

第4回 徹底解剖！浅田流“折れない心”の仕組み



人間万事塞翁が馬
ベスト尽くしてダメなら“しゃーない”

ハイパードライブ 代表取締役社長
浅田剛治 Takeharu Asada

株式会社ノバレーゼ創業者。挙式・披露宴の企画・運営を行う総合ブライダルビジネスを展開。同業他社とは一線を画す「モダン」「スタイリッシュ」な結婚式場を中心に、ウェディングドレスショップやレストランを全国で運営。また、歴史的建造物や経営難に陥ったホテル、料亭、レストラン、結婚式場等を再生させる再生ビジネスにも注力するなど、経営責任者として主に店舗開発と、人材の採用・育成の面でその手腕をふるう。
2007年には、「Japan Venture Awards (JVA2007)」(主催:「創業・ベンチャー・国民フォーラム」/経済産業省中小企業庁委託事業)において起業家部門「中小企業庁長官表彰」を受賞。

突然の契約終了も
わだかまりなく切り替え

一仕事をする上で、パフォーマンスを最大限に発揮するには、セルフコントロールも重要です。常に、健全な心理状態を保つために、日頃から意識していることはありますか？

浅田 基本的に、ネガティブ思考に陥ることはなく、勝負に負けて悔しがることもありません。周りから見れば「負けている」「うまくいっていない」という状況に対しても、「人間万事塞翁が馬」という考え方ですね。

もちろん、理不尽なことに対しては憤りを感じることもありますが、引きずりません。物事に執着し過ぎない性格が影響しているのだと思います。

ノバレーゼを創業した当初、料亭のプロデュースに携わっていたのですが、5年契約のうち半分くらいのタイミングで、急遽、契約終了することになり、その時も頭を切り替えるのに、時

間はかかりませんでした。

その料亭では、結婚式ほぼ0組の状態から年間120組まで伸ばすという結果も出すことができましたが、先方の都合で契約終了することになりました。完全にルール違反だったので、それまで一緒に働いてくれたメンバーのために逸失利益を巡る裁判も起こし、当社の主張が正当なのは明白でした。しかし、相手側の支払い能力の問題で、会社としては随分な損害を受けましたが、これ以上、この件に関わっていても仕方ない、相手を恨んでも何も変わらないという気持ちになっていました。わだかまりは全くない状態です。

実は、契約終了の話が出る直前、のちにノバレーゼのゲストハウス1号店となる場所で営業してみないかという話が舞い込んでいたんです。最初は、まだ大きな投資をするタイミングではないと考えて見送ろうとしていたのですが、プロデュース契約が終了することになって「神様がチャレンジシ

なさいと言っているんだな」と思いました。特定の宗教を信仰しているわけではないのですが(笑)

実際に、現地を視察するとアクセスは不便でしたが、ロケーションや土地の形なども素晴らしく、チャレンジしてみたいと思えました。2002年当時、まだ世間的にはゲストハウスと呼べる物件も少なく、今思えばタイミングも良かったと思います。

もし、料亭のプロデュース契約が続いて、直営店運営に乗り出していなければ、会社を大きく成長させるタイミングはもっと後になっていたかもしれない、そう考えると、あの時、途中で契約終了になったのは、むしろありがたいことだったなと思います。

一物事に執着し過ぎないため、外的な要因に振り回されることもなく、平常心を保てるということですね。とはいえ、譲れないこともあるのではないのでしょうか？

社長というポジションや
権力に執着ない

浅田 もちろんです。よりよい結婚式のためにお客様に尽くすことと、社員を幸せにすることには、全身全霊をかけてきました。そのためにベストを尽くしていれば、自ずと数字はついてくると信じてやってきました。

先輩経営者に「そんな考えは甘い」と言われたこともありましたが、信念を貫いていけば理解していただける人もいる、自分が思う通りにやってみてつぶれるなら“しゃーない”と思っていました。ノバレーゼを事業として継続できたことこそが、それらの証ではないかと思っています。

一方で、社長というポジションや権力にも執着がありません。よく「苦労して築き上げたノバレーゼを手放すのはどんな気持ちでしたか？」と聞かれますが、自分では苦労したつもりはなく、一緒に働いてくれる社員をどうすれば楽しませられるか、幸せにできるかを四六時中考えていただけです。社員が楽しくないと、お客様を楽しませることもできませんから。退任は、その役目が変わっただけのことだと考えています。

私にとって会社経営はお金儲けではなく、好きなことに打ち込んで楽しいからやっているという感覚です。「成功して何かを手に入れたい」「誰かに認められたい」「のし上がりたい」など、思ったこともありません。

数字に執着するほど
お客様は逃げる

一ビジネスシーンでは、数字や結果を求められる場面もあります。数値目標などのプレッシャーを感じている方々に対するアドバイスはありますか？

浅田 「受注したい」などと数字に執着すればするほど、お客様は逃げてしまうのではないのでしょうか。新規接客

でも、お客様により良い結婚式を挙げただけで、最大限の努力をして他社に決まるなら仕方ない、無理をしたり嘘をついて何かが良いことではないと、私は思います。

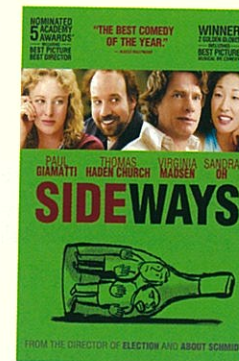
時には、正直に誠実にやっても、なかなか結果が出ないこともあります。ノバレーゼ時代、そういう社員がいれば配置転換も行いました。プランナー業務で結果を出せなくても、経理やサービスキャプテンなど別の領域で才能が発揮されるケースもあります。ただし、嘘をつくなどお客様に対して不誠実な人は、結婚式の仕事には向いていないと思うので、早い段階で別の道を示します。それも、その人の幸せを考えた上での判断だと思っています。

数字や結果だけを追求し過ぎると、最終的にしわ寄せがいくのはお客様なので、無理はしません。それは、新規出店などの経営判断においても同じです。

過去に、新店舗の運営権を巡るコンペに参加して、最初は他社に決まっていたものの、その会社との条件が折り合わず、ノバレーゼが運営することになったという案件があります。

後で聞くとところによると、最初に決まっていた企業は賃料をノバレーゼの約2倍で提示していたそうですが、そういう無理をすると長続きしません。無理な条件の下、それでも何とか運営しようとするれば、価格設定は引き上げざるを得なくなり、最終的に立ち行かなくなって手放すことになれば、

映画好きな浅田氏
おススメの今号の1本



「サイドウェイ」

2004年 アメリカ 123分

テーマは人生の寄り道。作家志望の主人公が結婚を控えた親友と「パチュラパーティー」のような感覚で旅行に出かけるストーリー。基本的には、ハチャメチャで笑えますが、人生をワインにたとえた名言も飛び出したりして、人生を熟成させるには、根を詰めて頑張るだけじゃなく、時には寄り道も必要だと思えます。

結婚式を挙げていただいたお客様には、大切な思い出の場所が全く別の建物に変わってしまうという悲しみを与えてしまったりします。

私はそんな無理はせず、できる範囲の提案をして決まらないなら「無理しても仕方ない、別の事に専念しよう」と考えます。

「嘘をつかない」「約束を守る」など、人としてあるべき姿から逸脱せず、やれるだけのことを尽くしたら、思うような結果につながらなくても“しゃーない”のではないのでしょうか。私が落ち込んだり、ネガティブにならないのは、基本的に物事を悪く考えないからだだと思います。

会社経営は好きなことに
打ち込んで楽しいから
やっているという感覚です

