、「自分がどう生きたいか」を考えて、自分を活かせるような人生を送る人になってほしいと思っています。私自身も、独立してからこの10年間は自分を活かせるを得ない年月でしたが、人生の中で一番刺激的で充実していた10年でもありました。これからも自分を活かすことは続けていきますが、出会った人たち一人ひとりの特徴を見つけ、どう伸ばしていくかを見出すことも私の役割ではないかと思っています。

によって違いますが、

このように、「大きな目標」に繋がるよう、「会計」「お客様」「業務」「学習」の4つの視点の掛け合わせが「戦略マップ」の大きな流れです。実際に実現していく流れは逆で、自分たちの準備や取り組みなどが「学習」ができていくと、「業務」のレベルが上がったり拡がっていく。その結果、今までの「お客様」にもっと喜んでもらえたり、新しい「お客様」が喜んでもらえて、それが売上げや利益というカタチで「会計」に反映され、それを続けていくことで「大きな目標」が達成される。この流れを作っていくのが、sisstの「戦略マップ」です。

その「戦略マップ」の流れの中で、私が一番大事にしているのが、「お客様がお客様をお店や会社を選ぶ理由です。それは品揃えなのか、接客なのか、雰囲気なのか、値段が安いことなのか。場所によっては立地かともいえる。お客様視点から言うと「なぜ、その店や会社の商品やサービスを選ぶのか」ということになり、

は、家から少し離れているけれど、「優しいおばちゃん」のいるほうのお店でした。自分のお店や会社が、なぜ選ばれているのかを理解できるようになると、それをもっと強くしていくためにはどんな「業務」をしなくてはいけないのか、それをもっと活かすためにはどんな「学習」をしていけばいいのかが明確になります。単純に「経営戦略」を描くというよりは、その人、その会社の特徴をどう活かすかを考えた「戦略マップ」を作るサポートをしています。



Think 10 Message



Think 10 Message 10年間で気づいた、 10のこと。

この10年、いろんな人に出会い、
気づきを得ながら成長してきました。
その経験が血肉となり、今の自分を構成しているように思います。
どんなふうに変化を遂げたのか、
ここに挙げた10のことから感じていただければ嬉しいです。
これまでの10年に感謝し、この先も続けていくために、
変わり続けていきたいと思っています。

ビジョン・ コミュニケーターって?

自分の役割は、経営者のビジョンとコミュニケーションスキルを活用し、社員に浸透させる「ビジョン・コミュニケーター」です。5年前から名刺やWEBサイトなどで紹介していましたが、正直、照れくさく、すぐたいたところもあり、素直に名刺もありませんでした。今でも「経営コンサルタント」と呼ばれるのも敷居が高い感じがします。中小企業診断士は資格試験のために何年も勉強してきたので変身がありますし、最近では、「戦略アドバイザー」というのが一番自分の役割に合っている感じがしています。

その人の強み、 興味、関心を知る

あるお店の店主から、「従業員が店に出ると商品が売れない」という相談を受けたことがありました。「どうしてなんだらう?」と、その店主の話をしばらく聞いていて分かったことがありました。それは、「人間味溢れる店主だから商品が売れるのだ」ということでした。店主が売ると、「今日は来てくれて、ありがとう」という気持ちがお客に伝わる。すると、お客様は商品を買いたい来るのだけれど、この店主から商品を買うことを自分に来るようになるわけです。

このように自分の強みに気づかない経営者は多い。自分をどう見つけ、活かしていくかは企業の存続に大きく関わってきます。そもそも、商売を長く続けるには、「心からやりたい」と思わなければ難しいものです。もし、そう思えないのなら、「辞めてサラリーマンになった方が言うこともあります。

私のストレンクス・ ファイnder (強み)

ストレンクス・ファイnderは、自分が無理しなくても使っている強みです。私のトップ3は、①戦略性 ②共感性 ③運命思考 ④親密性 ⑤個別化。でした。経営戦略の専門家なので、「戦略性」が第1位というのは嬉しかったのですが、私にとっての疑問は、本来、戦略というのは「目標を達成する方法はいくつもある」という考えをするものなのに、私の場合は、わりと最初からとるべき戦略は1つしか思い浮かばないことでした。そのことをストレンクス・ファイnderの先生に尋ねると、「戦略性を持った人の本心に強みは、最初から無駄なものを排除できるので、自然に目的にあった最善の道筋を発見できることですよ」と教えていただき納得感があります。

その他、②共感性 ③運命思考 ④親密性 ⑤個別化の強みも経営コンサルタントの仕事にうまく活かしているように感じています。

難しいことを分かりやすく 簡単に

多くの経営者にとって「経営」の勉強は難しいのだと思います。私もずっとそう思っていました。「計画」とか「戦略」、「会計」が経営者として大事なのは分かってはいるけれど、聞いてもよく理解できないから避けてきた方も多いいのではないかと考えています。その難しい経営のことについて、分かりやすく理解できるように教えること、伝えることが私の役割だと思っています。簡単、シンプルでないと経営者の方にとって実際に使えるものになりませんから。事業所名である「sisst」は、元々、「simple is best」から作った造語です。難しいイメージのある経営を、分かりやすく、簡単に伝える存在でありたいという想いを込めています。

健康の秘訣は 加圧トレーニング

独立してから近くのスポーツジムに入会していたのですが、だんだん仕事が忙しくなってきたこともあり、次第に行かなくなりました。その結果、見た目にも分かっていまい、健康診断の数値も悪くなりました。「このままではいけない、確実に運動を続ける環境を自分をつくらう」と思い、以前、創業相談に乗ったことのあるスポーツトレーナーの方のもとで、加圧トレーニングを始めました。理想は週1回通えるというのですが、実際は10日に1回くらいのペースで、6年間続けています。おかげ様で健康診断の結果、ここ数年ずっと「オールA」出展も外食も多、そこそこ忙しい生活をしているが、私は、今が一番、健康です。

一人ひとりの人生に 興味がある

実を言うと、独立して4年くらいは、経営コンサルタントの仕事を楽しんでいたと思っていました。中小企業診断士の資格を取って、経営支援の仕事がもっと上手に出来るようになりたいと思い独立して、お陰様で仕事もあつたし、それなりに、やりがい、実際に楽しんでいることも感じていたけど、いつも時間や不安に追われていて楽しいとは言えませんでした。でもある時、NHKの「ファミリーヒストリー」というドキュメンタリー番組をいつも見入っている自分に気づいたときに思いました。有名な家族の歴史を語り下しながら、その人が生まれて来るまでのルーツをたどるといった番組のスタイルが、ふだん自分が仕事でやっていることと似ているなあと思いました。私は経営コンサルタントの仕事に興味があったというよりは、その人の人生に興味があった。だから、会社は経営者の生き様、作品のように感じるのとわかつたのです。大変だとは思っていましたが、私があつたからではないかと思えます。それ以来、経営コンサルタントの仕事は自分に合っているし、楽しんでやっているのであるなあと思うようになりました。

自分の考えを 言い切ることの大切さ

開業した当初、私にセミナーの仕事をすることを勧めた。伊藤さんある商工会議所の先輩がアドバイスをくれました。「伊藤さんのセミナーは分かりやすかつた」とも、でも、「〇〇だ」とも、講師と事業者の間に入るからそれでよかった。でも、伊藤さんは独立したんだから、自分の考えを、後のことはとけいな言。それで事業者さんがどう思おうと、言いたくない。私たちがケアをするから、3年間、常に自分のオリジナルを創造し続けてきたことは、今に活かされていると感じています。事実、私はいつも相談者の話を聴いて捉えています。見ていないはずの生い立ちや経験も、まるで、その人になって、その人自身の人生を体験するようになっていきます。

オール3 ではつまらない

開業した当初は、経験も実績もなかつたので自分は経営コンサルタントとして足りないところだらけだと思っていました。だから「自分の苦手なところを克服しなきゃ」と一生懸命になっていました。でも、ある時、気がつきました。苦手なところを克服したところで、行く着く先は、「オール3」のどこにでもいそうな平均的な経営コンサルタントにしかならない。そう考えたら、目指す姿はそれではないかと思えました。では、「お客様が私を選んでくれる理由は何だろうか」と考えたところ、「分かりやすかつた」ということでした。それなら、「そういう仕事を増やしていこう」「そういう力を伸ばしていこう」と思うようになりました。以来、コミュニケーションの研修を中心に、伝える力や聴く力を伸ばす学びを続けています。

EX.2 | 心地のいいモノに 囲まれていたい。



赤いのは運賃を上げるための...

相手を好きにならないと サポート出来ない

この「10th anniversary」は、sisstの作品のあつた、いわば、卒業後制作のようもの。また10年後、さらにもう10年後、発行できるよ、ともに進化していきたいです。



10年後役員会(左より)

EX.1 | 絵心ある、 いや絵心だけある 少年でした。



図工以外の科目はひどいよ。

頭の中で映像化する力

最近になってようやく、工業高校のデザイン科で過ごした3年間に意味があつたのだと思えるようになりました。私は同級生たちより、モノをつくり描いたりする才能はなかつたのですが、3年間、常に自分のオリジナルを創造し続けてきたことは、今に活かされていると感じています。事実、私はいつも相談者の話を聴いて捉えています。見ていないはずの生い立ちや経験も、まるで、その人になって、その人自身の人生を体験するようになっていきます。

よく見ると、想像よりも面白いです。

創業時 からの

伊藤 真実 伊藤 謙 伊藤 謙

EX.おまけ



2008

2018