

株式会社イーエム ダスキン丸子支店 代表取締役 柳澤 孝 様



Q1 趣味を教えてください。巷には聞いてますが。

柳澤…趣味は、軽音楽をやっております。今活動しているのが大学のメンバーそのままのバンドがひとつありまして、もう20何年ですね。メンバーもほぼ変わらず、変動があったのはドラム位で。

1回大学卒業の段階で一応解散らしき事をして、その後誰かの結婚式で集まって、いつのまにか再結成していたという(笑)だからブランクも僅かです。

今はメンバーは4人で、主な活動場所は鹿教湯のストリートフェスティバルですね。それは違うユニットで出るんですけど、あそこが一番近い会場ですね。

あとは、自宅が佐久なので、佐久で自主ライブ企画のようなものが年に1本程度。あと、ごく稀に東京あたりに向いてやるという。私が長野、ギタリストが東京、ドラマーが埼玉、キーボードがなんと滋賀県という(笑)どこで集まってもみんなに無理がかかるので、いろんな所でやっています。僕は歌を唄ってます。6割位が自分ですね。一応、ビートルズとかキッスみたいに誰か歌ってもおかしくないというポジションにはしているんですけど、やっぱりどうしても偏るので(笑)今ではあまり珍しくなくなりましたが、ベースを弾きながら歌います。

小林…どんなバンドに影響をうけましたか？

柳澤…僕個人は小学生から中学生の頃にちょうどキッスが来日した頃だったので、一番はキッスですね。ビートルズは何となく子どもの頃から聴いているという。そんなところです。

Q2 好きな本や、最近読んで感動した本などがあつたら教えてください。

柳澤…割と僕の年代が読んでそうな本は好きじゃなくてね(笑)ましてや経済書なんか読まない人なので(笑)ミステリーが好きで、お気に入りには東野圭吾と森博嗣ですね。この2人は所謂理系というストーリーを書く人達なので、自分も理系なのでね、読んでて大丈夫みたいなところがあるんですよ。専門用語が出てきたり、この辺が僕はつぼなので、人が知らないような単語がでてくると面白がって入っていく所があるんですよ。あとはそれに限らずですけど、トリックがしっかりしてる系のミステリーが好きですね。感動したとかそういうのとも違うんですけど、最近読んで良かったなと思ったのは星の王子さま。たまたま

別の人が訳したのが売ってたので、久方ぶりに読んで、相変わらず意味の分からない話だな～と思いつつながら、でも本当にその人間の本質みたいなのところがちらほら散りばめられていて、いろんな意味で参考になったなと。

Q3 柳澤社長からみて、好きな経営者、目標としたい経営者の方がいたら教えてください

柳澤…ん～難しい質問ですね～。僕はあまり経営者が好きじゃないんですよ(笑)一同爆笑だからましてや好きな経営者なんか居るはずもないという。たぶん有名な好きな人は居ない。ホントにその辺の街の商店のご主人とか、そういう人達の方がホントは凄い物持ってるんじゃないかなって思っていて、電気屋さんだったか？個人で経営してる、僕より年は下の彼なんですけど、話してるとすごく面白い人が居るんですよ。好きだから目指すというか、わざわざ自分の会社を小さくしようって意味じゃないんですけど、でもそうやって自分の価値みたくのを上手に見つけて、そのことを世の中に上手に生かしている人は好きですよ。

Q4 今いる社員をどう育てていきたいですか？

柳澤…出来るだけ、本部の経営理念とか、精神的な部分になるんですけど、そこに近づけた様な感じの人材育成をしていきたいと思っています。ウチのような訪問販売で、お客さんも販売する側も、お互いが不安だと思っちゃうんですよ。人と人のふれあいがある、この人で良かったわねという、誰から見ても安心できる人っていうのをつくるのが一番かな。僕らは送り出す側ですけど、お客さんからしてみたら、その人を見てダスキンを困っている訳ですよ。技術的に足りなくてもいいから普通にいい人であって欲しい、そこが最重点課題ですし、一日も早く達成した状態で皆さんに出かけてもらいたいという事だけです。



Q5 今後の会社の展望など教えてください

柳澤…そうですね、あんまりないんですけど(笑)経済状況もこんなですから、むやみやたらにウチだけ儲けてとは思わないですし、でもそれなりの成長って事をしないと、じゃあ何でやってるの？。それに対して、どういう風に受け止めていって、何を目標とするか、その到達点を決めたら、それに対してどう計画を立てていくか、これを具体化していかないと、何事も前には進まない。残念ながらレン

タルの仕事っていうのは惰性でも出来るんですよ。1回契約すると、来月もまたモップ換えに来ますって言って、よほど事情が変わって辞めさせて言わない限りは続く訳じゃないですか。そこを見失ってしまう怖さってのがあるんですけど。どんな企業もそうですけど、お金とか資本の面で成長できないんであるならば、個人が人格の完成という目標で、そういう成長の仕方だと思っただけですね。今ホントに景気が悪くて、次に良くなった時どうしようかって、せつかく時間があるから皆で勉強会をしようって会社が結構あるんですよ。ただ困ってるだけの会社もあるんですけどね。その時間の使い方結果が大きく変わってくる。目標って会社という集団であるならば、売上の成長目標じゃなくて、人間の成長目標の方が遥かに必要だなんていう気はしているんですよ。今、経済的成長ってあんまり考えてないっていうのが正直なところで、それよりも人の成長とかそこをきちんと出来る集団をつくる事に努力をしようという方が、中期、長期的には必ずやいい事があるだろうと(笑)。あなたのやり方は甘い、皆を甘やかして好き勝手やらせているの、別に軍隊みたいな組織を作ろうと思ってる訳ではないので、ホントに皆が、やりがいとまでは行かなくても、仕事の中で何か得てくれればいいと思っています。あえて教育だ教育だって頑張らなくて、人と付き合っていく中で気が付く事もたくさんあるから、人間関係とか仕事の進め方が分からないって事であれば、ちょっと手を差し伸べるなり、口を添えるなりすればいいことであつてね。もしかすると数値目標をつくるより難しいことなのかもしれない(笑)具体的に何をしたいのかわかって辛い、これを落とす込んで具体化していくって凄くエネルギーのいる事ですよ(笑)今はそのことを重要にしたいし、そのことについて定める具体的な目標も立てたいし、その目標に向かう計画も立てたいですね。

Q6 企業連携について、柳澤社長さんの意見を聞かせてください。企業連携はこうあるべきとか…

柳澤…今ウチでやっている広告マツみたいな、広告代理店みたいな仕事にはなるんですが、お客さんとクライアントとダスキンとみたいな。

ホントはやりたかったのはね、商店街と提携みたいな、今までは個々のお店と契約していて、隣は別の業者だったんですけど、そうじゃなくて、例えば上田のどっかの商店街が真田十勇士のマツをつくらうと皆で一致団結してね。こんな事言うと同業者に怒られるんですけどね。全部ダスキンにくれて言うわけじゃなくて、この商店街は真田幸村なんです。ウチがもらいましたと、猿飛佐助は〇〇さんお願いね、でいいと思うんですよ。競合さんに情けかけてる訳でも何でもなくて、一緒に生きていこうね、場合によつたらね、ウチよりもコスト面でメリットになるんだつたら、他社さん使ってもらって、トイレ周りだけウチにやらせて下さいみたいなね、相手を叩き潰してくれようなんて事を思うこと自体がおこがましい話であつて、一緒にやって、そこでプラスαの提案ができればいいですね。

インタビュー：山崎正子