

[すごい会議ケーススタディ]

お客様： 有限会社プリッキア 熊切雄三社長

担当コーチ： 富永浩義

Q まず富永さんに質問です。なぜ熊切社長とすごい会議をやりたいと思ったのですか？

富永：熊切社長の第一印象は「若くしてここまでやって素晴らしい！」でした。しかも、WEB制作の今まで誰もやってなかった新たな事業展開、すごく大きな夢を持っている。それを聞いて僕も燃えまして「あっ！この人とこの会社大きく成長させたい！」と。その支援をやりたいって思いました。それが僕がお手伝いできることだと。

設立：1970年代中頃

従業員数：11名（2010年5月末現在）

事業内容：Webコンサルティング、

Q 熊切社長に質問です。「すごい会議をやってみませんか？」と言われてどう思いましたか？

熊切：お金の面とか、会社の規模とか、色々な面で今のウチのステージには合わないだろうって思っていました。僕の中では後1年とか2年後とか。それくらいのタイミングがいいんじゃないかって。その時に、富永さんの今までの経験とか聞いて、ITの出身だったこととか、Webの業界にも詳しいことも知って、富永さんと知り合ったのもすごい会議を入れるタイミングでめぐり合わせだなってすごく感じました。

そこで「どうせなら今、入れてしまえ！」（笑）って思って富永さんをお願いしました。

Q：富永さんに質問です。プリッキアさんにどんなアプローチでコーチングをしましたか？

富永：社長も若いし、社員の方々も若い。みんな元気があってやる気もある。逆に若い面で経験であったり、ビジネスの基本的な部分が望む成長との間にギャップがあるなって感じました。コーチングという面で、アイデア出しをしてもらったりするんですけど、それだとまだ十分で無い事もあるので、僕が今までの経験もソリューションとしてドンドン出して行こうと。

無理やり相手から解決策を引き出そうとするよりも、自分の持っているモノをより強く出して行こうと



いうアプローチです。

Q 熊切社長に質問です。すごい会議を実施するにあたって、社員の方の反応はどうでしたか？

熊切：すごい会議の参加メンバーは5人いたんですけど、僕ともう一人の役員は本とか読んでいたの
で、ある程度のイメージはあったんですけど、他のメンバーは全くイメージが無かった。

他の参加メンバーには「すごい会議」という名前に、なんだかうさんくさいような印象も持っていた
ようです（笑）。何がすごいのかってところで、はじめて聞いた社員はびっくりしたり、完璧に引いて
る印象でしたね（笑）。

Q なにが起こったのですか？

熊切：僕らの会社って皆それぞれ違うジャンル（デザインだったり、システムだったり）でのスペシ
ヤリストで、ヨーイドン！で走り出したら全員違う方向に行っちゃう。当時は、動物園とかジャング
ルって行ってました（笑）。

それが「一つのコースを目指すんだ！」というのに切り替わった。すごい会議（DAY1）が終わっ
た瞬間に、皆が何を目指すかっていうことをハッキリ理解したことと、一人一人のやる気に満ち溢れ
てきたっていうのを強く感じましたね。

Q：富永さんに質問です。こういったことを起こすのにどんな工夫をされましたか？

富永：時としてかなりチャレンジングな目標がミーティングの中で薄れていったり、若干あきらめム
ードや不安感が流れていたりとかが見受けられたので、1日のセッションの後半のほうには「この目
標を本気でやるか？」っていうのを何回か入れてネジの巻きなおしっていうのをやりました。

Q：それはうまくいきましたか？

富永：場合によっては非常に緊迫したムードになりましたが、最終的には参加者の顔が明らかに非常
に引き締まった感じで会議室を出て行くのを見て、うまくいったことを確信しました。

Q 熊切社長に質問です。どんな目標を立てましたか？



熊切：2011年に売上高10億、営業利益3億っていう目標をたてて、
その数字目標とともに、関わる人たち全てに夢をあたえていく会社We
b業界に夢を与えていく。Web、IT業界は作業の時間や経済的な面
で苦しかったりするので、ぼくらのほうで業界全体に夢をあたえていけ
ればと。営業とかクリエイターのみなさんは個人プレーでやっているこ
とが多いのだけど彼らが一つのチームとなってお客様にサービスを提
供していく。

- Copyright 2010 株式会社すごい会議 All rights reserved

一丸となっていくことで、もっと上を目指したい、より良いものを創っていききたいという切磋琢磨する気持ちになったり、よりクオリティの高いサービスをお客様に行える。どこにも負けないプリッキアのオリジナルを創り、それをお客様に提供していくことが目標ととってもいいです。

Q その目標を立てたことにより、どんな問題が解決されましたか？

熊切：今の目標は、一年間死ぬ気でがんばらないと届くか届かないかのレベル。この目標を経たことによって、今のままでは達成できないので、じゃあどうやったら出来るのかと。まず、皆に目標を合意してもらってそこからじゃあどうする？目標を達成するために、これもやるし、あれも変えていく、そこを解決していく。

今までは僕のほうでこういう風にやって行こうって言ったら「それは何ですか？何やればいいですか？」っていう風に聞いてきてたのが、彼ら自らが「目標がこうだったらそれはこういうふうにしなれないんじゃないですか？」とか、自分達で問題を解決しだすようになりました。自主的に動いていないという問題がこういう具合に解決されてきたこと。これが最もうれしいですね。

Q 富永さんに質問です。熊切社長とのセッションを通じてご自身はどのように成長されましたか？

富永：より、ガッツにチャレンジできるようになったということと、言葉をどう使うか、こういう表現のほう皆さんに伝わるんじゃないかなっていうのを常に考えて、考えて会議の場で提示していける場所です。

ちなみに今回のキラーフレーズは「三途の川の一步手前までやる」です（笑）。



Q 熊切社長に質問です、富永さんに会うべきなのはどんな社長だと思いますか？

熊切：富永さんのキャリア的にもWeb、IT業界っていうのはいいんじゃないでしょうか？それと、僕ら感覚でいうと、元気だけどうやっていいかわからない、元気だけはありますっていう会社がいいと思います。一見クールなんだけどハートがメチャクチャ熱い富永さんならそんな会社をうまく具合に成功に導いてくれると思います。