



どんなに正しい事を
考えていてもそれを組織が
する事って難しい

株式会社フリープラス
代表取締役 須田健太郎 氏

株式会社フリープラス
設立：2007年6月
従業員数：16名
事業内容：SEO事業・訪日旅行事業
セッション開始：2011年8月

「どのようにすれば」とか「ヨッ！」とか
そこらじゅうで飛び交っています。



—すごい会議を導入する前の社内の雰囲気はどのような様子でしたか？

社内の雰囲気は、まあ…普通の若い会社ですよ。
僕を、ちょっと恐れている感じの。…多分。

—導入後、どのように変化しましたか？

導入後は、明るい！
「どのようにすれば」とか「ヨッ！」とか、そこらじゅうで飛び交っています。
川井さんのモノマネとか(笑)。
社員みんな川井さんが大好きなんです。

—すごい会議を導入するに至った決め手は何でしたか？

最初は導入する気はなかったんですよ。
すごい会議って例えば、全員が合意はしてないけど、意志決定者が決めた事は必ず遂行する必要があるが、その代わりに提案・リクエストはしていいん

だよっていうお作法があるじゃないですか。

僕ら 2008 年から、どうあるべきだみたいな事が書いてある物を持っているんですよ。

例えば…“私たちは決められた権限に従って出された指示を重視します”とか“組織である以上自己判断で指示を拒んだり変更する事はできません、但しよりよい提案がある場合は意見を述べましょう”とかいうのがあって、組織としてどういう行動をすれば良いのか基本的には分かっていたのです。

どんな考え方が組織を良くするのは わかっていた…でもお作法を知らなかった



私としては、比較的早い段階から理念や行動指針の共有をしておりましたので、一般的な会社と比べた場合ですが、組織運営に関して自信を持っておりました。最初川井さんからお手紙いただいた時に「…なんやこれ。」みたいな。一回会ってみようかなと。

それでお会いしたら「なんかすげえうさん臭いな」って(笑)。

最初にヒヤリングをされるじゃないですか。

僕らの会社としてはこんな風に考えています。みたいな話をしたら、『そんなところまで考えていらっしゃる会社はなかなか普通ないです。無料で一回やってみませんか』と

言われたので、すごい会議の DAY1 を実施していただくことになりました。

うちが今までやってきた手法とすごい会議の手法ではどう違うのだろうか…というところを見たいなど。

それでメンバーには、うさん臭いですけど、とりあえず 1 回信じてやってみましょうと(笑)。

会議をやってみると、言えない事実とか、言っではいけない問題とか…

自分なりに透明性を高くして経営をやってきたのですが、どうも違うかったみたいで、第三者視点が入る入らないではすごく違うなど感じたのが一点。

あと、何が正しいか何が正しくないか、どんな考え方が組織をよくするのかというのは、よく分かっていたのですよ。しかし、お作法を知りませんでした。やり方知らなかったのも、どんなに正しい事を考えていても、それを組織が実行していくことは、すごく難しいんだと DAY1 で感じ、川井さん凄いな…と。リスペクトに変わりました。

しかもピユアで真っ直ぐじゃないですか、そういったところ、すごく“いいな”と思いました。

それで DAY1 が終わったあとに導入しようって決めました。

ゾクゾクしていました。

—どのような目標を立てましたか？

ふたつあります。

1 つは人事考課の目標評価ポイントを越える事。

独自の評価制度で、当社の行動指針が出来ているか出来ていないかというのを 360 度評価し、1 ポイント～4 ポイントで点数がつかます。

社員は、このポイントを突破しましょう。

役員はこのポイントを突破しましょう。という基準を決めました。

もうひとつが、当社は 5 期目なのですが、”5 期目の営業利益を 2,000 万以上いこう”というふたつの目標です。



—その目標を決定した時の参加メンバーはどんな雰囲気でしたか？

僕はゾクゾクしていました。

他のメンバーは…目標を立てなければ起こらなかった思考とかが起きているという感触があったんじゃないですかね。ただ目標が明確化され、本当の意味で共有されたことにより、モチベーションはあがったと感じました。僕は大学を辞めて会社作ったのですが、突然中国行って会社を設立したり、そのような行動力はあるのですが、結構数字の立てかたは、チキンだったんですよ。達成できるだろうという目標しか立てておりませんでした。でも、すごい会議を導入して、すごく高い目標を作った事によって、この5年間でみんなも考えもなかったような考えが出てきました。



—掲げた目標に対して、どのような成果がありましたか？

あのままいけば年間の営業利益目標が800万円だったのですが、現段階から現状維持を続けても1200万円ぐらいはいきます。

そのため、すごい会議でお支払いしたコンサルティングフィーや会議室とか全部抜いたら多分2倍ぐらいの営業利益が出るので、ものすごい成果が出ています。

—すごい会議のすごいと思った点はどんな点ですか？

すごい会議のすごいと思った点は…お作法です。

言っている事は自己啓発本や、どこの組織運営論にも書いてある事なのですが、それを浸透させる仕組みがすごい。あと川井さんがすごい！

—川井の第一印象をお聞かせください

うさん臭い(笑)！！リフォーム系や水とか売ってそう。「この水すごいですよ！」とか、よく分からないものに付加価値を付けて売りそうな感じがしました(笑)

—川井が加わった事で、経営の何がどう変わったと思われませんか？

我々のポテンシャルを最大限に引き出すような仕組みが加わったと思います。

全てのプライドや欲求を 捨ててでも向き合う勇気があるか



—すごい会議というのは、どんな課題を持った組織やチームにおすすめでしょうか？

自分の全てのプライドとか自分の欲求を捨ててでも、その会社の成長を心から願っている社長や経営陣に向いていると思います。

いや…僕が言うには全部の会社に入れた方がいいと思いますよ！

その代わり社長や経営陣がどうかっていうのが一番大事ですよ。

彼らに向き合う勇気があるかどうかです。

僕はずっと向き合っています。

僕が達成したい事は世界企業を創る事です。

世界企業を創るためなら全てを変えていってもいいと思っています…自分の性格でさえも。

だから特に何のこだわりもなく、僕としては世界中にフリープラスファンを創るってことだけを突き詰めて、それを達成できるかできないか、何が効果的か効果的じゃないかっていう考えをずっと持っています。

ただ、僕はお作法を知らなかった。

日時：2011/12/12（月）

場所：フリープラス 本社

インタビュアー：平井美代子

Photo：松本賢治