

着メロ誕生から日本コロムビアとの新たな音楽流通の創造へ

平澤創氏(株式会社フェイス 代表取締役)



25歳でフェイスを創業された。当時から10年後に必ず上場するとの言葉どおり、着メロ開発普及に伴い、ジャスダック上場。翌年、35歳で東証一部上場企業に育てた。日本コロムビアも傘下におさめている。

「ホラを吹いてでも、目標を高く!」を胸に秘め、いつも目標設定の連続の中で、仕事をやり抜いていくのがプロであり、社員のステップUPにもつながる。

また、素人とプロの違いは、納期である。プロは必ず納期がつきまとい、その決められた期日を必ず守る。また、上司から「NO!」と却下された時に「わかりました!」ではなく、「やらせてください!」と食い下がる人間になれと、特に若い方にエールを送る。実際に体験された言葉だけに大変迫力がある。

今後のアーティスト発掘を自社ビルの中で育て世界に発信させていく、スピード、行動力を兼ね合わせた素晴らしい経営をされている。

最近の著書「仕事は楽しむが勝ち!」も好評。

父親が変われば、社会が変わる～ファザーリングのすすめ

安藤哲也氏(ファザーリングジャパン 代表理事)



パワフルで行動的な方である。全国行脚し、「イクメン」の火付け役である。

離婚増加に伴い父子家庭が増えている。また父親が子育て休暇をようやく取れる環境になってきたとも言える。父親の重要性を自らの体験に基づいて社会に問い

かけている

「イクメン」ブームの陰で、完璧な子育てを試みるいいパパが増えている。一方、あまりにも真面目に取り組みすぎて逆に子供の心身の成長の妨げになった例も多い。また、夫婦関係が次第にギクシャクし、育児の憂鬱になっている方もおられる。「リラックスして、肩の力を抜いて、もっと子育てそのものをたのしみましょう。お父さんが笑うと子供も笑う」と提唱する。一方、奥様の声が一番多いのが、実は育児ではなく、旦那様のお世話にあると言う。今後、父親は、一人の生活者として、基本が出来、その後、子育ての様々なスキルを身に付け、ママだけに頼らずに自分の子供を自分の手で育てられるようになるべきである。そして、地域社会に根をおろした活動を示唆された。

家庭内介護の現場、育児状況、雇用、人材教育にも触れた素晴らしい講話であった。

戦わない経営

浜口隆則氏(株式会社ビジネスバンク 代表取締役)



ビジネスバンクの東京進出第一号のお手伝いをさせていただいたのがご縁だが、当時と同じ姿勢で、「日本の開業率を10%に引き上げます!」をスローガンに、ぶれることなく着実に、努力をされてきた経営者で尊敬

している。

経営とは「関わる人を幸せにする仕組みづくり」である。だから経営者＝幸せの専門家でなければならない。3大ストレス(1. お金のストレス、2. 好きな事ができないストレス、3. 人間関係のストレス)から開放される状態が理想であり、戦わない経営はこの3つの戦いをなくすことである。

また、自分が大切にしている30名をリストアップし、毎日1回その人にメール、電話1ヶ月に1回はその人のことを思い出すことを薦められた。

数千人の起業家をみてきた浜口社長はやはり素敵で自然体であり、阪東専務はNO.2として陰で浜口社長をしっかり支えてこられたのである。

最近の著書「社長の仕事」も好評である。

事業を育み、経営を味わいつくす楽しみ

重永忠氏(株式会社生活の木 代表取締役)



日本でアロマテラピーを世に広めた創業者である。また、原宿に本拠を置き、祖父、父ともにこの地で経営されていた創業一族である。グリーンバード副理事長等も兼務。

組織は普通ピラミッド型であるが、生活の木は社長＝経営者が真ん中に位置づけられ、そのまわりに、専門店、

マーケティング本部、カルチャー事業本部、商品本部、開発本部があり、それぞれが連携しあいながら融合している。一方、世界51カ国と取引をされ、一環流通体制も独自のものである。650名の社員が本当に仕事を楽しく環境を創り、社長と社員は常にコミュニケーション、交流があり、社員と社員の家族を幸せにするを何よりも大切にしている。

これから求められる6つの感性とは

1)デザイン力 2)ストーリー 3)全体調和 4)共感 5)遊び心 6)生きがい どのことであると言う。

自然の恵みを商品として提供されておられるので、自然と一体になっているような理想的な経営姿勢を貫かれている素晴らしい経営者である、益々今後の活躍を期待したい。