

「個人の成長」と 「組織の成功」



01

2021

セルフプロデュース・コーチングを通して
伝えたいことは

愛情で繋がる世界



コーチングを導入することで

「喜びある人生をつくる」という

企業理念の浸透と業績向上の実現

有限会社兼城自動車整備工場 代表取締役 兼城力也



INTELLIGENCE UNLIMITED
ANNIVERSARY

2020年3月13日、弊社は設立20周年を迎えました。この20年、社会への貢献と大切な人の成長を願う方々に出会い、形の無いコーチングに人生と社運を賭けたクライアントの方々の姿勢に感動し、コーチングを通してお役に立てるものは何かと思いつけた歳月でした。私どもを信頼していただいたことに、心から感謝を申し上げます。

世の中が不安なこの時期に、少しでも皆様のお心に寄り添いたく、本誌をお贈りいたします。

株式会社インテリジェンス・アンリミテッド

代表取締役 藤本ゆかり

STORY
1

兼城 力也

[Kanesiro rikiya]

有限会社兼城自動車整備工場 代表取締役



[profile]

自社工場内で整備、車検、板金のすべてに対応できる技術、設備、知識を揃え、沖縄県うるま市では「兼城自動車」の愛称で親しまれる兼城自動車整備工場を率いる3代目社長。2018年度にインテリジェンス・コーチング教育コースを修了している。

2020年、世界は百年に一度といわれる感染症に見舞われている。新型コロナウイルスに伴う出来事は世界が不確かさに満ちていることを露呈させ、これまでの当たり前を脅かし、人々の生活を一変させた。そのような中で、「コミュニケーションのあり方を提供してきたコーチングが、世界に果たすべき役割とは何か。明日でさえ見えない中で、「未来を創造していく」経営者の方々にコーチングが渡せるものとは何か。今回、その答えのヒントとなる企業・兼城自動車整備工場の兼城力也社長に話を聞いた。

本当はコロナ以前から問われていた

今年、兼城自動車整備工場60周年の年にあたる。その年月を経るには相当の企業努力があったと推察できるが、創業52年目に3代目・現社長が就任すると、それまでの努力の開花を待っていたかのようになり、8年で10倍以上の売上を叩き出した。

その想像を超えたポテンシャルの高さは業界を驚かせると同時に、整備工場のリーディングカン

パニーとして、兼城自動車整備工場の存在を揺るぎないものとした。

何が、これほどまでの急成長を後押ししたのか。

「私たちのミッションは『喜びある人生をつくる』ということなんです」。そう語る兼城社長は、昔ながらの自動車整備工場のスタイルとは大きく異なる都会的なユニフォームに身を包んでいる。

「価値提供は『車を売る』ではないんですね。

『喜びあるカーライフと人生をお届けする』というものです。販売とか車検とか板金とかは、ただの手段でして、喜びある人生をお届けできるのであれば、それじゃなくても良いわけです。そうやって変えていかないと百年続けていけないと思っています」。

本インタビューは2020年1月に行ったものだ。新型コロナウイルスが遠い武漢で発生したというだけで、今日の当たり前が明日も続くと思っていた頃に聞いたものである。しかし、その頃すでに、兼城自動車には時代に対応する覚悟と準備があった。

コーチングを活かした企業運営

『喜びある人生をつくる』というミッションを遂行するために、兼城社長は武器としてコーチングを取り入れると決めた。すでに欧米企業では当たり前に取り入れられているコーチングの導入を即断するあたりは、海外で長く暮らした社長らしい決断だ。

い決断だ。

兼城自動車はファミリービジネスである。ファミリービジネスの強みは長期戦略の立てやすさや創業者理念の浸透など様々あるが、同時に家族関係が経営に影響するという繊細な側面も持つ。

「父が会長で叔父

これこそが、兼城自動車整備工場、売上10倍を支えた核となる部分だ。インタビュー時は百年後を見据えた語りに圧倒されるだけだったが、コロナ禍の今、その経営レベルの高さに頭が下がる。このような企業に私たちの暮らしは支えられている。

「車を買うときに人生の節目が重なる人は多い。

学生から社会人になる時や家族が増える時ですが、そこには今より良いものにしていきたいという思いがあります。

その節目に私たちがいる。『車買って夫婦関係がよくなった』『子供たちとのコミュニケーションが増えた』と聞くと、私たちは車を売っている訳ではないと分かります」。



たちが専務、工場長という、組織の中で意思疎通が図りにくい部分があったので、私がコミュニケーションを訓練して、3人の串になってバラバラにならないようにしたいと思いました」。

社長がコーチングを学び始めた動機は幹部たちと円滑なコミュニケーションをとりたいという思いからだったが、学んでみると組織の運営に有効だとすぐに気づいた。

「会社においても一人ひとりの関係性が重要だと思います」。そういつて社長は、ひとつの経験を語ってくれた。

「売上計画に対して達成できない数字展開をしていて、自分自身はすごく焦っている。計画に修正をかけるのか、それでも達成したいという思いもある」。そんな時、兼城社長が必死になって数字の話をして業績は上がらず、社員は『ただ数字を取りたい人』『売りたい人』としか見てくれなかったという。そこで一人ひとりと向き合い、経営方針の中にある『自社の未来像と計画性を明確にして、利益の創出、還元、循環を行う組織を



構築します”という中の「還元」はスタッフに還元していく事も含まれているのだと説明した。

「それで私も一人ひとりの気持ちを受け止めなければいけないと思い、時間をとって個人の気持ち聞き聞きました。年に2回、個人面談をするので、そのタイミングで行いました。”実はこういう計画があつて、これだけのベースアップをする訳だから、これだけの成長と利益確保が必要なんだよ”という事を伝えて未来像と計画性を明確にしてやっっていく感じですよ”。

個人面談ではコーチングの手法が用いられる。ある社員の夢は妻と豪華客船で旅すること。「私が”2人はどんな顔をして豪華客船に乗っているのかな”などと聞いていきませす”。これはコーチング技術の一つだ。



兼城自動車整備工場
| 住所 | 沖縄県うるま市字栄野比 715-1
| 電話 | 098-972-4384
| H P | <https://kaneshirojidousha.com/>

たわいもない会話をし、お客様に寄り添う。車は手段でしかないの、お客様との関係性が大切になります。今はその世界観をどうやって20代、30代の若者たちに伝えていくか。教育していくかだと思っています”。

インタビューを終えてから、ちょうど筆者の車が車検切れのタイミングだったため、これも縁だと兼城自動車で車検をお願いした。若社長のあまりにも素晴らしい世界観と姿勢に感銘を受けながらも、どこかで粗相があつて欲しいなどと、よこしまな考えを持ちつつ依頼した車検であつたが、結果、兼城自動車の誠実さと清潔感に打ちのめされるに至った。

というのも、車検の見積もりを待っている間の接客が本当に素晴らしかったからだ。修理を終えたある男性が、兼城自動車の技術者から修理内容

そうやって社員の夢が会社の夢とリンクしていく。お客様に価値を提供し、その売上で社員の未来をより良いものにするという仕組みが浸透してからは、会社全体で利益創出の意味を共通認識として持てるようになった。

プロフェッショナルとは何か

業績が上がっていくと社員も増えていく。新しい人が増えると累積経験のなさから、お客様との関係性の希薄さが課題になってくる。

「新人だとお客様に何か伝えるときに甘いんですよ。感情を入れきれない。”タイヤ交換しました” ”オイル交換しました”で終わってしまいます。これがプロフェッショナルの域にいくと何でもない会話をする。

について説明を受けていた。そこで終わるかと思ったら、そのお客様は、どうやら交通事故にあつたらしく、保険はいくらくらいから使った方が良いのか、このような時は実費が良いのかなど様々な質問を投げかけている。夫婦関係の相談をもする勢いだ。

その日、お客様は大入りで、そばで聞き耳をたてている私でも”保険のことは保険会社に聞いた方が良いのではないか”と思うのだが、対応した兼城自動車の方は丁寧にゆっくり保険についても説明し、けっこう長い時間お付き合ひしていた。そのお客様の不安が解消されるまで、という態度だ。

これは常連客だと踏んだ私は、お得意様に対する態度だろうと勝手に想像したのだが、後で尋ねると新規のお客様だったという。心底驚き、ここ

アフターコロナを生きる

コロナ禍の今、人類はその在り方を迫られている。豊かさの為にありつたけのものを差し出し、換金し、より良いものにしてきたかの様に見える生活も、実は不安定で居心地の良いものではなかったと皆が気づき始めた。その、差し出したものの中に、コミュニケーションがあったように思う。

コーチングを取り入れた兼城自動車の強みは、まさに企業全体におけるコミュニケーション能力の高さだ。アフターコロナの世界で評価されるのは、より人間的で、これまで無駄と弾かれた喜怒哀楽を表現する力を持つ人や、伝え分かち合う時間が持てる企業だ。

アフターコロナに備える企業は、すでに行動を始めた。離れていても心をつなぐ事こそ大切だと気づいた経営者には、コーチングの導入をお勧めする。

インタビュー／ぎすじ まさえ 宜寿次 政江

に兼城自動車60年の重みを見た。

ちなみに車検の見積もり中は、手元のパソコンでその様子が映し出され、どこをチェックしているのか、どこに修理が必要なのかダイレクトに分かるようになっていたので、私は出されたアイスコーヒーを飲みながらパソコンをいじり、聞き耳を立てるといふ非常に教養のない態度だった。しかし筆者の教養のなさより、兼城自動車の接客への驚きを書きたいという欲求に負け、今ここに

披露する羽目になった。

これこそ兼城社長が新人に伝えたいというプロフェッショナルの在り方であり、「喜びある人生をつくる」という企業理念の実践だ。そして、その人材こそ時代の変化に耐えうる価値である。



column

経営者は

映画監督のようなもの

エグゼクティブ・コーチ 藤本ゆかり

映画監督は世に訴えかけたい物語を脚本に書き、映画にする為に資金調達をする。そしてキャスト（俳優陣）とスタッフを招集し、頭の中で思い描いた世界を映像化する。作品として仕上がったら広報戦略で集客を図り、人々に感動を与える報酬として利益を得る。経営者も同じ。企業理念のもと、まだ見ぬ未来を創造し、社員と共にその実現を目指す。

経営者はまるで映画監督のようだとつくづく思う。

頭の中にあるものを具現化する

相手に伝えるつもりで話したはずなのに、自分の発した言葉で自身の気付きにつながったという経験はありませんか？

相手に伝えることをコーチング用語で「パラクライン」と言います。

一方、自分の言葉で自分自身が気付くことを「オートクライン」と言います。私たちの発する音（言葉）は、相手のためだけにあるのではなく、自分自身の心や頭にも刺激を与えているのです。経営者の方々がコーチングを必要とされる理由の一つには、このオートクラインが頭の中にあることを具現化させるのに有効であると感じただけからなの



です。おひとりで考える時間も大切ですが、考えたことを私たちコーチに話すことで、ご自分自身へ刺激を与え、更にアイデアが浮かんだり、意思決定が早まったりします。

モチベーションを高める

コーチングの時間はキャッチボールのようなコミュニケーションではなく、インタビューを受けているような時間です。キャッチボールの会話なら、自分の話ばかりではなく、相手の話を聞くことも大切ですが、私たちコーチがインタビューになって問いかけることで、コーチングを受けるクライアントの方の思考に水を差すことなく、イメージを深めたり広げたりします。私たちコーチは、クライアントの頭の中にあることを映像で観えるようになるまで丁寧聞いていきます。それはまるで瞑想のような時間です。

イメージが映像化して誰よりも気持ちが高揚するのはクライアントご本人です。オートクラインが働くメリットはイメージが鮮明になるだけではなく、心の高揚、つまりモチベーションが高まります。その結果、意思決定と行動が早まるのです。

意思の疎通を確実なものにする

頭の中にあるものが鮮明になってメリットを感じるのはご本人だけではありません。そこに関係する社員やビジネスパートナーのみならず、司令塔の思いが明確なので細かな指示がなくても動きやすくなります。しかしここからは「伝える」だけではなく、相手がどう感じているのかを「受けとめる」コミュニケーションも大切です。

前述の兼城力也社長も、これまでに体験したことのない未来を創造し、それを現実のものとなりましたが、ビジョンや方向性を伝えた後は、社員の皆さんお一人おひとりの思いを受け止め、組織の方向性を個人の人生にリンクさせて全社一丸となりました。それがお客様に伝わり、業績向上につながったのです。

不確実で不安な今こそ、未来を創造し、大切な社員の皆様と思いやりのあるあたたかなコミュニケーションで関係性を深め、お客様に素晴らしい映画を観たかのような感動を与えていただきたいと願っています。

2020年8月



藤本ゆかり
Yukari Fujimoto

株式会社インテリジェンス・アンリミテッド
代表取締役 エグゼクティブ・コーチ

幼児教育会社社長秘書、ビジネス・スクール学校長秘書及び、外資系 IT 企業営業部長秘書など、15年間の秘書職を経て2000年よりエグゼクティブ・コーチとしての活動を開始。自分自身の生き方をプロデュースするプログラム「セルフプロデュース・コーチング」を独自に考案。主に国内外の経営者や管理者のコーチングにあたる。

取得資格 | IESC (Intelligence Executive Self-produce Coach)
MCC (Master Certified Coach)
CPCC (Certified Professional Co-Active Coach)

事業案内



企業向けコーチング

マネジメント・コーチング

グループのリーダーやリーダー候補のためのコーチングです。組織のミッションや方向性を確認し、個々の力が発揮できるようサポートします。

対象 リーダー、リーダー候補の方

料金 55,000円/月 2時間

方法 電話による1回1時間のセッションを月2回

エグゼクティブ・コーチング

取締役をはじめ、組織の上層部の方々に対する個人コーチング及び、取締役全員の意思を統合するためのリーダーズ・インテグレーションを行います。

対象 取締役、組織の上層部の方

料金 110,000円/月 5時間

方法 ・電話による1回1時間のセッションを月2回
・対象者全員と対面による1回3時間のグループセッション

講演・集合研修

ご希望の内容やご予算、日時を伺い、お見積もりいたします。メール、またはお電話にてお問い合わせください。

これまでに実施した主なテーマ

- ・「個人の成長」と「組織の成功」のためのコーチング
- ・自発的な人材育成のためのコーチング
- ・ストレス社会における「ストレスと成長とコーチング」ほか

株式会社インテリジェンス・アンリミテッド

E-mail info@intelligence-u.com

電話番号 03-5442-7788

098-884-0520 (沖縄専用ライン)

WEB ページ



コーチングとは、

「自分の頭で考え、自分の心で感じ、自分の足で行動する」
能力を発揮できるように導くサポートです。

教育には「ティーチング」と「コーチング」の2つの方法があります。ティーチングは、主に基本的なことをしっかりと教えて、確実に実行することで仕事を身に着けます。しかしそれだけでは言われた通りのことしかできず、応用ができなくなります。一方コーチングは、問いかけることで「何が足りないのか」、「解決するためにはどうしたらよいか」を考え、自発的な人材育成につながります。私たちは、教育とビジョンの具現化にはティーチングとコーチングの両方が必要だと考えます。



個人向けコーチング

パーソナル・コーチング

人は自分の中の答えが明確になるとモチベーションが高まり、自発的な行動を起こします。その行動を全力で応援し、継続するサポートを行います。

対象 ご自分の答えを明確にしたいと願う全ての方

料金 33,000円/月 2時間

方法 電話による1回1時間のセッションを月2回



コーチング教育コース (開催地 / 沖縄県)

アソシエイト・セルフプロデュース・コーチング

「個人の成長と組織の成功」を目標とし、弊社が独自に考案し、「自発的な人材育成」と「チーム力強化」のためのコーチング・コミュニケーションを身につけます。

詳細につきましては、毎年8月にホームページでお知らせします。



ほのほのびより

日々の何気ない会話から小さな学びをつかむ
会長とポチのおしゃべり時間

ポチ 会長の庭にはたくさんの野菜や果物があ
るね。

会長 そうだよ。マンゴーでしょ、パッション
フルーツでしょ、ドラゴンフルーツ、パイナップ
バナナ、レモン、野菜はネギやツルムラサキ、
ハーブや月桃なんかもあるよ。

ポチ スゴイ！会長はお金いっぱい持ってい
て何でも買えるのに、なんでこんなに難儀して
いろいろ育ててるの？

会長 それはね、楽しいから。植物や動物を育
てるのは、子育てや社員育成と同じで楽しいん
だよ。

ポチ えー、楽しいかもしれないけど、大変なほ
うが多いでしょ！ 会長は長い間一生懸命働
いて子育ても人材育成も終えたんだから、もう
ゆっくりのんびりしてもいいんじゃないの？

<富山仁義> **ポチ**

(株)インテリジェンス・アンリミテッド プロフェッショナル・コーチ
1985年沖縄県那覇市生まれ ちょうど50歳年齢の離れた会長に興味深々。歴史、経営、自然など、会長の目で見えて感じてきた話を聞くのが大好き。

会長 そうねえ。退職したばかりの時にはそう
思ったけど、「育てる」という行為は楽しいし尊
いんだよ。そして言うなら「人生の復習」かな。

ポチ 人生の復習？

会長 そう。復習。またはこれまでできてきたこと
は正しかったかなあ？っていう「答え合わせ」。
自然はいろんなことを教えてくれるんだよ。ど
の植物にもきれいな花を咲かせる強さと、立派
な実をつける能力があるけれど、育て方を間違
えると花も咲かせてくれないし実もつけない。

ポチ ちゃんと水あげても？

会長 そうだよ。水は植物にとつての給料だと
しよう。ポチは給料さえもらえれば毎日生き生
きと仕事でびんびん？

ポチ ……できないときもあつた…

会長 そうでしょ。果物たちに「3か月も水あげ
たから早く実をつけなさい」と言っても、果物に
はそれぞれ花を咲かせ、実をつけるタイミング

があるんだよ。そうやってそれぞれの季節をちや
んと感じていないと、実をつける前に枯らしてし
まうことがある。人生にも季節があるんだよ。世
の中には「春」であっても、その人の人生は「真冬」の
冬眠の時期かもしれない。そんな時に早く目を
醒せ！花を咲かせろ！と言われるとつらいよね。

ポチ なるほど…その人の春が来るのを待
て芽が出始めたなら、夏にたくさん光を当てて花
を咲かせて、実りの秋の収穫まで見守ってあげ
るのね。

会長 そうそう。コロナショックを受けている
今、世界中が真冬の冬眠の時期かもしれないね。

ポチ ホントにそう！ ほら穴から出ちゃいけ
ないって言われている。

会長 でもね、春は必ず来るんだよ。だから春に
備えてほら穴の中で免疫力をつけたり勉強して
過ごすことが大事なの。

ポチ うん！わかったワン！

— **会長** <宮沢盛次>

(株)インテリジェンス・アンリミテッド 取締役会長
1935年沖縄県宮古島生まれ 琉球銀行取締役を定年退職後、関連会社社長を
歴任し、インテリジェンス・アンリミテッドの取締役会長に就任。自然からの学
びを若い経営者の方々に伝えている。

大好評につき

第3版

お茶とコーヒー、 どっちがいいと思う？

セルフプロデュース・コーチングを通して伝えたいことは

藤本 ゆかり

「愛情で繋がる世界」



大好評につき

第3版

推薦

株式会社 琉球補聴器 森山 賢氏
代表取締役
第8回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞
審査委員会特別賞 受賞

社員に対する愛情は最初からあった。
それを表現する方法をずっと探していた。

お買い求めは

Amazon

ジュンク堂書店（沖縄県のみ）

定価：本体 1,500 円（+ 税）

〒108-0023 東京都港区芝浦 4-19-1 ケープタワー 1406

Phone：03-5442-7788

<http://www.intelligence-u.com>