

KAOコーチの「経営者に聞く」

Vol. 19 2010. 10. 8

インテリアファクトリー・ソレイユ

代表取締役 早川 沙衣美さん

ホームページ : http://www.greentimes.co.jp/2007/01/d_/939.php (グリーンタイムズ@Web より)

会社所在地 : 目黒区自由が丘 2-16-22

自由が丘駅より徒歩 3 分

TEL : 03-5701-8571

営業時間 : 10:00~19:00

月曜休



◆プロフィール◆

広告会社のコピーライターを経て、日本リビングのコーディネーターとして活躍。

JAPANTEX '91~'93 コンテスト 3年連続受賞
1995年(株)インテリアファクトリーソレイユを自由が丘に設立。現在、代表取締役社長。

建築施工管理技士、増改築相談員、福祉住環境コーディネーター。

1993年~2003年迄の10年間、月刊誌「ぼんじゅうる」に詩を連載。

◆インタビュアー 川添 香

(米国CTI認定プロフェッショナル・コアクティブコーチ/社会保険労務士)

※HP <http://kao-space.com/> KAO Coaching Space

* * * * *

自由が丘のおしゃれな街並みを歩きながら、何かに誘われて入りたくなるようなお店が「インテリアファクトリー・ソレイユ」です。電話でお約束をいただいたときの早川さんの声がとても可愛らしくて(失礼!)どんな方かしらとお会いするのが楽しみでした。期待に違わず、満面の笑みで迎えてくださり、たくさんお話を聴くことができました。そのお話からは小柄な身体からは想像もつかないエネルギーを感じます。

「夢」を描くことのすばらしさがソレイユさんにはあります。夢を形に。大人になっても忘れたくない言葉だと思いました。今回もどうぞお楽しみください。

* * * * *

♪も く じ♪

- その人が持っている得意分野を見つけることが人材育成の第一歩…………… 2
- 子どもの頃のお稽古事は今に生きていますね…………… 4
- 叶えたい夢はインテリアの資料館を作ること…………… 6

その人が持っている得意分野を見つけることが人材育成の第一歩

K : 今、すごく夢のあるお話を聞いたのですが、逆に大変だったなど、もちろん大変さは好きでカバーされてしまうものだと思うのですが、それでもこれは大変だったと思うことがあれば教えてください。

早川 : そうね、大変だったな・・今までのプロセスの中で、今の会社は大変だと思わないのですが、考えてみると、事業というのは、どんなに苦しくても一人で立ち上がることだと思います。

それと、人ですね。人は情熱を込めて教育しますから、私についてきて欲しいと思うのですが、教育し終わったかなと思うと去ってしまうというのが人の常なんですね。

やめてしまったとき、何でしょうね、わが子がどこかにいってしまったような感じがするのですよ。本当に死ぬほどインテリアが好きという人を探しこむのは大変なんです。どこかで掘り起こして探してくればまたその人がいるだろうというものではないですね。同じ人はいないんですね。ですから辞められてしまうと、いつまでも別れた恋人を惜んでいるみたいなどころがあります。

ビジネス的ではなく、本当にインテリアが好きという人はなかなか探してもいませんね。でも去ってしまう人の心を留めることはできないですね。今までにそのような人が去っていったという大変な経験が2回あります。

K : ぽっかり穴が開いちゃったような。力が抜けるような感じですか。

早川 : 結果的に仕事ができる人には頼っているわけですよ。口出ししなくても出来るようになっているわけだから。いなくなってみて、自分がやるとなると、さてさて、それってどうやってやったかなとか。任せきっていたので私が思い出せなくなっているのです (笑)。いざやろうとして愕然とするんですね。

K : 右腕、左腕になっている方たちですね。

早川 : 会社は大きな柱のピラミッドの正三角形なんでしょうね。右腕、左腕、真ん中。ですからバランスが崩れますから、人がやめたときが一番大変です。その人たちがいたことのありがたさを感じましたね。

K : 人を育てる楽しみというものもとてもありそうですが。

早川 : そうですね。今はまだ入って間もない人もおりますが、新人のがんばりたいという意欲、私の教えたいという意欲が一致していますので、今はとても楽しくやっています。ただ、この安心というのが

常に安心でないのが私たち経営者ではないかしらと思うんですね。

K : 今まで何人も雇われてきたと思うのですが、これだったらうまく行くという知恵もおつきになったのではないですか。

早川 : そうですね。一人ひとりインテリアが好きという土台から入ってきますよね。ですが、みんな同じではなく、その人固有のインテリアに関する好きなもの、得意とするものがそれぞれ必ずあるんですね。それを伸ばしてあげるのが私の役割だと思うようになりましたし、楽しみでもあるのです。

K : 大きなインテリアのくくりの中でもそれぞれに好きなものがある・・・

早川 : 例えば、カタログを見る、図面を引くのが得意とか、カーテンのアドバイス、接客が好きとかですね。

ですから、人を育てるときには、特に得意というのを必ず見つけてあげられるようにしてますね。この人ってここがすばらしいじゃないってものを見つけるように努力すると、みんな可愛くなってくるの。人は必ず何か持ってるんですね。

K : 社員さんは今何人くらいいらっしゃるのですか。

早川 : 今、3人、私を入れて4人の構成で。そのほか影武者はいっぱいいますよ（笑）

K : ああ、でしょうね。下請けの会社さんもありますしね。

早川 : すべてずっと一と何年も、15年、お付き合いですね。

K : ソレイユさんは4人ですが、回りがもうチームというか・・・

早川 : すごくありがたいことにうちの仕事をするのが楽しいと思ってくださっているのです。ですからうちと仕事をしたい何かないですかとお話をいただくと、私もがんばって一緒にお仕事をしたいと思ってしまうのですね。思いがあると形になります。そう思っていると、たとえばエッチングガラスを作っていただけませんかとお客様が来るんですよ。思い続けることが形になりますね。

K : 引き寄せの法則というのがありますが、まさしくお仕事を引き寄せられてる？

早川 : まあ、そんなのがあるのですか？

K : イメージすることが大事だといわれます。

早川 : ソレイユは一人で立ち上げた会社ですが、今までお付き合いいただいたお客様に、自由が丘のここ

に会社を作りました！と開店のお知らせ文を書くときに、実はとっても想像して書いていたのですよ。このカードを受け取ったお客様がみんなニコニコしていらしてくれる、その笑顔を想像していましたね。イメージは大事な気がします。思いは形になると信じていますからね。

K : はい。私も信じています。私もそういう夢を持っている方たちのサポートをさせていただく仕事なので、信じているとその方がそうなるんですよ。実現していくんです。不思議に。これはなんともいえないですね。

子どもの頃のお稽古事は今に生きていますね

K : 先ほどお父様の話が出ましたが、早川さんのお子さんの頃のお話を聞かせてください。

早川 : そうですね。私の母は昔の母と申すのでしょうか。こんな娘にしたいという思いがいっぱいあった人だと思います。母は私にまず日本舞踊を習わせ、三味線を習わせ、家庭教師をつけてくれました。母自身も厳しい人でしたが、教育は人様に厳しくしていただくものという思いで習い事をさせてくれたような気がします。

K : 日本舞踊のきっかけは何だったのですか？

早川 : 小学校のときのことで、通信簿を両親に見せますよね。そのとき父が通信簿を見ながら何を思ったか、「さみちゃん大きくなったら何になるの？」と聞いたんです。そのとき、何気に「私、舞妓さんになるの～」といたらしいのです。日本舞踊とか踊るのが好きだったのでしょね。たぶん何かを見て影響を受けていたのだと思います。

K : いつ頃ですか？

早川 : 小学校5年生のときでしたね。私のお誕生日の日でした。

K : へえ～、どんな気持ちでしたか？

早川 : もう嬉しくて。喜びの度合いは今のインテリアの仕事と近いかもしれないですよ。稽古に着物を着ていくんですけど、道路で踊っているんですって。こんなになって。(笑) 私は夢中になるタイプなのです。

K : 好きって言うのがはっきりしているんですね。

早川 : そうなんですね。のめりこみタイプ。父がね、そんな風に聞くものだから、舞妓さんになりたい、絵描きさんになりたいとか答えるでしょ。そうすると父は、困っちゃったなさえみちゃんって。何で

困るんだろうと思っていました（笑）

K : 好奇心旺盛のお子さんだったんですね。
その頃培われた感性とかおありだとも思うのですが。

早川 : ありますねえ。今でも思い出すのは、その先生の怖いことなんですよ。中でも厳しく今教えられたなあとと思うのは礼儀です。小学校5年生なんて子供でしょ。その子どもがちゃんとおすわりして、「おっしょさん、こんにちは。」と言うんです。師に対する礼儀ですね。もちろん終わったときの挨拶も。それから畳のへりを踏んではいけませんとかね。小学校5年生にしてみれば厳しかったですよ、（笑）。礼儀作法はそこで身についたと思います。ですから今でも無意識にやっています。例えばね、会社で社員に挨拶するとき。すれ違うときでも1秒でも2秒でも足を止めて挨拶するんです。後ろがぶつかわっちゃうという不都合があったりするのですが（笑）

そういうことははっきりと自分の体に入っているものという感じがしますね。

K : 美しさにつながることでよね？着物とかもそうだと思うのですが。

早川 : 着物はね、母はそれを選ぶのが嬉しかったと思います。私は子どもですから、そんなに意識はなかったと思います。母から日常の生活の中で教わったことは多いですね。デパートが好きな人でね、よく連れて行かれました。日曜日になると、銀座に行くんですよ。新橋から三越、松坂屋、松屋、とずっと歩いていくんですね。そうすると、いらっしゃいませ、おはようございます、とデパートの入り口で挨拶されて、帰りは蛍の光が流れるんです。

K : わあ、一日中ですね。その頃は10時から夜6時までですね？

早川 : その中で母から自然に教わったのでしょね。これはいいもの、悪いものと。

K : 昔の銀座のデパートといえ、超一流のものがおいてあるところですね。

早川 : しかも母はね、特選場といってじゅうたん敷きの階に連れて行くんですね。物がいいものがおいてある階。なるべくいいものを見るように教えられました。それは栄養になりましたね。

K : お母さまの本物を見るという教育ですね。お母様も美しいものを見るのが好きな方だったんですね。

早川 : 大人になっても行きましたね。私はたまたまそれが職業になったということなんでしょうね

叶えたい夢はインテリアの資料館を作ること

K : さて、早川さんの夢は何でしょう。将来への夢とか、こうありたいとか。

早川 : 仕事に直結してるかもしれません。リフォームの資料館を作りたいなあと思うんです。

K : へえ、資料館。

早川 : 当社がもう少し大きくて、の話なのですが。リフォームのモデルルームを作りたいと思っています。モデルルームは、新築のものはあるけれど、リフォームのものはないのですよ。ショールームのイメージをもっと膨らませたものです。

そこで、資料館も作ります。お客様のリフォームのイメージ作りのお手伝いができる参考の館ですね。壁紙、カーペット、カーテン、その他いろいろのものをトータルで揃えて、お客様自身の目と手で確かめることができるようなもの。実際にそれを使いながら一緒に考えていくことができるようにしたいのです。

やはり、小さ A4 サイズのサンプルだけでは全体をイメージするのは難しいのです。小さなサンプルの世界だけでお客様は夢を広げられないんですね。小さなサンプルで決めてしまうと出来上がりが最初のイメージと違ってしまうということも弊害として起きてくることもあります。

私は、お客様にはリフォームにはこんなにたくさんの選択肢があるんだということを理解していただく上で、100%ご自分が納得する家作りをしていただきたいのです。そのためには実物を手にり、インテリアをよく理解したスタッフのアドバイスを受けていただきながら一緒に家作りができるショールームが理想なんです。

実際のイメージを体験していただくために、そんな風に全体を見ていただけるような一部屋まるごとのサンプルを作りたいんです。資料はいっぱいありますから。

K : お客様と一緒に手で確かめながらですか・・・。

早川 : そう、その参考の資料がいっぱいあるところ。実際に手に取れるところですね。

K : プロの方が一生懸命説明してくださっても実際に見るとはかなり違いますよね。いくら丁寧に説明してくださってもわからないのはわからないときがあります。そのような部屋があったら具体的にイメージがしやすいでしょうね。

夢を広げやすいし、そこに行くだけで楽しめそうですね。

私、今お客様の視点で聞いていました（笑）ぜひ実現させて欲しいです。

K : 最後にソレイユさんの魅力、PRを一言でいうと・・・

早川：提案力があることだと思います。数をこなしていますので、すごく広いところから、四畳半サイズの狭いところまで可能です。狭いことを気になさらないでほしいんです。そういった提案力があることがソレイユの魅力だと思います。

K：どんな小さなスペースでもその方が一番望む通りにして差し上げられるということでしょうか。

早川：そうなんです。スペースや金額に限りがあっても、お客様の望むところをご提案できるんですよ。

K：安心してお願いできますね。狭い部屋だからとか予算がないから相談は無理なんじゃないかとお客様側では心配するものですよね。それでもそんなに素敵になるんだという実例がここにはあるんですね。

早川：お客様はこんなに知識があるんだから高いかも知れないと思うでしょ。

K：そうそう、それが心配。

早川：ええ。でもそうではなくて、逆にこのくらいの予算でということも出来るんですね。

例えば、好きだけれど値段が高いカーテンがあるとしますね。これはとても手が出ないとなったとき、すぐにあきらめてしまうのではなくて可能なことを提案するんですね。そのイメージを消さないで、ちょっと布選びをしてみるから、一週間待って、3日待ってとお願いするんです。そして探すんですね。

そのお客様の例が今私のデスクにあります。

K：わあ、素敵ですね。夢は夢のまま早川さんのところに持っていけば、形になる、望みをかなえられるということですね。

早川：夢は必ず形になるんですよ。そうやって出来上がったときに感動をいただくのが私の仕事なのです。

K：夢を形に。素敵なお仕事ですね。今日は本当に楽しかったです。ありがとうございました。

☆☆☆

KAO コーチのコーチングワンポイント

▽自己開示が人の心を開く

～夏目漱石の「こころ」の一節から

「こころ」を読んでみようかなと思ったきっかけは、息子の大学のカウ

ンセリングセンターの先生のお話です。お話のテーマは「学生の特徴とかかわり方」。親の子への関わり方の例で「こころ」の一節を出されたのです。

---「こころ」中 両親と私 より要約---

大学を卒業した主人公の父親は病気で自分の命が長くないことを知っています。息子の卒業を「卒業が出来て結構だった」という表現で何度も繰り返す父親に息子は不快感を募らせていきます。

ついに「大学位卒業したって、それほど結構ではありません。・・・」と返しました。

その言葉に父親は「何も卒業したから結構とばかりいうんじゃない。・・・おれのいうのはもう少し意味があるんだ・・・」

父親は言いにくそうに、

「つまり、おれが結構ということになるのさ。・・・折角丹精した息子が、自分のいなくなった後で卒業してくれるよりも、丈夫なうちに学校を出してくれる方が親の身になれば嬉しいだろうじゃないか。・・・高が大学を卒業した位で、結構だ結構だといわれるのはあまり面白くもないだろう。しかしおれの方から見て御覧、立場が少し違っているよ。つまり卒業はお前に取ってより、このおれに取って結構なんだ。解ったかい。」

・・・その卒業が父の心にどの位響くかも考えずにいた私はまったく愚かものであった。

ここでのポイントは、父親が言いにくそうにも自分の「心のうち」を語ったことです。

「このおれにとって結構なんだ」というのは、父親にしてみれば大変な勇気のいる一言だったのではなかったでしょうか。この時代の父親です。心のうちを息子に語るというのは、男の沽券に関わるというような背景があるように感じます。

「自分にとって結構」というのは、他の誰でもない父親の感情です。息子に取ってでもなく、世間に対してでもなく、純粋に「自分にとって」。

父親が自分の心に感じていること、すなわち内面を出していくことで息子の心は大きく変化しました。

心に感じていることをそのまま伝える、自己開示するというのは勇気がとてもいることですが、同時に人の心を揺さぶり、理解しあうことに通じるものなのですね。

今も昔も変わらない人のこころの機微がそこにあるようです。

* * * * *

* 川添 香プロフィール



KAO Coaching Space／川添社会保険労務士事務所代表

2001年社労士事務所開設。開業と同時にプロコーチを付け、聴いてもらうことのパワーに感動。人事コンサルタントを経験後コーチに転向する。現在は企業でのワンツーワンコーチングと人材育成研修を中心に活動中。また「幸福な社員が強い組織を作る。社員の幸せは社長が作る」をモットーにエグゼクティブコーチングを行っている。誰もが自分の才能に気づき、十分に発揮できる世の中になるのを願ってやまない。とことん人の可能性を信じるコーチング魂と3人の子供を育てて培った忍耐強さと愛情深さで、じっくりゆっくり広い心で聴くことを大切にしている。

※HP <http://kao-space.com/>

※連絡先 Mail : kao-space@rv.sunnyday.jp 電話番号 : 090-8581-5560

※保有資格 米国 CTI 認定プロフェッショナル・コアアクティブ・コーチ (CPCG)／社会保険労務士／DiSC 認定ユーザー／サンタフェ NLP/発達心理学協会認定 NLP プラクティショナー／
日本プロフェッショナル・キャリア・カウンセラー協会認定プロフェッショナル・キャリア・コンサルタント

※所属 日本コーチ協会正会員／(株)しごと総研研究員／(株)アメニモ所属リーダー／JWCA (Japan Women's Coach Association) コアメンバー