

チャレンジするすべての人を応援する機関誌

PRIDE

Cover

TAKASHI NABATA
KAZUMA NAGATA



— 失敗を恐れず、挑戦し続ける人へ —

「そのチャレンジ、応援。」

「チャレンジ人 (bito)」

対談

オークマ株式会社 | 名畑 崇さん
キャディ株式会社 | 永田 一真さん

インタビュー

モコココンサルティング | 福田 大真さん
金子真一税理士事務所 | 金子 真一さん

「CFOの矜持」

株式会社Mellow | 山本 英人さん

その他企画

「私の推し人」(2名)

「カーリー男子座談会 with 西沢アレクシス涼子さん」

代表メッセージ | CFOサーチ 土田浩史

「巻末コラム」ヒッシーのまち呑み日誌

Contents



4 「チャレンジ人(bitto)」

対談 オークマ株式会社 | 名畑 崇さん × キャディ株式会社 | 永田 一真さん
モコカコンサルティング | 福田 大真さん with 西沢アレクシス涼子さん
金子真一税理士事務所 | 金子 真一さん

12 「CFOの矜持」 株式会社Mellow | 山本 英人さん

14 「私の推し人(bitto)」(推している人)

牧口宝桜さん (ギグワークス株式会社 取締役常務執行役員 小島正也さん)
薄井壮太さん 株式会社CFOサーチ 土田浩史)

16 **特別企画** カーリー男子座談会 with 西沢アレクシス涼子さん

18 株式会社CFOサーチ 代表取締役 土田浩史

20 【巻末コラム】ヒッシーのまち呑み日誌 (一橋大学平4商)

編集後記

23 会社概要

チャレンジ人

キャディ株式会社 永田 一真さん

「キャディだけが役職のないオファーでした。だからこそ、チャレンジしがいがあると感じて飛び込みました。」



名畑 10時間ぶりですね(笑)

永田 午前中の偉い方との打ち合わせで「それなら名畑を呼びますね」って。驚きましたよ。さすが有名人ですね。そのとき名畑さんがオークマの中に実験部屋を作ったと聞きまして。どういうことですか？

名畑 全社ベースでのオフィスの大改修の話があったんです。自分は改修担当ではないんですが、「この部屋を改修したらどうなるんだろう？」と思ったら、自分で試したくなり、、、気づいたら動いてました。

永田 それだけでですか?(笑)

名畑 それだけです(笑)。試してみたい欲求はすごくあります。仕事では「この会社どこまでチャレンジしていいのか？」って気持ちがあって、比較的自由にやらせてもらってます。

名畑 会社で尊敬する人が「自然が感じられる部屋がいいのでは？」と。つぶやかれたので・・・じゃあ、芝にしちゃえ。壁紙も張り替えよう。ついでにキャンプ道具も置いちゃってアウトドア感を出してみよう。若手を中心にってもらって、その部屋でいろんな議論をしました。GW中に部門長も一緒にやったんです。役員がよく通るエリアで、いきなり芝の部屋が出現したんで、「誰がやったんだ？。ああ名畑」かと。

永田 名畑さんのブランディングが、めちゃめちゃ理解できました。それだけ聞くと、ベンチャーっぽい。会社の雰囲気もそんな感じですか？

名畑 いやいや会社全体はきちんとしています。まあメーカーでもものづくりの会社なんで。個人的に試したい気持ちが強いですね。例えば20年前にバランスボールを買ってきて仕事をしたりしてました。

永田 元々、今の肩書の「革新課長」を地で行ってたんですね。オークマの前はどちらの会社に？

永田 一真

キャディ株式会社
エンタープライズ営業本部 部長

【職歴】

1988年生まれ(36歳)。

大学卒業後、名古屋の広告代理店に勤務の後、
2022年にキャディ株式会社へ転職

【好きな言葉・座右の銘】

自分の代わりは、いくらでもいる



チャレンジ人

オークマ株式会社 名畑 崇さん

「たくさん失敗しました。いまだにこの会社は
どこまでチャレンジさせてくれるんだろう?って
考えながら仕事してます(笑)」

名畑 よく言われるんですが、、、実は新卒からずっと
オークマなんです。

永田 えっホントですか?お会いした当時から勘違い
していました。全然そうは見えませんね。誉め言葉です
けど。何か転機があって今の仕事の仕方になったん
ですか?

名畑 転職組ではないんですか?ってよく言われ
ます(笑)。自分はとても恵まれていて社内転職組
なんです。設計畑で入社したんですが、ある時「お前
の声は部屋の端から端まで響くから」って、ガラッと
違う仕事へ。

これが転機ですね。所属は技術本部ながらグロー
バルの調達購買業務へ。メインテーマが原価低減
(と言われましたが、当時は価値向上と解釈しました。
これが良かったと思っています)でした。それ以外の
ミッションからやり方まで、指名された5名に自分達
で考えるように。自分で自分の辞令を書いたのは
初めてです。発令の日付は一生忘れません。

永田 ぴったりだと思います。原価低減は行動力の
塊でないと出来ない仕事です。転機ということは、
仕事を自分事として捉えられるようになったとい
うことですかね?辛いとかの前に楽しくなったとか。
その部署にはどの位いたんですか?



名畑 当初は緊急ミッションで1年半でしたが、結局
6年間です。永田さんも同じだと思いますが、全然
大変って思わないんです。めちゃくちゃ楽しい。
サプライヤーの皆さんに話を聞きまくって、昼も夜も
考え続けて没頭していました。社内でも色々な人にどん
どん教えてもらって。その当時の人は、久しぶりに
お会いしても最近のように感じています。

永田 そういうことですね。実は、キャディと取引
頂いている製造業のお客様は、やらされ仕事ではなく、
したいことを自分で見つけて楽しそうに推進している。
普通じゃないというか変革を厭わない方が圧倒的に
多い。

名畑 永田さんも、今更ですが同じ感じがします。
製造業出身でしたっけ?

永田 実は違うんです。祖父はトヨタの期間工で、
父がアイシン精機、母がトヨタ紡織の製造業一家
でしたが。



名畑 崇

オークマ株式会社
技術本部/デジタル活用革新課 課長

【職歴】

1979年生まれ(45歳)。

大学卒業後、オークマ株式会社に入社。

設計担当からスタートし様々な部署を経験。

【好きな言葉・座右の銘】

経験学習、正しくサボる

永田 自分は子供のころからサッカー漬けの日々を送ってましたが、間近でプロになっていく人間を目の当たりにして挫折した過去があります(笑)。そういう過去があり、新卒で「中小企業の経営者と対峙する仕事」というキャッチコピーに惹かれ、人材コンサル・広告代理店の会社へ入りました。まさにカオスな環境で、採用広告中心の営業を自由にさせてもらいました。1日100社とか回ってましたね。実績を上げ続けて10年たったときに自分の将来が見えちゃったんです。これから昇進して役員になっても面白くないなと。自分は不確実性のある仕事やキャリアを望んでいるんだなど。

名畑 いまなら、それすごく分かります。

永田 人材系の会社など転職候補はいくつもありましたが、キャディは不確実性の塊でした(笑)。実は複数の候補のなかで一社だけ役職のないオファーだったんです。でもキャディに行きたくて・・・子供もいたので、妻や両親に頭を下げてキャディに入社したんです。キャディに入社する1カ月前に父親からお世話になった加工会社の経営者の方を何名も紹介してもらって、現場に入って色々学ばせてもらいました(笑)。父親やお世話になった経営者の方には、今でも頭が上がりません。

名畑 製造業は難しいですよね？

永田 はい、とても。でもめちゃくちゃ面白いです。入社後に気づくことがすごくありました。製造業では、便利なツールがあっても簡単には業務や風土は変わらない。それでも改革する意思をもって変わっていくお客様を見てると、めっちゃくちゃ楽しいです。

名畑 醍醐味ですね。その楽しさが分かる瞬間が来ますよね。

永田 製造業は本当にサイロ化されていて、ノウハウが可視化されていない。経営層が悩むポイントでもありますが、そこにイノベーションの種があるように感じています。ただテクノロジーに優れるだけではなく、ちゃんと製造業を理解した上でイノベーションを共に進めていく伴走者の存在が重要だと思っていて、我々はそういう存在でありたいし、あるべきだなと。



名畑 私は、社内向けSEの仕事とか色々な経験をさせてもらい感謝してます。なんといってもターニングポイントは、調達業務でしかした失敗ですね。周りも庇う余地のない大失敗をしてしちゃいました。上司から呼び出され、しこたま叱られました。でも倍以上に、お前はもうしたら失敗しないと思うのかって言われました。叱って終わりじゃないんですよ。それを契機に、無茶苦茶考えて勉強し行動するようになりました。

永田 いいですね。そういうトップの下で仕事をさせてもらえた、その経験はとても尊いですね。キャディもトップが凄いスピードで意思決定をどんどんしていく。もう信じられないくらいにカオスで非常に奇天烈に働いて。でも彼と共に仕事をするのが楽しくてしょうがない。もうちょっと落ち着いた仕事もしたかったんですけど、この世界を知ってしまったら離れられないですね(笑)。

名畑 自社にはいなくても他社にはいるんですよ。そう、類は友を呼ぶというか、今日お会いした会社の方は凄かった。お互い無茶苦茶盛り上がりました。今度是非一緒に話をしませんか？ 永田さんなら色々生まれる気がします。

永田 嬉しいです。お話を伺っていると、それまでの行動が評価されて選ばれてきたんですね。名畑さんのように歴史のある大企業で改革を進めている人にはいつも驚かされます。最近も部門の何千人を敵に回しても、改革のため断腸の思いで意思決定し推進されている方とお会いする機会がありました。国内有数の企業がこれだけの危機感をもってるんだと。それを任されている人はこういう人なんだと。そんな方たちと仕事が出来ると思うともう震えますよ。武者震いですね(笑)。日々お会いするのが楽しみでしょうがないです。

チャレンジ人^{bito}

「いつも本気で会いたいと伝えるんですね
これが大事だと思ってます。」



福田 大真さん (50)

株式会社モコカコンサルティング 代表取締役
役法政大学 経営大学院 特任講師

中小企業診断士 / MBA / 経営情報修士 / 行政書士
情報処理技術者 (上級シスアド) / DX 認定サポーター

大学はアルコールの醸造専門課程を修了。
お酒をこよなく愛し、お酒にまつわる仕事を最優先し
全国を飛び回っている。

お酒を軸に企業のコンサルティングで実績を上げられている福田大真さんと、スコッチウイスキーに一家言のある西沢アレクシス涼子さんを引き合わせたら、面白い話が聞けそうだなと思ったことがきっかけです。専門的な話も多々ありましたが、「チャレンジ人」らしい部分をピックアップしてお届けします。

一大真 ようやくお会い出来ました。なんとお呼びすればよいでしょうか？

—アレクシス 頭の中はウイスキーで一杯です(笑)。アレクシスかアレと呼ばれることが多いです。

一大真 ではアレクシスさんで(笑)。冒頭からなんなんですけど、先週スコットランドの蒸留所巡りから戻られたそうで。私はわざと行かずに取ってあるんですよ。

—アレクシス そうなんです。スコットランドのアイラ島でウイスキーを堪能してきました。種類もそうですが量もかなり。飲まなきゃ損みたいな感じで...まだあちらにいる気分です。

一大真 このあと、私がウイスキーを教えてもらった銀座のバーでアイラ島縛りで飲みましょう(笑)。

—アレクシス 私からは大真さんでいいですか?(笑) 大真さんはお酒を造っているんですか？

一大真 そもそもメーカーは何が売れるかが分からない。自分はレシピとか調合の仕方を伝えています。加えるシナモンが一緒でも加工の仕方で全然違う、ここが腕の見せ所なんです。すごく楽しいですよ。

—アレクシス 大真さんの表情で分かります(笑)。私のJigee Curlsブランドのヘアケア製品も同じで、OEMメーカーは作ったことがなく売り方も分からない。私からレシピを伝えて作ってもらい消費者にお届けしているんです。分野は違うけどアプローチは似てますね。お酒の魅力に取りつかれたのは幼少の頃の出来事がきっかけだったと伺っているんですが。

一大真 もっと大きくなってからです(笑)。小学5年生の時に父親にサントリーの白州蒸留所(山梨県)の工場見学に連れていってもらったんですね。



—アレクシス 小学5年生の時の話ですよね?もう完全に子供の頃(笑)。

—大真 工場で香りを嗅いだ時「なんていい香りがするんだ。これ飲んだらどんな味がするんだろう?」って。その時の香りは、いまでも強烈に覚えています。

—アレクシス まるで、初恋の人に出会ってしまったような(笑)。

—大真 すっかりアルコールの味を覚えてしまって、もう中学校高校の頃もお酒のことしか考えてないですよ、早く成人にならないかなって。高校の時にアルコールをとにかく大量に作るための発酵を研究している先生を見つけたんです。ああこれだと。受験はその先生がいる大学一校だけ受けたんです。

後で聞いたら水で洗えない時に使うアルコール洗浄剤を効率よく作るという研究の専門でした(笑)
卒業する時は、就職氷河期でお酒業界は冷え切っていて。IT系だったらそのうち酒造メーカーから声がかかるだろうって。

—アレクシス やっぱりお酒なんですね(笑)。

—大真 IT企業に7年勤めて、沖縄の酒造メーカーでぴったりの募集があって転職したんです。

—アレクシス へえ。この写真ですね。ウイスキーみたいですね。美味しいんですか?

—大真 ウイスキーっぽい風味があって人気がありました。焼酎ブームがあってこの泡盛メーカーも売上増させようと、中小企業診断士の方に入って頂き二人三脚で2年間改善を図り、もうやる事がなくなって東京に戻りました。その方からは「君は経営コンサルの資質があるからやったら」と何度も勧められて。その方の真似をして10年間ほどやりました。

5年前に中小企業診断士を目指しました。一次に合格しておくで二次試験が免除となるMBAがあってお得だなと。同時に行政書士も合格しました。

今50歳ですが、元々40歳になったら行政書士の勉強をしよう決めてたんです。酒造免許などは行政書士の仕事なんです。酒造のことも知っている、DXも知っている、酒税も知っているポジションを狙ってました。



—アレクシス 実務を経験してたから合格ですか?

大真 まさにそうなんです。15年間の修行期間は無駄ではなかったなど。MBAに行って無茶苦茶厳しかったんですけど、なんと卒業する時に講師の打診があったんですね。これは意外でした。

—アレクシス それはすごい。学生にはどう指導を?

—大真 理論だけではダメだよ、研究するときには絶対取材しなさい、現地に調べにいくんだよと伝えてます。

ニッカの余市工場で学生が現地でIOTの実証実験をさせて貰った際、福田先生にと特別なウイスキーをくれたんです。もうそれこそ本気で感想のお礼を送ったら、先月招待されて余市に伺いました。

いつも本気で会いたいと伝えるんですねこれが大事だと思っています。

—アレクシス 今日の大真さんのお話は、信念というか軸があってその通りに進まれている。とても勉強になりました。深い話はアイラ島のウイスキーを飲みながらということで(笑)。

//////////////////// インタビュアー //////////////////////

西沢アレクシス涼子 Jigee Carls 代表(28)

アフリカンアメリカンの父と日本人の母を持ち、昨年9月に「Jigee Carls」を立ち上げ、カーリーヘア向けのスタイリング剤を開発し販売する一方で、スタイリングセミナーや美容師の育成指導も実施。趣味はウイスキー研究他。

////////////////////



チャレンジ人 bito

自分なりの税理士像を模索して5年。
ご縁を大切に新たなフィールドに挑戦!

金子真一さん

金子真一税理士事務所代表

1992～2019年：東洋信託～三井住友信託銀行
大半が銀行本体の会計、税務の担当。
50歳を機に独立開業。

企業実務家目線でのセミナーや執筆多数。
著書に「時間がない!? 消費税インボイス導入への
サクセスロード」(税務研究会)

仕事ゼロ、顧客ゼロ、収入ゼロからのスタートでした。
年100本のセミナー講師を止め、感謝からのご縁を信じて
知人のスリランカ人と新しいビジネスに挑戦します。



ーサラリーマン人生のスタートも転職後も 信託銀行とは珍しい

親はスコップ1つで起業した土建業で、経済的には厳しく、3人兄弟の一番上だったにも関わらず服は従兄のおさがり、散髪代を浮かすために丸坊主でした。金融なら経済的に心配ないをと考え、銀行を第一志望に就活しました。メガバンク(当時は都市銀行)で競争に勝ち抜く自信がなく、ライバルの少なさそうな信託銀行を(笑)。

ー信託銀行では苦労もあったとか

3年営業を担当した後、数字を扱う経理業務に。正確にできて当たりまえ、間違えると怒られるという役回りでした。税額のイメージが数十億円合わず、相談できる人もいない中、3日3晩独り悩み抜いたこともあります。さすがにその時はクビを覚悟し、妻にも覚悟するよう話しました(笑)

ーそれで税理士に華麗なる転身を図った?

いえいえ。手に職を付けたいと思い長年税理士に挑戦してきましたが、独立という選択肢はありませんでした。ただ、サラリーマンの終盤に差し掛かり、自分が会社に必要とされていないと感じたため、50歳で独立しようと決心しました。

それからは独立に向け猛烈な準備をしました。まずは自己啓発系の書籍を中心に1年で150冊以上乱読し、高額セミナーにも参加してサラリーマンとして凝り固まった常識を壊すところから始めました。お勧めの書籍を知りたい方は是非ご連絡ください(笑)

ー一案の定「苦労の塊」がお待ちしていたと

はい。10人が10人反対する中、何とかなるという思いだけで独立したため、税理士の仕事の内容も分かりませんでした。

収入ゼロが3カ月つづき、さすがにヤバイなど。

でも突然アイデアが降ってきたんです。コタツでぼーっと箱根駅伝を見ていたときでした。「そうだ!消費税インボイス制度なら自分のキャリアが活かせる!」と。ターゲットが見つかったので、時間もあるし、まずは本を書こうと執筆にとりかかりました。これが差別化戦略の第一歩でした。

執筆～出版に向けた行動がきっかけとなり、セミナー講師のお仕事を100本以上の頂きました。超有名企業からも社内セミナーやe-Learningの仕事をしていただきました。ご縁が繋がり、グローバル企業の子会社のサポートもさせて頂いています。

一差別化戦略がハマったと。

相手を惹きつける秘訣が実はあるとか

秘訣なんてないですが、ご縁だなと心から思います。そのために心がけているというか習慣化していることがあります。毎日欠かさず神棚、そして大鳥神社に参拝して神様にお礼を伝えています。

一えっ?困ったときの神頼みではないですよ

神さまにはお願いごとは一切しません。ひたすらお礼を伝えるだけです。あと、神さまにお越し頂けるよう、自宅の玄関からリビングまでに水拭き掃除、トイレ掃除はしますし、家から駅までのゴミ拾いも習慣になっています。

ゴミを見つける嗅覚には自信があります(笑)

鍵山秀三郎さん(イエローハット創業者)の「一つ拾えば一つだけきれいになる」を読んで、「これだ」と。自分に出来ることをすることで、神さまがひいてはそこで生活している皆さんが気持ちよく過ごして頂ければと思います、毎日ゴミを拾っています。

一神頼みとは失礼しました(笑)。順調なのに方針転換を決めた理由もそのあたりですか?

独立から5年経ち、独りなら食べていけるくらいにはなりました。そんな時に応援してあげたい仲間が出てきたんです。それもスリランカ在住のスリランカ人!海外旅行をアテンドしてくれた現地ツアーガイドの方で、日本で働きたいと相談を受け、私に力になれることがないか考えました。家族での来日を希望されていたので、特定技能1種ではだめで、2種の特殊業務として私の会計・税務コンサルティングの仕事を一緒にしようと提案しました。



とはいえ会計、税務に関してまったくの素人のため、即戦力にはほど遠く、どうしようかと。そんな時にまた、非日系企業のアクセスポイントになってもらうことを思い付きました。神社参りのご利益ですね。

とはいえ、非日系企業のターゲットも見えていないため、またゼロからのスタートとなります。これまで私自身お客様からご縁を頂き、そのご縁に感謝しながら生きてきました。今度はスリランカの友人にハッピーになって欲しい、その手助けをすることで、ご縁を返すことにもなるのかなと思っています。

一感謝がご縁を呼んでくるんということですね。私も明日から神社の参拝を始めてみます(笑)



インタビューより

信託銀行時代に独立宣言したら絶対止めとけの大合唱だったとのこと。
ゼロからの出発～新しい道を往く覚悟。
とても眩しかったです。

CFOの矜持

Interview Vol.2



株式会社Mellow

山本英人さん

中央大学在学中に公認会計士試験に合格、あずさ監査法人を経て株式会社イグニスでIPOを経験。当時、グループ会社だった株式会社Mellowに参画。コーポレート部門を統括。

【好きな言葉・座右の銘】

lead by example(範を示せ)

※監査法人時代KPMGが掲げていたValueの一つ

「経営会議で1人反対するも、多数決で案件は進むことに。その結果、管理部が瓦解。これをきっかけに「覚悟」が決まりました。」

静岡出身で小さいころから祖父母・両親が家族経営する燃料の販売店で配達や店番の手伝いをしていました。

そのため、将来いつでも手伝えるよう選んだのが、商学部・会計学科です。大学に入学し最初の簿記講義で、うん、これは天職だなと感じました。

一行の仕訳に取引のすべてが凝縮されている。配達や店番のリアルな場面と仕訳がリンクし、複式簿記の仕組みに感動したことを覚えています。

会計にのめり込み、朝8時から大学へ。日中講義の合間に受験勉強、夜11時の閉門に合わせて帰宅。を試験合格まで続けていました。

就職活動時はリーマンショックの最中で、監査法人は狭き門。就職したくてもできない友人が続出した時代でした。

そんな中で、あずさ監査法人に入所できたため、就職時は監査法人から出るといった選択肢はなかったのですが、結果、3年で転身しました。

理由は2年連続でクライアントの粉飾決算を経験したこと。監査人としての存在意義と、粉飾が起きる世の中とのギャップを感じてしまいました。

であれば、監査される側になり、粉飾決算をしない、させない会社を目指そうと思い、転身を決めました。

転身先のイグニスには上場準備のメンバーとして参加し半年後に上場。間もなくコーポレート部門全体を率いるなかで親会社への管理部門集約の弊害が顕在化、子会社のMellowで管理部門を立ち上げることにしました。

Mellowでは管理部門を立ち上げながら資金調達を実施し、シリーズBまでで累計19億円を調達しました。ここまで順調でしたが、ここから自身の覚悟を問われた、大きなターニングポイントが訪れます。

当時、Mellowはティール組織を目指しており組織化をしていませんでした。その状態で100人近くの組織に急拡大したことで、気づくと誰も全体像を把握できない会社と化していたのです。

今振り返るとCFOとしても経営者としても未熟すぎました。代表を支えるマインドを持ち管理部門・資金調達にコミットする一方で、組織・事業へは口出しをしなかったことが悪く作用したと感じています。

結果、全社で既存事業へのフォーカスが薄れ、新規投資が次々と立ち上がり、単月6千万円の赤字を出す状態に陥ってしまいました。

その状態で、さらに億単位の投資プロジェクトを代表が進行していたことが顕在化します。

経営会議で議論を開始した頃には既にプロジェクトが煮詰まった段階で、孤軍、何度も中止を訴えたものの賛成多数で可決。

取締役会に諮ることになりました。

経営会議で決議されたからには自身の意思を押し殺しましたが、取締役会当日、社外役員や主要株主から反対意見が出され、

「現状の経営状況にも関わらずCFOは何をやっているのか」と批判を浴びることに。

最終的に株主がストップをかけてプロジェクトは中止しましたが、管理部門が全員、現状を顧みない経営に愛想を尽かせ退職を選ぶという事態に発展しました。

この事態をきっかけに、それまでの『代表を支える』マインドから『自身が経営者たる』マインドへと変え、経営者として会社を牽引する覚悟が決まりました。

そこからは経営会議でも代表に対して「お前代表だろ？行動で示せ、責任を取れ。できないなら自分がやる」といった感じで、人事・組織領域も管掌下に入れ、嫌われ役も厭わず、組織体制・カルチャーを変貌させていきました。

2年経った今、Mellowは組織化が進み、単月黒字が定着。自身の成果を自負していますが、自身だけでも早期の変革は実現できなかったと思います。

ソフト面はそう簡単に変えられませんし、変えてはいけないこともある。

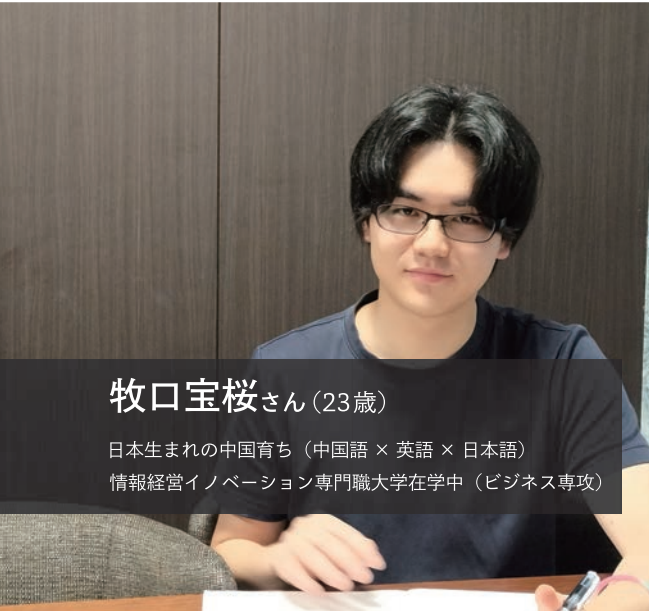
また、組織化の過程で部門間の対立構造を助長した反省もあります。

ですが困難を経て、経営内が健全に議論し合え『雨降って地固まる』関係性に昇華したことで危機を乗り越えられたと思います。

私自身は今、以前にも増して経営者の一人としてコミットしています。そのため、肩書はCFOですが、CFOとしてという感じはありません。

今の役割に関わらず、その時々で、自身が価値を出せる、出すべきことをする。そこが拘りだと思っています。





牧口宝桜さん (23歳)

日本生まれの中国育ち (中国語 × 英語 × 日本語)
情報経営イノベーション専門職大学在学中 (ビジネス専攻)

推している人

ギグワークス株式会社

取締役常務執行役員 小島正也さん

『事業の相談を受けた際に真っ直ぐで純粋な考え方に共感を得ました。また色々なアドバイスについても、自分自身でしっかり受け止めて柔軟に吸収する能力があり、これからの可能性を感じる人材です。』

「自分の強みは話を聞くこと。1人でも挑戦が楽しめるサポートをしたい」

日本で生まれて中国へ行き、学校の教員だった中国人の祖父母と一緒に暮らしました。

祖父は毎日生徒の130名以上から挨拶を受けて時間をかけて話を聞くんですね。

日本ではあまりないかもしれません。

その後、小学5年生の時に日本の小学校へ転校したんですが、あるきっかけからいじめの標的になってしまい、授業にも出れず逃げ場もなくなり転校しました。家庭環境の影響もあり、周囲の観察や何を話しているかを聞くようになりました。

高校時代に一年間カナダ留学しました。

英語が聞き取れないのでコミュニケーションが取れず、ヒステリー体質の大人から切れられて精神的に追い詰められ、「これではダメだ!」と思って積極的に自分の意見を伝える努力をして、それが癖になりました。

ここが転換点だと思います。

色々な人に会って自分の知らない世界の話聞ける、その人とまた会いたいと思ひ、自分がやっていることを継続的に報告お伝えする、義務ではなく、そうしたい自分があるんです。

私が在学している大学は起業家率100%と言われてますが、自分は起業家タイプではないと思ひ至りました。一方でメンタル的な問題抱えている若手起業家から相談を受けることが多かったこともあり、私の専門のカウンセリング技術により起業家への支援が出来るのでないかと思ひます。

あまり知られてませんが、日本は世界に大きく遅れてます。欧米とは根本的な違いがあり、研究者が少なくカウンセラーの地位も確立していない。

実は供給の「質」が問題なんです。

小島さんにも相談していますが、一旦は就職して組織の中で経験を積みたいと思ひます。

カウンセリングは人との関係性も大切なので、

より多くの人に触れて、視野を広げて、

起業という形に囚われずに進んで行きたいと思ひます。



推している人

株式会社 CFO サーチ
代表取締役 土田浩史さん

『お台場のオクトーバーフェストで隣にいた独立を決めているという元高校の同級生の二人と出会ったのがきっかけ。目標を決めているので苦労と感じておらず真っすぐ進んでいる印象です。』

薄井壮大さん(22歳)

実家が石川県の青果仲卸会社。石川県の高校の調理科を卒業後、東京のスタートアップ企業(株式会社アンシェフ)へ就職。独立準備中。

「高校の卒業式の翌日から東京に出て働いてきました。
薄井青果グループとして興す事業を成功させるため日々学んでいます」

父は薄井青果株式会社の三代目で、石川の加賀野菜をアピールしようと家族で埼玉に引っ越しして新事業を始めました。
お金がなくて小学校の遠足にも行けなかったことを覚えてます。

石川に戻り中学校からプロを目指して硬式野球を始めました。高校は先日の浜田君と同じ調理科で全寮制の野球漬けで、野球部引退後、朝3時から学校に行くまで青果市場でバイトしてました。彼女も出来たので単純に稼いだかったんです(笑)

大学で野球をとか考えたこともありましたが、逆に22歳になったときにどうなるんだと不安になりました。

父は大学中退後ヨーロッパを放浪、シドニーで母と出会ってソムリエで数年間した後に、東京の市場で働いて薄井青果に入り、経営でサラダ屋をやろうと物件を買ってみたい。

そんな父なので高校卒業前に海外放浪の旅に出たらと決めてくる(笑)。

「俺はすぐに仕事をしたいんだ」と言ったら、父が今の会社の社長と話をして電話番号はこれだと。野菜の知識と飲食店運営がずっと繋がったんです。すぐ社長に電話して翌日には東京で内定をもらってました。

大学へ行く人への対抗心もあり、すぐに働きたいと願って卒業式の翌日から東京へ。まずは仕入れからでした、火曜日の午後以外は早朝から夜中まで仕事に没頭してます。

どの産地のどの時期のオクラがいいのか、ほんと毎日違ってます。ようやく直接生産者と繋がる意味が分かってきた。例えば、旬を過ぎた時期でも生産者のことを考えると購入してあげないとダメなんです。

今では専門家の父から、「この〇〇はどうなんだ」とか連絡をもらうこともしばしばです(笑)。といいつもサラダ店のフロントになってからは、失敗も多くまだまだだなと実感してます。

ごく近い将来、生産者との関係を強めて本当にいいものを消費者へ提供するサラダ事業を立ち上げ、薄井グループのもう一つの柱にしていきたいと思ってます。

パーマ 男子

座談会

01

curly DANSHU

最近流行りのカーリーヘアは女性だけでなく、スタートアップ企業やエンジニアの男性の方もカーリーヘアを楽しんでいるようです。

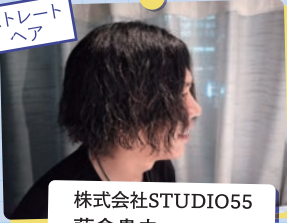
今回は起業家の西沢アレクシス涼子さんを座長に座談会を開催させて頂きました。

座談会

member

座長

ストレート
ヘア



株式会社STUDIO55
藤倉貴史さん

31歳。福島出身。
株式会社STUDIO55の営業部長。
社会人になって、8年間パーマで
カーリーヘアを続けている。

くせ毛



株式会社ジモティー
川崎洋長さん

29歳。新潟出身。
株式会社ジモティーのエンジニア。
くせ毛対策でパーマをかけ、
色々な髪型を楽しんでいる。



Jigee Carls 代表
西沢アレクシス涼子さん

28歳。Jigee Carls代表。
本業は老舗和菓子企業の広報担当。
昨年9月にサイドビジネスでカーリー
ヘア向けのヘアケア商品のブランドを
立ち上げ、最近では各種メディアで
取り上げられている。

-西沢アレクシスさん

私はアメリカ生まれで5歳の時に日本へ。小さい頃は普通の小中学校だったので、周りにハーフみたいな子たちがいなかったんですよ。

小さいときから、髪とか肌色もそうですが身長も高かったんで、結構違うなと悩んでた時期が18ぐらいまであって。

会社に入る時期になってみんなから「外資系に入るんでしょ?」とかそんなイメージを勝手につけられてるのがすごい嫌で、逆の会社入ろうと思って和菓子屋さんに行ったんです(笑)。

自分のアイデンティティである髪の毛に対してもっとポジティブに出したいなと思って、ずっと愛用してた椿油の生産地の伊豆大島の生産者の皆様にアポイントを取って会いに行ったりしました。

その後、カーリーヘア用のスタイリングプロダクトを開発しようと思った時に、この伊豆大島の某椿油生産者の方の椿油を使った製品を開発しました。

実は、以前はメンズのそういうワックスみたいなものを使ってたんですけど、数時間たつと結構ボリュームが出てしまって。自分みたいな髪質はダメなんですよ。

- 藤倉貴史さん

大学は山形の東北芸術工科大で建築設計が専門で今はSTUDIO55のいわゆる営業部長職をしています。現在31歳です。

自分は太い直毛なんです。工業高校時代にゆるいテンパの男子がすごい人気だったんです。他の学校の女性にも人気があって。文化祭とか。ラムダंकの宮城リョータに憧れて初めてクルクルのパーマにしました。これはこれでちょっと違ったイメージでしたが(苦笑)。

社会人になってからも8年間パーマなんで、直毛の自分は想像できないですね。かけてないとボリュームでちゃうので、2、3ヶ月毎に一回はパーマをかけてないとだめですね。振り返ると色々な髪型をやりましたね。

- 西沢アレクシスさん

面白いですね、そんな風パーマに入るんですね。私が縮毛矯正でストレートパーマをかけてたのと一緒にですね。

- 川崎洋長さん

新潟の国際情報大学で、情報システムを専攻して。社会人になってからはずっとエンジニアをやってます。

最初はNEC関連の会社で情報ソリューション系をやって飽きたなと思って、ちょうど2年前にジモティーに転職しました。

元の会社で官公庁の営業担当だったときはこの髪型がだめだったんですが、コロナ禍で在宅勤務になったときに、やりたかった髪型にしたんです。

今は週一出社なので服装も楽しめています。

新しいことが好きで、元々、派手な服が好きで見た目アイデンティティを出したいなと思って、髪型も女の子のようなボブにしたりして。

後は結んでたかどうかですかね。

僕は元々くせ毛で、根元から内側にクワガタみたく曲がってくるので、短髪では朝起きたら大変なんです。

それが嫌でパーマをかけているというもあります。

一度パーマをかけたなら楽で、やめれなくなりますね。

- 藤倉貴史さん

在宅勤務謳歌してますね～(笑)。同じですパーマは寝癖が取れやすいし、短髪とは違いスタイリングはむっちゃ楽ですね。これは地毛に戻れない。

大手企業の役員の方とか合う時はもうすこしちゃんとした白ティにジープンとかで。髪型は許されているとか、このままです。

- 西沢アレクシスさん

在宅勤務とかやったことがないので羨ましいです。在宅勤務があったから髪型も服装も自由になってきたのかもしれないですね。

日本伝統のようなタイプの会社なので売り場に立つときはあれですけど。広報なのであんまり言わないのですが、男性のパーマをかけている人の話を聞くことが自体がないので面白いですね。

お二人はどんな整髪料を使ってるんですか？

- 川崎洋長さん

自分はムースかジェルですね。

今はジェルでELEVATE(エレベート)というブランドを使って、パリッと感はあるんですけどホールド感はあるという。

- 藤倉貴史さん

僕は長くなるとジェルですね。ムースはバキバキになって髪を洗う時にもバキバキに固くなるんです。美容院は替える方ですか？

- 川崎洋長さん

自分は同じところに行き続けてますね。いきなりすごい髪型にされるのも怖いんですし。

- 藤倉貴史さん

自分は何回か行ったら替えるんです。パーマは三か月一回でカットは毎月行きますね。一年毎に替えてます。出禁じゃあないですよ(笑)。でも、新しい店は合わないこともあって、一回だけすごいダメージがついちゃって切ったことがありますね。ダメージがあるので結構ケアしてます。

- 西沢アレクシスさん

これが昨年9月に立ち上げたJigee Curls のプロダクトなんです。要するにくせ毛を生かすための商品。これが一番売れているジェルとクリームとオイルがセットになったスターターキットで男性にも使って欲しいんです。

これ記念に差し上げますね。

- 川崎洋長・藤倉貴史さん

頂けるんですか？嬉しいです。さっそく使ってみます！

- 西沢アレクシスさん

藤倉さん、川崎さんお二人ともウイスキーに詳しいとか。実は先週にスコットランドのアイラ島でウイスキーの醸造所巡りから戻ってきたばかりなんです。カーリーヘアとウイスキーに何か関連性がありそうな気がしますし、是非ウイスキーを飲みながら深掘りしたいですね。

では、お店に移動しましょう(笑)。





「失敗しなければ成功しないと言いますよね。
でも、絶対失敗出来ない場面では、
反対意見も言ってくれる人がいるかどうか
分かれ目になると思います。」

土田 浩史 - Hiroshi Tsuchida -

● インタビュアー

酒井 瞳 広島県出身。29歳。

人材紹介のキャリアを生かし、副業としてCFOサーチ共同パートナー。※インタビュー本文に登場する銀行時代先輩の長女

最初に。インタビューでは皆さんに共通点がありました。
「失敗したからこそ今がある」「相談や紹介をされる人」
「プロフェッショナル意識」「決断できる人」など、私の
推し人のお二人にも垣間見れました。

自分が出来る範囲での成功でも、その決断自体が
チャレンジだったりします。

例えば転職でも決断が出来るかどうか。

—— インタビューで改めて気づいたこともあるんですね。

それと、大事なのは「本当に相談出来る人」がいるか
どうか…

単に「いいんじゃない。やったら？」は無責任な応援者の
可能性があるのが気をつけた方が良く、本人に寄り
添いながら反対もしてくれる人がいるはず。

反対を押し切って決断した時には覚悟が決まっている。

よく、失敗しなければ成功しないと言いますよね。

でも、絶対失敗出来ない場面では、反対意見を言っ
てくれる人がいるかどうか分かれ目になると思います。

合格体験記も危険なんです。

失敗して諦めた話は載ってません。

—— 転職サイトの成功体験などはまさにそうですね。

これは実体験ですが、補助金コンサルタントの方からは
「その事業はを止めましょう」というアドバイスは期待
出来ないと思います。

自分の仕事を「コンサルとは一線を画す実行支援」と
言っている理由はここにあります。

—— そろそろ土田さんの生い立ちからの人生を(笑)。

そうでした。父方の祖父は政治家で国政に出る時に
すべての資産をつぎ込んだ人。

母方の祖父は個人事業主で「個」の力で色々な事業を
やってました。この祖父が写真の右から2番目です。
似てるでしょ？真ん中の女の子が母です。



まあすごいんです。目が不自由になってからも「それは違う。〇〇本の〇〇にこう書いてある」とか抜群の記憶力と計算力も。今思うとちょっと変人だったかもしれません(笑)

— お祖父さんの血を受け継いでよかったことも?

自分は2、3歳でつるかめ算のようなことをしてたらしいです。今はその片鱗もないですが(笑)。

絶対安静って分かります?小2の時に腎臓病で緊急入院。一日中天井を見ながら「絶対良くなる、負けないぞっ」でそればかり考えて。

トランプの神経衰弱とかオセロとかで遊ぶじゃないですか。いつも圧勝して「ああつまない」とか。小4で将来は東大から大蔵省の主計局に入って議員になるとか言ってました。

— 失礼ですが、かなり嫌な子供ですね。

そうなんです。なので反動が。中学で札幌に転校して壮絶なイジメですよ。

でも、柔道部の学校で一番ガタイのいい奴の勉強の相談にのってあげたら、「土田には手を出すな」って守ってくれたんですよ。ああこの手があるかと(笑)一方、塾に行けず新聞配達して自分で参考書を買って、成績は北海道トップクラスに。

— 復活ですね?鼻高々だったでしょうね。

自分で勝ち取ったので自信満々です(笑)。一番可愛い子に告白し、付き合い始めランク落として同じ高校へ。でも、高2で独り住まいで飲みまくり、成績は300番台まで急降下。

ももんとしてた高3の9月、学園祭のフィナーレ後の夜に居ても立っても居られなくなり、自転車にわーっと荷物積み込んで、誰にも言わず北海道の最北端を目指しました。

— それはまた極端ですね(笑)。

でしょ?旅の途中で一橋大学の人に「一橋は文系だけど数学の配転が高いから理系なら楽勝だよ」と言われ、やる気になってギリギリで合格。ここからまた人生をなめ始めます(笑)。

住友信託銀行に入社してすぐに挫折。同じ課の先輩に本気で叱られて、教えてもらいました。思い上がった自分は特別ではなく普通有能力なんだと。だから他の人とは違うことをしないと成功しないなど。

— どんなことをしたんですか?

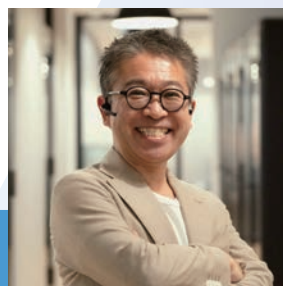
地味ですよ。暇だったので土日ぶっ通しで会社四季報を読んで覚えたり。

30歳で法人新規部署に異動しました。自分だけは飛び込み営業はせず、社長とかに直接アプローチしてました。具体的に提案があるので会いたいと。本気が伝わると上場企業の社長でも会ってくれるんです。面白いやつがきたなど。上場新規件数の記録は破られてないと聞いてます。

仕事のやり方は変わらないのに、失敗の繰り返しです。ですが、今でも、確実にレベルアップを感じてます。最後に、銀行の先輩って酒井さんのお父さん(笑)

— 気づいてました(笑)。

父には土田さんが感謝してたと伝えておきますね。



土田 浩史 株式会社CFOサーチ 代表取締役社長

株式会社CFOサーチ代表。☒☒歳(O型)。一橋大学社会学部卒。

☒☒☒年の銀行退職後メーカー役員等を経て独立。【座右の銘】昨日の自分を上回れ!

ヒツシーの もち呑み日誌



\\ ヒツシーさんってこんな人! //

菱島 邦夫 さん

出身大学:一橋大学(H4商)
某外資系食品メーカーのセールスマン。
好物はサウナと酒に合う食べ物。
週末の昼呑みが原動力。



どーもヒツシーです。
サウナからの昼呑みが基本行動です。



昼呑みを格段に旨くするサウナですが、
目的別に使い分けています。自分と向き合いたい時は、
薄暗いフィンランド式。

肌の手入れをしたい時はスチーム塩サウナ。
気合いをいれたい時は、写真のような熱波師がいる
サウナとか。

それぞれ特徴のある3軒をローテーションしてます。

そして乾いた体に水分とミネラルを補給するっていうと、
昼からでも確実に吞ましてくれる町中華の出番が多
くなります。



とりあえずビール大瓶、のアテに餃子かシューマイ、冷菜
か炒め物を頼むのは鉄板として、やはり悩むのはメにな
にを食べるか？

ラーメンやチャーハンが定番ですけど、私が結構頼むの
はカツカレー！



なんで中華屋でカレーやねん?と思われる向きも多いか
と思いますけど、、、カツは中華の定番ではないので、
作りおきしてないから切り立て揚げたて。

お店自慢のスープでのばしたカレーはコク深い。
食数があまり出ないせいか、熟成されてるこなれた味の
場合も多い。

旨いです♡

「中華屋のカレー」を食うという意図をもって食う感じ
ですかね。

騙されたと思って試してみては？

PRIDE 編集後記

インタビューへのご協力頂いた皆さま、協賛企業さま、制作にご協力頂いた皆さま全員に感謝申し上げます。

Thank you

第2号のPRIDEいかがでしたでしょうか。

今回もたくさんの方々にご登場いただき、皆さんのチャレンジについてお話を聞かせていただきました。十人十色と言いますが、本当にその通りだなと思わずにはいられない、それぞれに人生のドラマがあり、何かを乗り越えて今現在新しいことへのチャレンジをしている・・毎回、胸が熱くなります。

このPRIDEという機関紙のおかげで業界や年齢を超えた出会いがあり、きっとそこからまた広がっていく。すごくいいエネルギーの循環が起きている場だなと、今回も改めて感じることができました。

次号も盛りだくさんの内容でお届け予定です。お楽しみに！



Akiko

Graphic Designer | Art Director | Model

インハウスデザイナーを10年以上経験。活動の幅を広げるため、本年4月に独立。現在4社との業務委託の他、LP制作などのデザイン案件やモデル活動も行いマルチに活動中。

デザインに関するお仕事のご依頼・ご相談も受付中！

お気軽にお問い合わせください！

🔍 CFOサーチ



編集クレジット 発行人・編集：株式会社CFOサーチ 土田 浩史 / DTPデザイン：Akiko (Designer)

世田谷ライフ presents

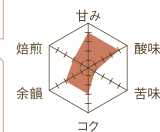
飲めば、街の風景が思い浮かぶ



好評
発売中！

「まちの珈琲」は、街の空気感をコーヒーの味わいで表現したブレンドコーヒーシリーズです。つくったのは、世田谷の街を20年以上にわたって取材してきた雑誌『世田谷ライフ』編集部。街ごとに異なるコーヒーの違いをぜひ楽しんでください。

味わいチャートで好みの味を探して



購入は
公式オンライン
ショップから！



ドリップバッグで
淹れやすい

シリーズは全部で14の街



三軒茶屋



下北沢



成城学園前



下高井戸



二子玉川

など



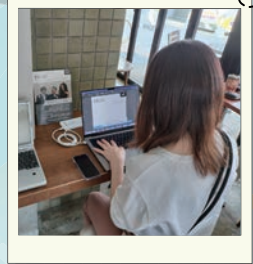
桜新町

『PRIDE』をご覧の方に特典！

購入時にプロモーションコード **setalife2024** を入れると、

15%オフ で購入できます。

PRIDE
(OFF SHOT)





「そのチャレンジ、応援。」

2022年の独立後、大手企業やスタートアップと仕事を進めるにあたり、「仕組を活かすは人次第」「社内人材では限界」と痛感。

CXOや社外役員などプロ人材採用サポートで皆様のお役に立つべく弊社を設立しました。

「プライド」を持って、「チャレンジ」し続けている方への応援にも繋がれば幸いです。

株式会社CFOサーチ
代表取締役社長

土田 浩史

(Profile)

- 1969年 北海道生まれ。
- 1992年 一橋大学社会学部卒、住友信託銀行株式会社入社
- 2021年 同社退職後、メーカー役員を経て2022年に独立、上場・スタートアップ企業の顧問(現任5社)
- 2023年 株式会社CFOサーチ設立・代表
- 2024年 プライドワークス株式会社会長

ヘッドハンティングの他、エンブラ企業向け営業実行支援〜ゲーム開発までマルチに活動。
年間200社以上の新規リードを創出する「トップアプローチャー」

会社概要

会社名	株式会社CFOサーチ
経営メンバー	代表取締役社長: 土田 浩史(写真) 特別顧問: 後藤 俊夫(元三菱UFJ信託銀行専務)(写真) 会長: 本田 季伸(プライドワークス社長) 共同パートナー: 酒井 瞳(写真)
所在地	〒107-0061 東京都港区北青山2丁目12-8 BIZ SMART 青山209
事業内容	・顧問マッチングサイト「KENJINS」を活用した、社外CFOなどプロ人材サーチ支援 ・ハイクラス人材紹介(有料職業紹介事業 許可番号13-ユ-316348) ・ハイレイヤー向けアプローチ特化型営業支援
業務提携先	プライドワークス株式会社(顧問マッチングサイト「KENJINS」運営会社)



HPはこちら

🔍 CFOサーチ