

■□要旨■□

1. 社員満足高め、お客様満足につなげる

現在の投資先であるスカイマークでは、社員満足を上げることに注力している。

お客様の満足を得るためには、サービスを提供する社員が充実していることが前提にある。

ご自身が搭乗する便にて、お出迎え、お見送り、ご挨拶をしているが、会社を愛するが故にできることである。経営者は**自分の会社・社員を愛すること**、充実した社員から推進力が生まれる。

社員との交流(飲み会等)には積極的に参加し、その中で出た意見で**できるものはすぐに実行する**。

また、ご自身の行動・考えは社内インフラで全社員にメッセージとして毎週配信、共有している。

2. 何事も一番を目指す

一番になることでこそ得られるものがある。

スカイマークでは定時出発率95%を目指している(95%:業界No1)

一番になることで、これまでの「安いが遅れる」イメージを払拭する。

現在は、80%台だった定時出発率も90%を超えてきた。結果は搭乗率に現れ、季節要因の大きい業界の中でも、大きな落ち込みを作ることなく、各月高い搭乗率を維持できるようになってきている。

3. 経歴

大学卒業後大企業に就職、工場勤務経て中枢の研究機関へ異動するも人間関係で物事を進める文化に抵抗を感じ、辞めることを決意、自力で司法試験の勉強をする傍ら、大手都市銀行に転職。同行ではM&Aで活躍しつつ、NY支店勤務時にMBA取得。帰国後は日本初の破産会社のM&Aを成立させる。M&Aが自身の天職だと実感し、独立。ユニゾンキャピタル、GCAを設立し、GCAでマザーズに上場後、現在のインテグラルを設立する。

4. 人生をドラマ化する ~シナリオを創るのは自分自身~

自分の人生のシナリオは自分で書いている。ご自身は、大学卒業後大企業に就職したが、要所要所で自分のシナリオを変えてきた。自分を変えるのは自身の意思である。

成功は運が良かったとも言えるが、**考えてやらないくらいなら、やった方が良いと考えるのが信条**。

また、**ある程度高いレベルに達するためには“やる意思”がなければ成功できない**。

知らないうちに富士山に登ったひとはいない、富士山に登ろうと思った人しか登れない。

5. ミドルに求めること

・組織を燃えさせていること

・社内での評価を挙げること

= **自分の市場価値を上げること**。会社の看板を外しても話を聞いてもらえる人間になること。

・一生懸命にやるく面白いと思うことをやる

■□今回の学び ひとことという■□

「想い」もしくは「意思」と感じました。企業の成功は結局は、働く社員にかかっている。社員の能力を十分に発揮させるためには、会社に対する想いを高めることが会社を発展させる推進力を生みだす。また、働く人はそれぞれ自分の人生を創っている。人生の理想のシナリオを書くのであれば、それにあつた変化を自分自身で決意しなければならない。変化するためには強固な意思(=想い)が重要になってくる。



■□感想■□ 物事を成し遂げるためには意思の強さを持たなければならないと教えられました。変化を恐れては自分を変えられない、変えるためには強固な意思を持たなければならない。逆に強い意思や想いがあれば、組織を変えることができることをスカイマークの事例で証明されていると感じました。人の想いに勝るものはないと心に響いた講義でした。