

「自立II夢」の実現は難しい。 でも夢しか実現しない!

【Interviewee】

株式会社ドリームチェイサー
代表取締役社長
汲川 剛

【Interviewer】

近代中小企業編集部
大崎哲也

昭和の高度成長期から、日本の自動車業界は経済成長の波に乗り基幹産業として発展してきた。今回お話を伺った、自動車業界の中小・小規模企業向けにワンストップで総合経営コンサルティングを提供している「株式会社ドリームチェイサー」代表取締役社長の汲川剛氏(46)も、大学卒業後にカー用品販売会社、自動車業界で自身のスキルを磨いてきた。その後、コンサルティング会社で全く別の経験を積みコンサルタントとして独立起業するのだが、そこまでは「意欲と悩み」が交差する日々があったという。汲川社長は「今後は、人口、保有台数の減少、またソーシャルネットワークサービス、先進安全自動車、電気自動車、自動運転、人工知能、コネクティッドカー、シェアリングエコノミーなどの発展により、さらに環境変化が速くなることが予想されます。中小・小規模企業は、経営資源の不足もあり、環境変化への対応が遅れるリスクを背負っています。中小・小規模企業の発展こそが、日本経済の発展につながります」と語る。自動車業界に各種診断と良質な総合経営コンサルティングを実施し、自動車業界以外の企業の、営業支援や営業代行も手掛け、経営者や従業員の夢の実現をサポートする男の軌跡とは…。



無知の知! 「私は頑張れば御社の社長になれますか?」

編集部／汲川社長が自動車業界にこだわる理由は何ですか。

汲川社長／単純に子どもの頃から自動車が好きだったからです。とはいえ、高校2年生のとき、大学の進学先として文系、理系の進路を決めるタイミングで悩みました。実は、結果として選択したのは文系で、理由は「自動車が好きなので理系の機械工学科」「経営者を志せる文系の経営学系」の後者を優先させました。

編集部／その頃から、経営者になる夢を持っていたのですか。

汲川社長／漠然とは持っていました。でも、それをしつかりと意識したのは、無事に希望した大学へ進学した19歳のときです。初の海外旅行で友人たちとタイに行くことになり、パスポートが必要で戸籍謄本を本籍地まで取りに行った際に、私が知らなかった事実が露呈したのです。

役所で受け取った戸籍の続柄欄には「養子」と書いてありました。出生地も聞かされていた場所とは異なり、さらに、両親欄には知らない父と母の氏名が書いてありました。

編集部／それは、すごい展開ですね。

汲川社長／ええ。事実を確認したくても、両親には直接聞けず、気が動転した私は、同様にパスポートを取得するために戸籍謄本を取った友人たちに「戸籍の統柄欄には何と書いてあったのか」を訪ねました。当然、友人たちの戸籍謄本には「養子」とは書かれておらず、「子」「長男」「次男」などと書いてあったような気がする」という返答でした。

養子という言葉を受け入れられない、理解出来ない、理解したくない私でしたが、その現実を受け入れて冷静に考えました。もう19歳です。自分の将来のことは自分で考え、自立しようと決めました。大学卒業後は両親に依存することなく生きる。そして、2つの夢を中心に刻んだのです。

・幸せな家族を作る
・経営者になる
です。

編集部／ここで「経営者」というキーワードが繋がったわけ

ですね。その後の歩みをお聞かせください。

汲川社長／いきなり起業には向かないませんでした。大学3年の冬に、大学進学時に迷った自動車関連の仕事をしたいと考えるようになり、自動車メーカー、自動車ディーラー、カーオーディオメーカーなどに絞って就職活動をしました。

すべての企業で将来の夢が実現できるかを確認し「私は頑張れば御社の社長になれますか?」と、質疑応答の際に必ず聞くことになったのです。

笑顔で「頑張ればもちろんなれますよ」と応えてくれた企業には「精一杯頑張ります!」と返答して、一方で、苦笑しながら「社長はメーカーから来るから、君がどんなに頑張ったとしても、絶対ではないけど恐ろくなれないと思うよ」と反応した企業には、「申し訳ございませんが、私は御社には行きません。ありがとうございます」と丁寧にお断りしました。

何とも横柄な態度でしたが、この時点では、なぜ会社の返答に違

いが出るのかが分からなかったのです。つまり、オーナー系企業とメーカー直営系企業の違いを後から学んだ次第です。

そして、まずはカーディーラーの営業職として、将来の社長を目指すことに決めました。ところが偶然、これまでに見たこともないほど楽しそうに仕事をしているカー用品販売会社の人事担当者に出会い、「このような人がいる企業で働いてみたい」と、カーディーラーの内定をお断りし、就職を決めました。

編集部／まさに真理探究の基本「無知の知^{※1}」です。それと人の出会いは、キャリアデザイン学で良く言われる「計画された偶発性^{※2}」です。

さて、カー用品販売会社での仕事内容はどうでしたか。

汲川社長／カー用品販売会社ではどんな部署・部門でもNo.1を取れば報われると思い、与えられた仕事を時間内でやり切ることを考え、全力で頑張りました。

1年目からオイル・バッテリー

部門のリーダーを任せられ、部門前年比130%を達成。私が不在時のオイル交換接客を、アルバイトスタッフでもできるように商品と仕組みを整えてマニュアル化しました。また、キャンペーン時にはバッテリーを1人で1日に31個販売して交換作業をするという社内記録も樹立しました。

2年目は用品担当になり、大雪予報に対し、仕入、物流、接客作業をすべて迅速に対応し、1日にタイヤチェーンを800万円売り上げる記録を樹立しました。



バッテリー交換1日31個。8時間労働で約16分で1個の交換となる

※1／自らの無知を自覚することが真の認識に至る道であるとするソクラテスの真理探究への基本になる考え方。

※2／米スタンフォード大学のジョン・D・クラウンボルツ教授が提唱。個人のキャリア形成は予期せぬ偶発的な出来事に大きく影響される。その偶然に対して最善を尽くし、より積極的な対応を積み重ねることでステップアップできるといふキャリア理論。



1日800万円の売上。雪道タイヤ4本(1セット)
4万円とすると200台分になる

3年目にはタイヤ・ホイール担当となり、4年目には関東最大旗艦店のタイヤ・ホイール担当のオーブニングスタッフとして異動し、タイヤ販売会社と協力して常に半年先の企画を立案、実施しました。

斬新なホイール展示「選べるタイヤ・ホイールセット」、アウトレック商品を集めた「安くいいタイヤフェア」などの企画は、現在でも踏襲されています。

すか。

汲川社長／いえ。突然転機が訪れました。ある日を境に睡眠不足や倦怠感に襲われ、遅刻やミスを犯すようになったのです。

原因は、今の仕事で、やりたくない仕事になってしまったことです。利益追求のため、仕入に失敗した商品や不動産在庫商品を、お客様に合わないと思っても提案して販売してしまうケースが増えていたのです。「買うかどうかは、お客様が判断しているのだから大丈夫だよ」という社内の声もありましたが、どうしても自分自身に納得ができませんでした。

私が常に心掛けた成果創出のポイントは、

- ・立ち止まる売場作り
- ・お客様の観察
- ・声かけのタイミング（一度止まった場所に戻ったとき）

そして、お客様に合わせた「トーク、提案、クロージング」です。これが難しくなり、最終的に潔く退職を決意すると不思議なもので、翌朝からは普通に起きられるようになりました。

夢は叶う！新しい時代に向けた真の独立起業と自立支援

編集部／夢の実現をリセットしなくてはなりませんね。

汲川社長／はい。カー用品販売会社を退職後、ビジネスキャリアを見つめ直すために単身渡米し、グラウンド・ゼロ（アメリカ同時多発テロ事件の跡地）に立ちました。特に、消防士たちの遺影と遺品には考えさせられました。家族の立場に立つと失った命は尊く悲しいのですが、職務に対する誇りは唯一無二のものであると…。

私が掲げた2つの夢は、冒頭の「幸せな家族を作る」と「経営者になる」です。それを真剣に目指すことを決め、目標達成に40歳という日付を入れ帰国しました。ちなみに、当時の私は30歳でした。

編集部／帰国後に、現在のコンサルタントとしての経験と知識を学んだわけですか。

汲川社長／帰国後に、これからのビジネスは直接、人の役に立つことをしたいと考えました。一念発



グラウンド・ゼロ

起して経営理念に共感した経営コンサルティング会社に入社しましたが、当時は、パソコンもできず大変苦労した記憶があります。しかし、諦めずに成果を追求し続けました。

最終的には大手全国チェーンの支援プロジェクトのコンサルティングを任せられたのですが、これにより、経営全体をあらためて理解することができ、経営者を目指す上で最高の経験と体験になったのです。

編集部／他にもコンサルティングに関する事例などがあればお聞かせください。

汲川社長／まず、全国チェーンのコンサルティングの仕事が一区切りついた後、私の夢の実現に向けて、新規顧客獲得の営業を希望していたこと、お世話になった元上司が率いる関連企業（子会社）で営業部員の募集があったこともあり、このタイミングで子会社の経営コンサルティング会社に転籍しました。

顧客と利益を作るために懸命に努力し、カー用品販売会社のとくと同じ失敗を繰り返さぬよう、理念や価値観の合う顧客に集中して営業していましたが、そこで赤字で苦勞している多くの中小・小規模企業と出会うことになったのです。当然、支援により黒字転換して復活を遂げる企業も多かったのですが、残念ながら倒産する企業を間近で見ることがありました。私も営業担当者として研修に同席し支援したのですが、経営者が「変わらない」「変わらない」ケースは、倒産に向かうことを痛感し

ました。今も、力になれなかったことを大変悔しく思っています。

編集部／コンサルティングという職務の難しさですね。では、何が独立起業してコンサルタントになるうとさせたのですか。

汲川社長／2つの経営コンサルティング会社では、大手企業や中堅企業の支援が中小・小規模企業の支援より生産性が高く、事業採算性や待遇が良くなる傾向がありました。

ただし、小規模企業の方がより経営に困っており、理由としては経営資源が限定され、改善が遅くなるというものでした。日本を支援しているのは中小・小規模企業です。微力でも小規模企業に安価で質の高い経営コンサルティングサービスを提供することが私の使命ではと考えたのです。

このとき、40歳の私は「幸せな家族を作る」夢は叶っていました。しかし、もう一つの夢「経営者になる」は、家族の健康問題もあり45歳に変更していたのです。そして、その後、45歳を直前にして家

族と相談し、勇気を持って中小・小規模企業のコンサルタントとしての独立起業を決断しました。

編集部／現在の御社の活動内容などをお聞かせください。

汲川社長／まず、コンサルティングを希望する企業に、経営課題の解決に向けて「無料簡易診断」を試してもらいます。そこで、ご納得いただければ会員として、サービスをご提供します。

最近、力を入れているのが助成金受給のためのノウハウをアドバイスすることで、家業から企業へと変わるための支援、将来に希望が持てるような業界へ、人材の採用・育成、労働環境の改善につながる助成金^①が、コンセプトになります。

また、小規模企業の支援では、大手企業と比較して入社後の教育機会が圧倒的に不足していることを痛感します。

例えば、支援先の60歳間近の工場長が「これまで一度も目標を持って仕事をすることがなかった」と発言しました。そこで、事業計

画作成のサポートをしたところ、工場長は「目標設定して、行動計画を立て、日々の成果に一喜一憂しながら、仕事をしていることが苦しくもあり楽しい」と語るようになったのです。さらに「もっと早く私に出会いたかった」という誉め言葉もいただきました。

編集部／今後の方針などは。

汲川社長／事例のような企業や経営者が、日本中に存在していると感じます。特に目標設定後は大変で諦める企業文化は絶対にはずすべくありません。目標達成を目指すための行動計画の作成、実行、修正を求め支援します。当然、経験やスキルのないことにも挑戦するケースが増えます。整備士にも、販促やネット、接客などのスキルを要求しますし、家族経営の場合には、奥様に経理やデザインのスキルを要求することもあります。

昭和の経済成長は終わり、平成の停滞期を抜け、新しい時代がもうすぐ訪れます。それに対応したコンサルティングを目指して弊社の挑戦は続きます。