

同友会会員インタビュー “この人、あの人、こんなひと♪” vol 9

株式会社 日本ワイドコミュニケーションズ

代表取締役社長 松井 保氏



中央区支部では若手代表の松井さん。ホームページやフェイスブックページなど中央区支部のIT関係にはなくてはならない人です。最近お忙しいなあという印象を受けていたのですが、どうやらいろんな背景がありそうです。実は松井さんにお話を伺うのは2回目です。前回のインタビューから3年半が経ち、どう変化しているのか興味津々です。前回のインタビューはこちらから読めます。(2部編です)

http://kao-space.com/wordpress/wp-content/themes/kao_orange/img/interview05.pdf

http://kao-space.com/wordpress/wp-content/themes/kao_orange/img/interview06.pdf

(インタビュアー 川添 A0 Coaching Space 代表 経営軸確立/組織力活性化コンサルタント 川添香)

ワイドが伸びているのは私の言葉で言うと“事故”を元に知恵と信用に変えているからなんです

川添 日本ワイドコミュニケーションズはこの数年で成長していますね。リーマンショック以降に売上が伸びたと聞きました。最近では中小企業だけではなく大手も契約されていると聞きました。

松井 社員数も70名に達しました。最近のビッグニュースは某空港との契約ができたことですね。

川添 それはすごい！まずはその拡大の理由をお聞きしたいのですが。何がきっかけなのでしょう。

松井 実は、続いているお客様は、ほとんど初めに課題の多いお客様なんです。スムーズではないからこそ、一度つかんだらガッチリつかんでいるというか、課題解決が続く理由になっているんですよ。いわゆる私の言葉では“事故”です。

川添 へえ、松井さんの言う事故。ちょっと驚きですね。

松井 もちろん、某空港のお仕事で“事故”があったということではないんですよ。ほんの些細なことの積み重ねなんです。例えばですが、お客様のところへ担当が遅刻するというクレームが入る、私が出向く、対処する、それもケースバイケースで柔軟に対応している。そうすることで、お客様とのあいだに信頼関係が生まれるんですね。

そして、それが積み重なると“事故”が“知恵”に変わりますから、大手の企業様でもいろんな“事故のケース”をお話できるんです。そうするとこれだけ“事故”をやってるから事故は起きないなと思ってもらえるようなんですね。事故はマイナスではなく次の知恵となるステップです。

川添 ケースによる対処の仕方を知っているから未然に防げるということですね。

松井 はい、そういうことです。それと価格です。仕事の内容が大手に十分通用するものなのに、価格は中小企業並みのもので抑えられている点ですね。これは価格破壊しているのではなく、調整の賜物です。これにも工夫を入れています。

川添 努力されているんですね。

社員にはとにかく突き抜けろと言っています～ワイドの経営方針～

松井 金額の交渉は私が受けて、あとはスタッフには思い切りやってもらうというのが私のスタンスなんです。

川添 へえ～、松井さんの元だと社員さんは大きくチャレンジできますね。

松井 とにかく“突き抜けろ”と社員に言っているんですよ。ワイドでは社長が保険なんです。

川添 ああ、松井さんがリスクを負っていてくれるわけですね。

松井 ええ、ミスがあったら後処理は任せろと。ただし、選択肢があって、新規のフロント事業部ではアウトソーシングを行っていますから、こちらではお客様へ赴いて保守を大事にをモットーに行動してリピートをいただくようにしているんです。ですから、ワイド本体で斬新なアイデアで突き抜けるか、新規事業部で（IT業界では苦手な）お客様とのコミュニケーションを大事にしてリピートをいただくか、そのどちらかを選べと社員に言うんですよ。

川添 どちらを選んでも成長しないと続けられないですね。

松井 そう、どちらを選んでも楽ではありません（笑）実はこの一年は中（社内）を充実させようと決めた一年だったんです。

川添 確かに地方に拡大していったのは昨年まででしたね。

松井 唯一例外が沖縄オフィスで。これは今年開設しました。充実を兼ねてですが・・・。

川添 中を充実させるというと？

松井 拡大させてきた一方で社員同士のつながり感を大事にしたかったんです。縦割り事業にはしたくなかったんです。

川添 へえ～、例えば？

松井 業務管理システム構築の仕事がきっかけで、ソフトだけではなく「ものづくり」というハード面にも関わることになり、2010年4月にテクニカルセンター事業部を開設しました。

川添 ものづくりという？

松井 特定製品の試験事業のために行っていた部品製作を本格的に事業化したんです。

川添 多角経営ってことですか？

松井 多分、外から見たらそうなのでしょうけれど、私の中では一環してるんです。先ほどの縦割り事業にはしたくないというのは、テクニカルセンター事業部もワイドの一員だということです。具体的には、ワイド本体で人が足りない時、こちらの社員にも手伝ってもらうんですよ。

川添 ええ？ものづくりの方がシステム開発ですか？

松井 彼らはみなパソコンは使えますからね。エクセルのデータ入力などはできちゃうんですよ。

川添 ああ、なるほど。

松井 そう。部署が違うから手伝えないというのは、ワイドにはないんです。そのために TV 会議システムも導入しましたし、距離があるから NG というのは誰も言えないんです。

川添 今年一年、中を充実させることをやってきて、今 11 月ですが、達成度はどのくらいですか？

松井 いや、それがまだ・・・(笑) というのは、今年は例外だった沖縄進出というのがあって、数ヶ月計画が遅れているんですね。骨子のリーダー会議はこれからやります。今年の前半は経費の見直しをやり後半は利益追求がテーマ、あるものでいかにやるかですね。リーダー会議では立ち戻る場所としての基準値、ガイドラインの選定を行います。泊まり込みで行います。

川添 ワイドのプラットフォームづくりという感じですね。

松井 今年は、基準を作り、基準を守るのがワイドを伸ばしていくことだと思っています。強い会社、揺るがない会社にしたいんですよ。社員の誰が担当しても同じ品質のものが提供できるように。ワイドがないと困るよとお客様に言ってもらえる会社になりたいんです。

原点に戻る～これからは同友会の企業様にお邪魔させていただきます～

川添 ところで、前回の昼食会の時にこれからみなさんの会社によくちょく顔を出させていただくということをおっしゃっていましたが。

松井 原点に戻ろうと思ったんです。いろいろ大手の仕事も増えましたが、僕は中小企業の経営者様にお会いしたところから仕事をいただけているんです。お話を伺うことで学ぶことがとても多いんですね。ですから、もっと話が聞きたいんです。

最近、松井さん忙しいから・・・という声をよく聞くんです。でも、そんなことはないんです。呼ばれば飛んでいきますし、お世話になった方々を裏切るようなことは私のポリシーではないんです。ですから、どうぞ声をかけてください。いや、かけてもらえなくても行きますが (笑)

川添 松井さんのお話を伺っていると意外に古風だなあと思うことがあります。そのギャップが松井さ

んの魅力にもなっていますよね。

松井 私は両親の教えで、〇〇道に親しみがあるんです。スポーツはずっと弓道でしたし、書道、茶道も嗜むんですよ。

松井 前回のインタビューでもお話しましたが、父が私の目標でライバルで教を乞う人なんです。厳しかったですからね。反発を感じた時代もありますが、叩き込まれたことは身に染み付いていますね。

(この辺の話は前回インタビューに掲載

http://kao-space.com/wordpress/wp-content/themes/kao_orange/img/interview05.pdf)

川添 ある意味帝王教育ですかね。

松井 父を超えたい思いはずっとありますね。いつになるかはわかりませんが。

川添 松井さんの故郷への思いは並々ならぬものがありますよね。そしてそれが原動力にもなってますものね。

松井 はい。島根のみんなができないと思っているようなことを島根でもやりたいんです。

川添 ああ、島根の人たちが作っている限界をとっばらいたいんですね。

松井 とっばらいたいです。

川添 今日もいいお話をたくさん聞けました。ありがとうございました。

<インタビュー所感>



松井さんには、人とつながることの意味、広がることの意味をととてもよく知っていらっしゃる方という印象を持っています。実はインタビューはまだまだ続きました。お父さんとの関わりなどについても赤裸々に語ってくださいました。全部お伝えできないのが残念です。

松井さんの熱のこもった話は人をひきつけますが、裏腹にととてもシャイで講演は苦手なんだそうです。いつか公開インタビューしたいなあ・・・。3回目のインタビュー、またやりたくなりました。あ、みなさま、突然松井さんが訪問されたらどうぞ暖かく迎えてくださいね。

インタビューー 川添 AO Coaching Space 経営軸確立コンサルタント 川添香

川添香の公式ブログ「社長！できる社員を育てましょっ！」<http://ameblo.jp/keieijiku/>

フェイスブック <https://www.facebook.com/kaocoaching>

ホームページ <http://kao-space.com/>