

## 宮城県 気仙沼 唐桑御殿つなかん

心から安らげるおすすめの世界を紹介する本企画。  
今回は、宮城県気仙沼市にある唐桑御殿つなかんをご紹介します。



大自然と人の温かさから  
日々を駆け抜ける活力を。



1. 東日本大震災後、女将の菅野一代さんがこの地に開業した。
2. お食事はまるで海の幸の宝箱。箸も舌鼓も止まらない。
3. 日本初の移動式サウナ「サウナトースター」。全国から愛好家が集まる。(※宿泊客限定)
4. 母のような温かさ、太陽のような明るさで迎えてくれる名物女将の一代さん。彼女に会うためリピートする宿泊客も多い。

気仙沼の漁港町・唐桑に佇む民宿「つなかん」。かつて漁師たちが競って建てた勇壮な「唐桑御殿」を改築したという歴史を肌で感じられる。

大自然を五感で楽しめるのがこの地の魅力。まずは、潮風と波飛沫を浴びながら路地や森の中を進む海岸沿い10kmのトレッキングへ。心地よい疲労に包まれた身体で飛び込むのは、知る人ぞ知る名物「サウナトースター」だ。120℃まで達する薪ストーブのロウリュでしっかり汗を流し、源泉かけ流しの自慢の山水で一気に身体を冷やす。景色を眺めながら山の微風で外気浴をすれば、サウナの原点、北欧にきたかのような至極の“整い”体験に、全身の感覚が研ぎ澄まされていく。

研ぎ澄まされた舌にうれしいのは、地元の食材を惜しげもなく詰め込んだご飯。まるで海の幸の宝箱のよう。看板は

春牡蠣だ。ぷりぷりの身を混ぜ込んだ焼き飯は、一口頬張ればぎゅっと閉じ込められた旨みが身体に沁み渡る。鮪の名産地、気仙沼でしか味わえないであろう希少部位「尾肉」は秘伝の味つけで、茹でた卵は柚子あんかけでいただく。

「ここに来たらみんな家族よ」。そう語る一代さんは宿泊客を「おかえりなさい」と迎え入れ、「行ってらっしゃい」と送り出す。その温もりと笑顔で、リラックスした身体の底からパワーがみなぎり、せわしない日々を駆け抜けるエネルギーが、得られるにちがいない。

## Information

女将・一代さんの自宅である唐桑御殿を改築した、全5室の民宿。宿泊客限定、予約制の移動式サウナ「サウナトースター」をはじめ、周辺にはツリーハウスやウッドデッキも。気仙沼駅から車で約30分。2023年2月下旬より、つなかんの10年を追ったドキュメンタリー映画「たたいま、つなかん」も全国公開予定。

旅館公式HP



映画『たたいま、つなかん』公式HP



## すごい会議

magazine

vol.  
31January  
2023

問いの質を高めよ。



# すごいコミットを生み出す、すごい会議のメソッドとは

日部 慈安 MD  
協和キリン株式会社  
Global Head of Pharmacovigilance

大橋 禅太郎  
すごい会議ファウンダー

すごい会議ファウンダー、大橋禅太郎氏とプライベートでも親交が深く、大の親友であるという日部氏は、ご自身が役員を務める会社での重要なプロセス改善にもすごい会議を導入しています。

今回は、すごい会議の魅力について、そして日部氏と大橋禅太郎氏との驚くべき共通点について、たっぷりお話いただきました。

——そもそも、すごい会議を導入したきっかけは？

最初のきっかけは、青山のワインスクールでたまたま禅（大橋禅太郎氏の愛称）と知り合ったこと。本物に対するこだわりや考え方にシンパシーを感じて「普段は何をしている方なんですか？」と話しかけてみたら、「『すごいやり方』という本を書いています」と言われたんです。読んでみると、まさに私が求めていたことが書かれていて驚愕しました！「これはチームメンバー全員が読むべきだ」と思い、当時は絶版になっていた本を買い集めて早速部下に配りました。以降は禅さんとも意気投合し、今では大の親友です。

——プライベートでのお二人の話は、後ほど詳しく聞きたいですね（笑）。日部さんの普段の仕事内容を教えてください。

「ファーマコビジランス（pharmacovigilance）」という言葉をご存じでしょうか。これは「pharmaco（薬の）」





すごい会議は、  
“物言わぬ抵抗勢力”が  
コミットする最強の武器

と「vigilance(監視)」という言葉を組み合わせた造語で、日本語では「医薬品安全性監視」と訳されています。

ファーマコビジランスの仕事は、薬の影響によって生じるあらゆる出来事を把握し、薬が安全かどうか、どうすれば正しく安全に使用できるかどうかを考えることです。私はグローバル・ファーマコビジランス・ヘッドとして、協和キリンの医薬品が世界中どこでも安全に使えるよう、情報管理プロセスの標準化を行っています。

安全性の基準はFDA<sup>\*1</sup>やPMDA<sup>\*2</sup>など、世界各国の当局が管理しており、協和キリンには年に何度も査察が入ります。その度に、各国の基準に合わせて、安全性を証明するためのデータを揃えなければなりません。とはいえ、単に情報をグローバルデータベースで一元管理するだけでは不十分です。どんな情報をデータベースに入力するか、基準が統一されていなければ、正確な分析を行うことはできません。そこで、プロセスの標準化が必要になるのです。規制は年々厳しくなるため、情報管理プロセスも迅速に変化させていく必要があります。そのためには社員のコミットメントが欠かせません。

※1 FDA  
Food and Drug Administration(アメリカ食品医薬品局)の略  
※2 PMDA  
Pharmaceuticals and Medical Devices Agency(独立行政法人医薬品医療機器総合機構)の略

—どのような課題があったのでしょうか。

日本人は(フランス人もですが)、変化への抵抗感が強く、会議で「決まったこと」にコミットしない、つまり「実行しない」傾向があります。また、皆さんも心当たりがあるかもしれませんが、会議であまり自分の意見を言いません。改革に批判的でも会議では発言しないので、表面的には合意しているように見えるのですが、いざ実行するという段階で抵抗し、従わない。表立って抵抗するのではなく、黙って「やらない」という選択を取ります。日本語では“面従腹背”でしょうか。このような行動はパッシブ・アグレッシブ(受動的攻撃性)と言います。社会心理学者ホフステードの調べによると、世界各国と比べて日本人はパッシブ・アグレッシブを行う割合が高いそうです。そのほかにも、日本人は変化することや既存のルールから逸脱することへの抵抗感も、他国と比べて非常に高いことが分かっています。日本人のような気質の人々に対して、情報管理プロセスの標準化のような大きな改革を急速に進めようとすると、必ず抵抗されてしまい、上手くいきません。

—なるほど。そこにすごい会議を導入するわけですね。

すごい会議には、会議で意見を言えない内向的な人のコミットメントを高めるメソッドが詰まっています。「意見を紙に書いて発表させる」「ポジティブな話題から始めて、本質的な問題に切り込んでいく」といったメソッドは、会議での発言を促し、改革に消極的な人々のコミットメントを高めてくれます。会社全体を巻き込んだ改革にはすごい会議が必要不可欠だと感じています。私は長年ファーマコビジランスとしてプロセスの標準化に携わってきましたが、そのなかで培ってきた会議運用のエッセンスがすごい会議の中で体系化されていてとても驚きました。

すごい会議を導入したことで、私はグローバルでのプロセス標準化を半年で達成。現在はずい会議を全社に広げていくべく、経営層とすごい会議を行う場を設けています。

—全社にすごい会議を普及させるために、どのようなことをされていますか？

とにかくすごい会議をやってみる。これにつきます。すごい会議の方法や導入するメリットを細かく説明しても、全員を納得させることはできません。なので、すごい会議とは何かは詳しくは言わずに、役員の方とすごい会議をする機会を設けています。「すごい会議を導入すべきかどうかの会議をすごい会議で行う」のが、一番だと思います。





## すべてにおいて、「本質」を追求する



協和キリン株式会社  
グローバルファーマコビジランス  
日部 慈安 MD



すごい会議ファウンダー  
大橋 禪太郎

**日部**：禅との出会いは10年くらい前。青山のワインスクールで、みんなが真面目に勉強をしているなか、私のほかに一人、変わり者がいた。それが禅でした。

**大橋**：ワインスクールの先生が「ナポレオンは大のワイン好きだった」と話しているのに対して、「実際は違う」と指摘したら、ジャン（慈安。日部さんの愛称）も賛同してくれたんだよね。二人して「ナポレオンは戦争に勝った時にワインを飲んだというが、負けた時と飲み方は違うのか」と先生を質問攻めにして。周囲はあっけにとられて、目を回していましたね。

**日部**：事実はどうなっているのかを追求する性格が似ているんだと思う。だからこうして親友になれた。

**大橋**：僕もジャンも、“真贋”を見極めるのが好きなんです。以前、ジャンから急に「CDと楽曲データの音聞き分けられるか試してくれ」と言われたことがある。当初は「聞いてほしいことがあるんだけど…」とだけ言われていて、何の相談だろうと思っていたら、音楽の聞き分けテストをさせられるという予想外の展開（笑）。突然のことでしたが、9割は正解することができたから、「ジャンの友人をクビにならなくて良かった！」と心の底からホッとしたね。

**日部**：あの時は「禅には本物を見抜く力がある。彼を

騙すことはできない！」と感じました。自分と同じように、本物にこだわる人と友人でいられることがうれしかった。

**大橋**：ジャンが旅行先で買ってきたCDと一緒に聞き比べたこともありでしたね。大抵は5秒くらい聞くと「これはダメだ」と分かるものばかりですが、たまに「これは本物だ！」と思うものがある。そういう時は、大体意見が一致するんですよ。質の評価基準が近いのかも。

**日部**：音楽にしろ、ワインにしろ、ビジネスにしろ、大切なのは質です。ワインスクールでワインの質を見極めようとするのと、業務改革を通してプロセスの質をより高めようとしていることは、私にとって本質的には同じことなんです。仕事とそれ以外で物事を区別しない。そういうところも、私と禅は似ていますね。「お疲れ様です」という言葉で仕事を区切ってしまうのが嫌いだったりする。

**大橋**：疲れてないからね（笑）。本物を追求するという点でいうと、ジャンは必ず原典を確認しますよね。「MBTI®\*を理解するには、ユングをドイツ語で読まなきゃダメだ！」と言われたのをよく覚えています。言葉の意味を調べる時も、語源を確認しているし。

**日部**：語源を理解しないと、言葉の本当の意味が分かりませんよ。例えば、「ファーマコビジランス」という言葉にしてもそうです。「ファーマコ（pharmaco）」という言葉は元々、「毒」と「薬」という二つの意味を持つギリシャ語の「φάρμακον（pharmakon）」という語から来ています。これに「監視する」という意味のラテン語「vigilantia」に由来する「vigilance」が組み合わさったのが「ファーマコビジランス」です。安全性を監視するとはつまり、「私たちが作っているものが毒なのか薬なのかを監視すること」だと、語源に立ち返るとよく分かる。

**大橋**：どこかで解釈が入ってしまうものだから、オーセンティックなものを知るのはたしかに重要です。原典に立ち返ることで初めて見えてくるものもある。ヒポクラテスの誓いも、ギリシャ語の原文を確認すると「師匠を父親のように慕い、師の死後はその子孫の面倒を見る」なんてことまで書いてあって驚いた（笑）。

**日部**：“コミットメント”という言葉も語源まで遡ると意味がよく分かります。コミットメントは基本的に「約束を守る」という意味ですが、ローマ時代では「fall on your sword（約束を守れなかったら腹を切る）」というニュアンスで使われていたそうです。すごい会議

の場合は「すごい or Die」（!）、アメリカ独立戦争での「Liberty or Death」、「Leave Free or Die」など、「実行できなかつたら死んでも良い」という姿勢で臨むということが、コミットメントに求められていることだと思います。

**大橋**：同じ「自由」と訳されている語でも、LibertyとFreedomでは語源が違う。だから意味合いが違うという話もしましたよね。

**日部**：両者の違いには諸説ありますが、大事なのは「自由とは何か。その反対にある、ルールとは何か」を考えることです。日本人はルールを守ることに固執して、ルールの生まれた背景を忘れてしまうことが多い。「なぜやるのか？」と尋ねても、「規則だから」で話が終わってしまう。そうではなくて、原点に立ち返り、ルールの本質を捉えることが必要です。すごい会議には、物事の本質を見抜くためのメソッドが詰まっている。だからこそ、会社全体を変革するだけの力を生み出すことができるのだと思います。

\*Myers & Briggs Type Indicator and MBTI are registered trademarks of the Myers & Briggs Type Indicator Foundation in the United States and other countries.





10/26東京白金、八芳園一。

会議室のキャパシティを

超えるほどの経営者とコーチ陣が

一堂に会し、活発な議論を

交わしながら、「問いの質を高める」

カンファレンスを行った。

本誌では、そのカンファレンスのエッセンスを

凝縮してご紹介します。

当日ご参加いただけなかった方も、

ぜひご自身や、ご自身の組織で

実践してみたいは？

# インパクトフルな問いを

晩秋 Leadership Conference 2022

# 見つけ、持ち帰る

今回のカンファレンスの狙いは、「短期的にメリットがあり」かつ（またはじゃなくて）「3年後も、皆さんと皆さんのメンバーがエネルギーを得られる」問いを、皆さん自身で作り、持ち帰ってもらうことだ。

すごい会議は、問いを売り、成果に結びつけることを生業としているプロフェッショナル集団である。すなわち、問いそのものを商品としている。なので、皆さん自身が問いをつくれるようになってしまふことは、ある意味「禁じ手」なのかもしれない。が、それが皆さんにとって「おいしい」はずだと信じて、今回はそ

のノウハウを包み隠さず共有したいと考えた。

インパクトフルなすなわち、成果を導く問い。それは、会社の成長ステージや、規模、業種、今悩んでいること、達成したいことによって千差万別である。皆さんも、ご自身にとって最も「インパクトフルな問い」をつくって、それを運用してみたい。その問いが本当に効果を発揮するかどうかは、運用してみないと分からない。例えば、僕らはある年に「20××年×月×日までに、売上8.8億円を達成することで、“すごい会議”が本当に“すごい”ことを示す」という戦略

的フォーカスをつくった。この戦略的フォーカスは、“すごい会議”という組織を運営する上で非常に使い勝手がよかった。「売上目標が達成できそうにない」という状況に対して、「それじゃ“普通”だ。すごい会議は“すごい”ではない。ではどうしたら“すごい”と納得できる？」という問い生まれ、その答えを行動に移すことができたからだ。「どんな目標を立てたら自分が一番ワクワクするか？」という問いでも良い。皆さんも「一番成果を導く問い」を自由に考えてみてほしい。

すごい会議が副次的に売っているものがあるとすれ

ば、それは「質問をうまく運用するためのネットワーク」だ。このカンファレンスでの、コーチたちとの会話や皆さん同士のディスカッションを通して、皆さん自身に質の高い問いを生み出してもらうこと、そしてこの場そのものを楽しんでもらうことも、今回の僕の狙いだった。この狙いは十分に達成されたと感じている。お忙しいなか、僕らの誘いに乗ってご参加いただいた皆さんには感謝申し上げます。今後も、このような場を設けたいと思うので、楽しみにしていただくとうれしい。(すごい会議ファウンダー 大橋禪太郎)





インパクトfulな問いを成果に繋げる

# アジェンダ

## How to use Agenda

# の使い方

本ページは、「あなたにとってインパクトfulな問い」を立てるためのガイドです。カンファレンスの中で行ったワークを、ご自身でもできるように圧縮しました。2つのAgendaの解説と、当日そこで出た事例を参考に、下の空欄にご自身ならではの問いを記入してみてください。ご自身だけでなく、あなたのチームでこのワークをすとなお良いでしょう！

## Agenda 01

皆さんにとって、出したい成果に向かって行動するための問いをつくる。

どんな風につくって良いかわからない人には、チームを組み、お互いに質問し合うことで得たい回答を得ると、問いをつくりやすくなるだろう。相手から意見が出ないときに相手に発言させるコツは、「的外れなことを言うこと」。実際に、アメリカの質問サイトで、回答が集まらない時は「明らかに違う回答」を用意し、書き込んでおくと「それで解決するわけがない！解決策はこれだ！」と俄然エネルギーに満ちあふれた多くの意見が集まるという。

### 当日参加者から出た問い

- どのようにすれば、日本一会社のビジョンを共有できる社員集団になれるだろうか？
- 会社のパーパスと、個人のパーパスを結びつけるにはどうすればよいか？
- どのようにすれば、諦められない目標設定になるか？

あなたにとって、インパクトfulな問いとは何か？

## Agenda 02

問いを成果に結びつけるためには、その問いを起点として行動する必要がある。そうしたエネルギーある問いをつくるために、軸となる2つのポイントを紹介する。

Point 1 | **問いをリアリティに変える  
問いをつくる**

これは、「すぐに行動に変わるスイッチとなる問い」だ。例えば、トライアスロンの大会でリタイアしてしまった。それが悔しくて、「次の大会こそは完走するぞ」と思うのだが、だんだん練習をさぼりたくなる。そこでポストイットに「またリタイアするの?」と書いて、玄関に貼っておく。すると、悔しさをバネに毎朝走ることができた。このように、Agenda 1でつくった大目的を皆さんの日々の生命活動に置換するために、どんな問いがあれば行動を仕組みの中に落とし込むことができるかを考えてみるとよいだろう。

Point 2 | **問いそのものが意図となるように  
新たな問いをつくる**

これは、Point 1より時間軸が長く、常に問いかけ続けるものだ。例えば、すごい会議は2013年くらいに「すごいor Die」をコンセプトとしていた。これは、数年間効果があり、「すごいか死ぬか」という考え方は今も私たちの根幹にある。この例はステイメントだったが、疑問文である方が使いやすいことが多い。ステイメントの方が思いつきやすいのであれば、後ろに「？」をつけるとよい。Agenda 1でつくった問いの機動力をさらに高め、より日々のオペレーションの中に意図を落とし込むために、問いかけ続けることを考えるとよいだろう。

### 当日参加者から出た問い

- 自分を解放しているか？/ロックに生きているか？/お前（自分）は振り切れているのか？
- 何にチャレンジするか？
- それは本当に他社では真似できないことなのか？
- 自分の魂は喜んでいるのか？

問いをインパクトに変えるには？



# 全員がコミットできる チームづくりで 部門の売上が 前年比120%以上に

9期生である青井さんに  
受講での学びと成果について伺いました。

Internal Coach Training Center

株式会社ラブ・ラボ  
財務HR事業部兼EC事業部  
事業部リーダー

青井 晶子

営業、企画等を経て、財務HR事業部  
では評価制度運用や人材育成、EC事  
業部ではマーケティング全般、インサイド  
セールスに携わる。2児の母。



株式会社ラブ・ラボ

オリジナルのTシャツやタオル、バッグ  
など、幅広いオリジナルグッズやノベ  
ルティを企画&製作。専任スタッフ+  
チームサポートと、自工場をはじめ  
国内外の協力工場でのスピーディ  
かつ丁寧な対応で、年間200万点  
以上の商品をお届けしています。



## Q ICTCを受講されたきっかけと、 受講してみたの感想は？

弊社では2012年9月からリーダー層を対象にすごい会議を導入し、現在も継続しています。ICTCについては2013年に私の直属上司である取締役が受講、2014年には部長が受講しました。来期からはリーダー層のみならず全社ですごい会議の実施を予定しており、私ともう1人の社員がICTC9期生として受講することになりました。

すごい会議に初めて参加した時は、一人ひとりがその場で意見を述べて、期日と定量指標を決定し、コミットメントとして進めていく、スピード感と「絶対にやり切る」という感覚にワクワクしたことを覚えています。

一方、ICTCを受講する前は自分がコーチの役割を果たせるのだろうかと不安がありましたね。私を通じて「すごい会議」を初めて体験するメンバーもいるので、私が受講した時同様の衝撃や感動を伝えられるのかと。ただ受講後は、

すごい会議の「Day1」「Day2」「金脈会議」等、それぞれのステップの背景・意図を理解でき、社内コーチデビューすることでさらにすごい会議のすごさを実感できました。

## Q ICTCを受講する上で、 どんな苦労がありましたか？

勉強時間の確保とコーチとしての質問の仕方に苦労しました。まず型どおりに覚える必要があるのですが、分厚いファイルの内容を暗記する必要があります。覚えた!と思えばロールプレイングしてみると、スラスラ話せず……。受講生で会議の進行が上手な方にアドバイスを求めたところ、「何を伝えるかを意識して進めていくと良いよ」と教えてもらいました。苦手だったホワイトボードを使って説明する部分は貸会議室を借りて練習したことも。またコーチとしての質問はオープンクエスチョンが基本ですが、ついありかなしかのクローズド・クエスチョンがでてしまい、慌てて言い直すことも。ただ、会社は違えど、同じ環境で学び、常に励まし合え

る仲間がいることで最後までやり切ることができたと思います。

## Q ICTCで学んだことを、 社内でのどのように生かしましたか？

これまで、「Day1」から「金脈会議」までの問題設定・解決のプロセスがすごい会議なのだと思っていましたが、そこに「心理的安全性の高いチームをつくる」というコンテキストがあることを学び、メンバーとのコミュニケーションが変化しました。なかでも「承認の量=コミットメントの量」を常に意識し、部下の変化に気づいて褒めることを心がけています。その結果、他拠点のメンバーや入社したばかりのメンバーからも「主体的にアクションできるようになった」「意思決定者やメンバーへ提案・リクエストがしやすくなった」と声が上がっています。

同僚や部下との普段のコミュニケーションの際も、質問の仕方により相手の視野を広げたり、視点を変えたり、気づき

を促すことを意識できるようになりました。部下からの報告に対しては、表面的な内容だけでなく本当は何を言いたいのか、きちんとヒアリングするようになりたり。相手自身に考えながら話してもらえるよう、オープンクエスチョンを意識したり。深掘りをする中で、相手の思いや悩みなどの共有につながり、ICTCで学ぶ前のコミュニケーションでは得られなかった、豊かな気づきを実感しています。特に、目標と現実のギャップを埋めるために相手から答えを引き出すコミュニケーションは、仕事に限らず、プライベートにも生きております。

## Q 改善を行って、 どのようなインパクトがありましたか？

定性的な成果としては、チームみんなで意見を出し合いながら目標を決め、それぞれが責任感を持って行動することができるようになりました。メンバーが以前より生き生きとした表情で仕事に取り組んでいたり、声かけが増えた結果



業務がスピードアップした効果を感じています。

今まで後回しになっていた課題も、すごい会議メソッドを導入することで前に進まざるを得ない状況をつくり、成果につなげることができました。例えば、これまでできていなかったブランド認知のためのSNS運用。また、オリジナルキャラクターを作成し、作成背景やグッズのサンプルを紹介することで今後の営業ツールとしても活用できる見込みです。

加えて、社内コーチとして担当したチーム内で案件シェアや進捗管理が課題となっていたことが分かり、Backlogを導入して仕事が見える化。仕事の全体像を把握することで、互いに仕事をカバーできるようになり、チームの結束力が高まっています。Backlogを導入した副産物として、チームのデザイン実績がデータベースとして1箇所にとまとめられました。新入社員からも、「好きな時にいつでも過去の実績やデザイン内容を学べる」と喜びの声が上がりました。

これらの変化による定量的な成果として、デザイン売上が前年比120%を達成。営業からデザイン提案依頼をもらった際、依頼内容に加えて追加提案したことで売上アップにつながった“貢献売上額”は、前年比160%と大幅アップ。コロナ禍でイベント向けのグッズ製作などは厳しい環境でしたが、「環境が変わるなら私たちも変化していこう」と前向きに捉えて団結できたのは、すごい会議を通して物事を自分ごととし、高い目標を掲げて取り組んできた成果だと感じます。



青井さんが実際に使っていた、ICTC受講時のテキスト

## これから受講する方へメッセージをお願いします

「社内コーチ」と聞くと身構えてしまうかもしれません。ただICTCでは座学だけでなく、即実践の課題を都度与えてくださり、現在進行中の社内課題を扱うので、スキルの身につけ方、吸収力が違うと感じます。そして可能なら、すごい会議をご自身で体験してからICTCを受講されることをおすすめします。なぜなら洞察や気づきが起こりやすくなるためです。またICTCで身につけたスキルは、社内の問題解決にはもちろん、夫婦・友人・親子関係でも生かせる実感しておりますので、早めの受講をおすすめします！

貴社の社員が問題解決のプロフェッショナルになる。

## ICTC受講者募集中！

Internal Coach Training Center

ICTCは、一般的に言われている幹部育成とは全く視点が異なり、社内のあるゆる問題解決をサポートするための人材(社内コーチ)を育て上げることを目指しています。すごい会議のプロコーチとほぼ同等のプロフェッショナルを半年間で2人育て上げることで、経営のスピードをかつてないほど加速させます。さらに参加していただいた社内コーチのさらなる育成やレベル向上のため、社内コーチ同士の交流、ステップアップしたカリキュラム、進化したフォーマットやワークシートの提供など、受講後のフォローも行います。少しでもICTCの詳細や、学習内容を知りたい、見てみたい方はお問い合わせください。

### ICTC 募集要項

- 日程** 半年間で毎月2回実施、次回は未定。
- 内容** 全12回で前半はすごい会議の型を実践レベルで落とし込み、後半は自社で具体的な成果を出すための問題解決を繰り返す。
- 会場** 品川駅周辺の会議室(オンライン要相談)
- 定員** 25社50名まで 申込み方法：各すごい会議担当コーチ、ICTC事務局までご連絡ください。

主催 | 一般社団法人 すごい会議 ICTC事務局 | お問い合わせ先 | TEL 03-6277-5668 | MAIL support@sugoiikai.jp

こんな人材を ICTC で社内コーチに！

### 「一貫性のある人」

「次世代経営幹部やリーダー候補」、「誰に対しても忖度なく言える人」、「物事を継続できる力がある人」がICTCで伸びる人材の特徴です。このような人材が経営、会社のあらゆる問題を解決し、コーチングやコミュニケーションの基礎を学んだ時、貴社の経営にはこれまでにない違いが生まれます。

## 【 すごい俳句 】

すごい会議コーチ陣が本気で取り組む部活動。今年のテーマは俳句。月に1回プロの先生をお呼びして句会を開き、「言葉のプロ集団」として腕を磨いてきました。その様子と成果をご紹介します！



先生にお聞きしました

## 新たな視点、自由な心で日常と向き合う

堀本 裕樹さん

Profile / すごい会議 俳句部の先生。俳句結社「蒼海」主宰。二松学舎大学非常勤講師。2022年度「NHK俳句」選者。著書に句集『熊野曼陀羅』、『一票』、又吉直樹との共著『芸人と俳人』、『俳句の図書館』、『桜木杏、俳句はじめてみました』、『散歩が楽しくなる 俳句手帳』他多数。

“世界一短い詩”とも言われる俳句は、少ない言葉数の中に「心の風景」を描き出します。日常生活では、過不足なく“説明”することが求められますが、あえて読者が想像する“余白”を残すのが俳句。相手の感性を刺激する余白を残しながら、意味も伝わるようにする。その境界を探し求めるのが、俳句の面白さであり、難しさでもあります。

俳句の初心者の方が陥りがちな落とし穴は、「何か優雅なものを詠まなければいけない」と思い込んでしまうことです。俳句の魅力は、むしろ「日常」を新たな視点で見つめ直すことができる点にあります。普段は

気に留めなかったシーンや風景を切り取り、短い言葉で表現するのが醍醐味。その点、すごい会議のコーチ陣は、固定観念に縛られることなく、子どものような無邪気さ、好奇心で日常を見つめ直し、独自の世界観を探究しようという意気込みを感じます。「そこを切り取ったのか」という新鮮な驚きを感じることもしばしば。枠にとらわれない自由な発想があるからこそ、ビジネスでも成功されているのかもしれない。

これからも、日常をさまざまな角度で見つめ直し、俳句の世界を楽しみながら腕を磨いていってほしいと思います。

### 特選俳句

月に1回の句会で特選に選ばれた、コーチたちの力作をご紹介します。

- |                |       |
|----------------|-------|
| 別館の渡り廊下に湯ざめして  | 久保田巻毛 |
| 裸に夜風の当たる冬隣     | 梨木悠介  |
| 朝霧にちぎれたたずむ山寺よ  | 段原尚輝  |
| 鈴虫と犬の散歩の足音と    | 大橋禪太郎 |
| 姪っ子の恋実れよとレモン漬け | 森拓之   |

第三十三回 伊藤園お〜いお茶 新俳句大賞で、佳作特別賞に選ばれました！



### 同じ道違う歩幅できざむ春

今回、入賞できたポイントは、「お〜いお茶に載る!」と最初に決めたこと。選ばれるのは1000句に1句でしたが、目標を達成するため、新俳句を徹底的に研究。入選作品を過去5年分は選りました。すると、「その発想はなかったわ!」と思うような斬新な視点のもの、情に訴えかけるものが選ばれた。可能性がありそうだ、と考え、その路線で詠むことを決めました。受賞が決まった時は感無量でした。推敲して洗練させた言葉で選ばれたことと、目標達成できたのはうれしかったです。正直なところ、俳句には全く興味がなかったところからのスタートでしたが、今は非常に面白いと感じています。ふと通り過ぎていた感情や風景を言葉にすることで、「世界が立ち現れる」ところが俳句の素晴らしさ。皆さんもchallengeしてみてください!



段原 尚輝 コーチ