

特集：魔法の習慣 7

## 第5章 〈座談会〉 ブレずに貫く力

梅津 勝明 × 藤本 幸史 × 岩本 英二 × 加藤 敦子 (発言順)



司会・文 小泉 岳利  
東京都中小企業診断士協会中央支部

各界で活躍される方々にインタビューを行い、その「習慣化された行動」に着目する特集「魔法の習慣」。

7回目となる今回の最後は、皆さんが激しい環境変化の中でも、ブレずに、また折れずに突き進むことができた裏にある「魔法の習慣」を、インタビューを終えたメンバーの座談会を通じてあぶり出します。



### 1. インタビューのきっかけ

**小泉**：(司会) まずは、皆さんが今回の取材対象者を選んだ理由を教えてください。

**梅津**：(第1章 劇団かかし座 代表・後藤さん取材) テレビや映画、インターネットなど多くの娯楽がある中で、「影絵劇で皆さんにメッセージを伝え続けている」ことに興味を持ちました。そして、そこにある“習慣”が何か役に立つのではないかと思ったのが取材をした理由です。

**藤本**：(第2章 イクヌーザ 代表取締役・栗本さん取材) 「業界の著名人」を探すといっても、私に仕事上のコネがあったわけではありませんので、Webで検索したところ、「女性起業家大賞」を見つけました。そこで、最近の受賞者の中からもっとも「元気」、「ポジティブ」な人を選びました。自分もそうありたいので、参考になればと思ったのです。

**岩本**：(第3章 日本マーケティング・リテ

ラシー協会 代表理事・森田さん取材) 私は企業内診断士ですが、以前、マーケティング関連の仕事をしていたときに縁あって、日本マーケティング・リテラシー協会(以下、協会)の理事の方とご一緒させていただいたことがありました。そのときに協会の活動聞き、「ちょっと普通のマーケティングの考え方とは違うな」と感じていましたので、改めてお話を伺いたいと思いました。

**加藤**：(第4章 広島被爆体験証言者・梶本さん取材) 被爆体験の証言者の方々は多くいらっしゃいますが、梶本さんはスカイプを使ってイギリスの議会で証言をされ、最近メディアに取り上げられた方です。現在、彼女は84歳ですが、体力的にもキツくなる中で、14年間もずっと証言活動をされています。また、広島だけでなく日本各地、さらにはアメリカやヨーロッパなどにも行って証言をなさっています。これだけ精力的に活動されている方の、仕事への思いや健

康へのお考えなどを伺えたらと思い、取材をお願いしました。



## 2. 魔法の習慣はあったのか

**小泉**：何か特徴的な習慣などはありましたか。

**梅津**：影絵というと、子ども向けのイメージを持つ人が多いのですが、影絵には本来、「子ども向け」の意味は含まれていないのだそうです。後藤さんは、子どもから大人まで楽しんでもらえるものを提供することを意識していました。また、お客さんを楽しませるために、目線は常に外向きでした。内向きな「自分たちの影絵をやればいいや」ではなく、「誰がそれを見るか」をいつも考え、それに合わせたものを提供する。そういうスタイルで活動されているように感じました。

**藤本**：外向きと言えば、栗本さんもまず、お客様のことを考えてからお仕事をされているなと感じました。たとえば、バッグや靴を作るにしても、常に使う人が「ウキウキする」、「笑顔になる」ものを考えて作っていると、くり返しお話しされていました。常にニーズを把握することを大事にされている方だと思いました。

**岩本**：消費者などの自由意見を分析することになる「感性分析」では、アンケートに答えていただいた方が発した言葉の背景や文脈をきちんと読み取ることが、その人の本当の気持ちを理解するうえで欠かせないそうです。それに関連したことだと思いますが、森田さんは日常的に「人間観察」をさ

れていました。たとえば、電車の中では「こんなにさまざまな人がいて、さまざまな表情で、さまざまなことをしているな」と興味深く観察しているそうです。日々の人間観察を通じて蓄積された知見を持ってデータを解析しないと、マーケッターはクライアントに精度の高い報告ができないのですね。

**加藤**：私が感じたのは、梶本さんは本当に一生懸命なんです。ですから、どなたが相手でも手を抜かない。たとえ相手が小学生でも、バングラデシュの首相など海外の要人であっても、とにかく手を抜かない。あと、どなたが相手でも絶対に遅刻をせず、前もって行く。そういった真摯さのようなものは相手に伝わるのではないのでしょうか。また、「演出をしない」ことも心がけているそうです。「私は役者じゃない。演劇のようなことはしない。自分の体験をそのまま伝える」とおっしゃっています。このように一生懸命で真摯なところが、聴く人の胸を打つのだと思います。

**小泉**：皆さんのお話を伺っていると、顧客の要求などの環境の変化に合わせて変える部分と、あえて変えない「芯」のようなものがありそうですね。

**岩本**：感性分析では、「体系」自体が芯だと思います。ここがブレてしまったら、体系そのものが成り立ちませんから（笑）。でも、裾野の広げ方は「企業へのコンサルティング」から「協会による認定制度」に変化していますね。

**加藤**：この発想の転換は、まさに「目から鱗」ですよ。提供したい「芯」のところは何ら変わらないのだけれど、相手への届け方・伝え方を変えることで届くようになるのですね。

**梅津**：劇団かかし座は、コブクロのミュージックビデオで知った人には「手影絵」の印象が強いようですが、当初は「平面で作った人形を動かす」スタイルだったそうです。それが、20数年前にある方のアドバイスも

あって手影絵を始め、試行錯誤しながら現在のスタイルができ上がった。「影絵」という芯はブレていませんが、影絵で「どんな表現ができるか」を追い求めて変化した部分はあると感じました。

**加藤**：現在、原爆を実際に体験されている方がどんどん減ってきています。このままでは証言者がいなくなってしまうので、広島市は3年前から「伝承者育成プロジェクト」を立ち上げ、証言を引き継ぐ事業を行っています。3年間の研修を経た第1期生がこの春にデビューしたそうですが、この場合は真実をそのまま語り継ぐので、内容は変わらずに、語る人が変わっていますね。

### 3. 人材を育てることも1つの習慣

**小泉**：伝承者もそうですが、後継者の育成もきちんと習慣化しないと、単なる教育・研修になりそうですね。ほかの皆さんのところではいかがでしたか。

**梅津**：演劇はスキルレベルの評価が難しいのですが、後藤さんは社内的な基準を作って評価が見えるようにしていました。基準を作ることで、劇団員には「次はここを目指そう」というレベルが見えるようになっていきますし、社内的にも基準に沿った方が評価されるので、劇団員の方々のモチベーションや一体感を高めることにつながっていると感じました。

**藤本**：栗本さんも、「人を育てることを大切にしていきたい」とおっしゃっていました。また、「1人でもいいので、“やりたいことを口に出して、1歩でも進んでもらえる”女性を育てていければいいな」というお話もありました。

**岩本**：森田さんは、ご自分が作った体系を広めていく活動をされているので、人を育てることは、まさに協会の活動そのものですね。

**加藤**：梶本さんが指導した「伝承者育成プロ

ジェクト」に昨年、娘さんが3期生として入られたそうです。当初は伝承者の指導は1期生だけで終わりにしようと思っていたそうですが、娘さんが入られたので、「娘に自分が伝えなくて、誰が伝えるんだ」と引き続き指導に当たることになったそうです。そういった思い、精神力が本当に強いと思いました。



### 4. 「心の習慣」がブレずに貫く力に

**梅津**：梶本さんには、「自分がやらなきゃ」という思いもあるように感じます。「自分が伝えなければ、そのうち途絶えてしまうから、自分がやるんだ」という使命感もあるのではないのでしょうか。

**岩本**：使命感と言えば、森田さんからも「自分が作った理論を広めていくんだ」という使命感を強く感じました。協会を設立し、資格制度をオープンにすることで伝えようとされているのですから。

**藤本**：使命感とは少し違うのですが、栗本さんは「常に前向き」でした。ご自身の性格もあるのかもしれませんが、最初に立ち上げた会社がうまくいかないという壁にぶつかっても、前向きに続けるのはブレない力だと思いました。その後、現在のイクヌーザを立ち上げたのですが、今度は「どれだけ失敗しても、何年かかっても成功させよう」という信念を持たれていたそうです。

**梅津**：それで乗り越える心のパワーは、まさに「ブレずに貫く力」ですね。

## 5. 「無意識の習慣」にしよう

**小泉：**インタビューを通じて、何か見習いたい習慣や今後の診断士活動に役立てたい習慣などはありましたか。

**梅津：**私は、劇団かかし座が行っている「目に見えにくいものを見える形にする」ことを意識したいですね。わかりにくい目標をはっきりとさせることは、仕事などにも使ええると思います。普段は感覚的だったり曖昧にしたりすることが多いと思うのですが、それを数字に表すなど目に見える形にしたほうが良いと感じました。

**藤本：**私は栗本さんの良い習慣をすべて真似したいです（笑）。

**加藤：**特にポジティブなところでしょう？

**藤本：**たしかに、ポジティブなところもそうですが、今回インタビューをさせていただいて、お話を聞けば聞くほど自分が楽しくなって、元気をもらいました。栗本さん自身も「私と話すとき聞き手が元気になって帰る」とおっしゃっていましたが、まさにそのとおりだと思います。話し方なのか、キャラクターなのかはわかりませんが、人に元気を分け与えられるということ、ぜひとも見習いたいです。

**岩本：**私は講座を受けようかなと思います。お話を聞いているうちに興味津々になってしまって（笑）。また、私もマーケティングの仕事をしているので、「人間観察」とまではいなくても、もう少し人の動きを見てみようと思いました。何ととっても実際に物を買うのは人なので、「現在、どういう流れで人は動いているのか」という現場感はとても重要だと思います。

**加藤：**私は「オファーはすべて受け、受けたからにはキャンセルしない」ことですね。私は今年の7月に独立したのですが、独立診断士の諸先輩からよく言われることとも共通しますし、84歳の梶本さんがやっていらっしゃるのに負けてられません。まし

で、理由が「しんどいから」なんて論外ですね。もう1つは周囲への「感謝」です。記事にはあまり書けなかったのですが、インタビュー中に何度も「ありがたい」という言葉が出てきました。最近あまり聞かなくなりましたが、こういった気持ちがあるから、周りからも信頼されているのだと強く感じました。

**藤本：**そういえば栗本さんも、前職の会社生活などでつらかったことについて、「さまざまな経験をさせてもらえたり、教育をしてもらったりして、むしろありがたいと思っている」とおっしゃっていましたね。

**梅津：**私も後藤さんとお話していて、劇団員の方々のモチベーションの1つに「来てくださるお客さんに対する感謝の気持ち」があるように感じました。

**小泉：**皆さんの習慣を伺っていると、「遅刻をしない」、「キャンセルしない」、「相手に対する感謝の気持ち」など、1つひとつは比較的簡単なことが多いように感じましたが、それを長くブレずに続けることがもっとも大変なのかもしれませんね。また、「ポジティブ」や「人間観察」などは、普段は無意識に行っているように思います。無意識にできるようになれば、完全に習慣化しているのではないのでしょうか。逆にいま、私たちには無意識に悪い習慣がしみついている恐れもありますね。自分の習慣を洗い直してみる必要があるかもしれません。皆さん、本日は貴重なお話を本当にありがとうございました。（了）

### 小泉 岳利

（こいずみ たけとし）

1966年東京都生まれ。大学院修了後、総合化学メーカーを経て、接着剤メーカーに勤務。工場品質保証・環境管理をはじめ、生産技術、購買、総務などの間接部門の業務に従事。2015年5月中小企業診断士登録。

