

人物探訪

経営者の人となりを知る

ルミーズ株式会社

取締役 村澤 直芳 氏



Q3. 今の仕事に就くきっかけは何かありましたか？

村澤：私が高校時代に初めて学校にパソコンが導入されたんですね。それをいじっていたら好きになってしまっただけで、そこからですね。

何かハマったというところからで、先生から帰れと言われるまでいましたから(笑)その頃はまだパソコン研究会がなくて、商業科だったので、じゃあ商業研究会みたいなカタチでやってみたらどうかと先生に言われて、ニュースに出ている日経平均の動きを見て、ワードで論文をまとめたりました。今の道に進んだのもそこが基本になっていっているような気がしますね。

山中：今でもプログラミングは自分でやるんですか？

村澤：いや、もうさすがに無理です(笑)ただ仕事は、ある程度ロジカルシンキングは必要じゃないですか。シミュレーションしながら組み立てて提案をするというのはいわばプログラムの一部だったりするので、そういうところでプログラムを組んでいた時の知識が活かされています。

Q4. 目指す経営者像を教えてください。

村澤：当社の社長や専務は自分が持っている部分を持っていらっしゃるし、なにより人間性が素晴らしい方々で尊敬しています。

経営者にもいろいろタイプがあると思うんですけど、共通しているのが、自分が好きだからやっているというところだと思っし、尚且つそれその思いが製品になっているというところがあると思うので、そういうところが自分に欠けている要素かもしれないので憧れたりします。やっぱりアップルが好きだから…ステイブ・ジョブズになるのかな(笑)自分は全然そういうタイプではないですけどね。

Q5. 社員の育成について具体的な構想はありますか？

村澤：あくまで自分的な部分で言うと、やっぱり

仕事は楽しくないと面白くないので、極力楽しい部分を伝えていきたいところがあります。

今まで私が経験してきたことだけでなく、長く勤務している人のストーリーや、お客さんとの係わり合いの中で楽しかったことなんかを発表してもらって、ということも重要だと思っています。一人一人は経験しているのに記憶の中に埋没してしまっただけで共有できない情報があると思うので、話を聞いて面白さにつながればいいのかと思います。

ある程度方々の知識が入って、「ルミーズさん、こんなことまで知っているんだ」というところまで全員が到達できればいいと思うので、広い分野を見てもらいたいです。

山中：好奇心の持たせ方の仕掛けなんかで工夫されていることはありますか？

村澤：先日はビジネスモデルキャンバスというツールを使って、社員全員で仮想の事業計画づくりをゲーム感覚でやりました。他にもプレインストームのやり方はいくつもあるので、そういったものも参考にしつつ、楽しみながら仕事に取り組み雰囲気づくりや、仕事の中で足りていない部分を実際に皆で考え解決してもらおうというやり方をしようという。ミーティングもただ単純にやりましょうというよりも集まらないうので、ティーミーティングやランチミーティングを促しています。この前はティーミーティングをやりましたけど、お菓子を食ったりお茶を飲みながらやると、そこには非日常的な部分があっただけで違った発想が出てきたりするんですね。若干コストはかかるけど、そこは手にかけてもやりつつ、少しでも楽しい環境で発想を生み出してもらおうということをやっています。そういうフラットさが必要なと思いますね。

Q6. 社員の育成や会社も含めて、今後の展望を教えてください。

村澤：ECは、いろんな意味で早い業界なので、いろんなところに参入もするでしょうし、いろ

んなやり方が出てくると思っています。

今は言葉よりも写真や動画とか視覚効果が重要になっているし、そういった部分に耳をそばだてていないと置いてけぼりをくらうような業界。SNSなども興味本位で良いから、どんどんやってもらいたい。次の世代がそういうことを思って行動できるようになって欲しいと思っています。今ECは過渡期に差し掛かっているところだと思っので、次の分野を常に考えてもらいたいなと思っし、自分もそうありたいと思っしています。決済はこちらでやるにしても、サイトへの集客やセキュリティなど、周辺の部分でもっと関わることが出てくるような気がするんで、EC全般でお手伝いができるようなカタチになれば一番いいと思います。

Q7. 弊社のSKOPの活動についてご意見を聞かせください。

村澤：今参画している分科会もPDCAについてなんですけど、非常に私どもの考え方があって、実際に業務の中で参考になる部分があって、生産管理やISOを持っているところで、品質管理だけじゃなくて業務管理もそこでやるんだというような考え方を持たれていて、「あーなるほど」と思っただけです。

メーカーさんや私どものようなサービスを売っている企業にしてもそうですし、あるいは小売の皆さんもそうだと思うんですけど、根本というのは変わらないんじゃないかと思っしています。そういうところで参考になることが非常に多いです。目から鱗でした。業務的な部分でいえば、今後はネットワークのコンサル的なこともやっていきたいと思っしています。是非そういう話ができればいいと思っします。

若輩ですが、こういうことに聞かれるということはありがたいことです。

インタビュー：山中史郎