

2010年2月17日

神楽坂事務所にて

Partaker

エリック網倉の抜き打ちテストと Partaker の答えを大公開



株式会社インプロビックの社員会議でテストされた7つの
質問とはなにか？そして、Partakerはどう答えたのか？ |

エリック網倉の抜き打ちテスト

と

Partakerの答えを大公開

Partaker

私、Partakerがインプロビックに採用されて、神楽坂にある事務所で、はじめて会議に参加し、上司であるエリック網倉が社員みんなに次の7つの質問をして、紙に書くように指示した時に、私が書いた内容を発表します。

まず、その7つの質問とは、

- 1 あなたは、日々生きていて、何をしている時間が最も楽しいですか？
- 2 あなたは、会社にいる時間のなかで、何をしている時間が最も集中 できますか？
- 3 あなたが日々の仕事の中で、お客さんに喜ばれていることを、実例を挙げて書いてみてください。
- 4 株式会社インプロビックと他の会社との明確な違いはなにでしょうか？
- 5 株式会社インプロビックの一番いいところはなんでしょうか？
- 6 株式会社インプロビックであなたがやりたいこと、会社としてやってほしいこと、このように変えたらよくなると思うことを書いてみてください。
- 7 株式会社インプロビックを、あなたは将来伸びていく会社だと思いますか？今のままだと思いますか？衰退する会社だと思いますか？解散する会社だとおもいますか？書いてみてください。また、その理由も書いてみてください。

でした。

これらの質問を当時、私 Partaker はどのように答えていたのだろうか。

ここで一つずつ公開していこうと思っている。

正直、結構ひどいこと書いているなと思いました。

今の自分ならこうは書けないなということがたくさんあったので、ここでシェアしていきます。

まずは、7つの質問のうちの最初の質問は、

あなたは、日々生きていて、何をしている時間が最も楽しいですか？

ですが、これに対して、私は当時、次のように、書いて答えていました。

自分にはないものを持っている人から、新しい知識やノウハウ、成功法則、または、自分では考えもつかなかったアイデアを盗むときが最も楽しいです。特に、平社長が長い時間かけて作ったセールスレターや書籍を見て、そこから学んだものをそのまま実際に自分のものとして使っているときが最も楽しいです。今、私が作成しているセールスレターの7割は、平社長が以前作成したものから盗んで、オリジナルに書き換えました。もし、このセールスレターを1から自分で作ったら、時間が大量にかかるのと、セールスレターの内容が非常に乏しくなると思います。

過去に成功したひとからその成功の具体例を見て、それを応用すると時間も食わずに、効率よく作業ができます。そして、何より、私の利益になるのです。今の私の頭の中は、9割が他のひとから盗んだアイデアやヒントです。そして、これをまるで自分で思いついたかのようにするのが、最も楽しいのです。アイデアやヒントを他の人から吸収するというのは一見、卑怯な行為かもしれませんが、自分が考えているアイデアやヒントをベースにして、それを他の人からヒントを得て、新しいアイデアを作っているのが、法的には全く問題ないのです。

最後に、既存のアイデア同士を結びつけると、そこから新しいアイデアがうまれるのです。だから、今自分が持っているアイデアを、多くの成功者の具体例を見る中で、その人たちのアイデアと結びつけて、なにか新しいアイデアがでないかなと考えて、その結果、出た新しいアイデアは、自分のものになり、自分の利益になるのです。今まで長い時間かけて出来たものを一瞬で、自分のものにしてしまう、他の人が頑張ってきたものを、それを土台として、踏み台として利用して、成功にもっていくのが、非常に楽しいです。今、あらゆる成功者から、自分にはない知識やノウハウを吸収することが最も楽しいです。わくわくします。

2つ目の質問は、

あなたは、会社にいる時間のなかで、何をしている時間が最も集中できますか？

で、これに対して、私は当時、次のように、書いて答えていました。

自分の得意な分野で、自分の能力を試している時間が最も集中できます。逆に、自分の興味のないものにはあまり集中できません。今回の中国レポート作成のインターンシップも、私でなければできないというプロジェクトです。これは自分の能力が試されている仕事で、どうすればこのレポートを多くの人に読んでくれるか真剣に考え、非常に使命感があります。こういう使命感がある仕事をしているときは集中力があります。

逆に、自分がやっていることが、全く使命感がなく、ただやらされているという感覚で仕事をしているなら、全く集中できません。なにか自分から、追い求めてやる仕事が一番集中できます。「おお、これは俺にしか出来ない、他の人には出来ない、俺だけができる仕事で、このプロジェクトは俺にかかっているんだ」と思わせてくれるような仕事をしているときに最も集中できます。だから、今回のレポート編集も、今、非常に集中できています。

4月から、授業が始まるので、毎日、仕事をするのは難しいと思いますが、今は、毎日、レポート編集に取り組むことができていますので、毎日が集中できています。何か、会社に無理やりやらされているという感があると、私はあまり集中できなくなるタイプなので、これからも、使命感があり、私にしか出来ない仕事を頑張ってやらさせていただきます。

3つ目の質問は、

あなたが日々の仕事の中で、お客さんに喜ばれていることを、
実例を挙げて書いて見てください。

で、僕は当時、まだ、中国レポートを作成中で、商品を販売していなく、コンサルティングもしていなかったもので、次のように、書いて答えました。

「こんなの見たことも聞いたこともないわ」とお客さんにいわれる商品を提供することが最も喜ばれていると思います。今回の中国レポートを少し、友達に見せたのですが、「なに、これ、すごいな」といわれました。彼は、今、車関係の会社で働いていて、どうしても、斬新なビジネスアイデアが思いつかなくて、そこで、中国のビジネスアイ

アのレポートを見せたら、非常に見入っていました。彼は、この中国レポートを少し見て、非常に参考になったらしいです。お客が何を求めているのかを研究しながら、その求めているものをピンポイントで提供することが、最もお客に喜ばれていることだと思います。彼も、この中国レポートを販売するときに、買ってくれるといいました。なぜなら、彼にとって、この中国レポートが必要だからです。このように、本当にお客に必要なものを提供しているということが最もお客に喜ばれていると思います。逆に、会社がこれは売れるだろうと思って提供した商品でも、お客が求めていなければ、お客に喜ばれることはありません。だから、お客が何をほしいのか、求めているのか、を徹底的に追求して、それをピンポイントで提供することがお客によろこばれることだと思います。

4つ目の質問は

株式会社インプロビックと他の会社との明確な違いはなにでしょうか？

で、私は当時、まだ中国レポートを作成中で、商品を販売していなく、コンサルティングもしていなかったもので、次のように、書いて答えました。

融通が利くところです。

平社長や網倉さんが非常に融通が利き、なんでも自由にビジネスを展開することができます。何か変なこだわり、硬さというものがなく、基本的に社員に任すという姿勢が非常に強いです。多くの会社は、社員に任せるということに関して、ためらいます。しかし、インプロビックは、基本的に社員に任すというスタイルをとっていて、社員に成長するための壁を用意してくれます。他の会社も、このような考えはあるでしょうが、インプロビックの場合は、早い段階で社員に任せます。私は、社員ではないのに、即効、中国ビジネスレポートという仕事を与えてくれました。普通の会社なら、大学生ごときに、こんなプロジェクトは任すことはしません。インプロビックでインターンをする前に、いろんな会社を調べて、直接連絡もしたのですが、このようなプロジェクトを与えてくれる会社は他にありませんでした。これは、おそらく、失敗があるのは当たり前で、むしろ、その失敗をあえて経験してもらいたいが為に、どんどん社員に任せているのだと思います。失敗しても、それを成功に結びつけばよいという考え方がインプロビックにはあります。しかし、このような考え方は、今、不景気な時代、日本の会社にはほとんどありません。失敗したら、即クビとう会社が多いです。アメリカの大手企業では、中途採用条件のうちに、今までどれだけ大きな失敗があったかというのが最も大事なア

ピールポイントで、その失敗が大きければ大きいほど、有利らしいのです。日本で、このような考えがあるのは、私の知る限り、インプロビックだけだと思います。失敗を恐れないからこそ、社員に仕事を任すことが出来るのだと思いますし、社員の提案や意見を聞くことが出来るのだと思います。7 そして、社員の意見や提案をほとんど反映して、社長や上司の一方的な考えではなく、社員の考えも導入しています。はじめて、この「融通がきく会社だな」と思ったのは、インターンシップを始める前に、神楽坂さんにメールで、インターンシップをやらせてくださいといい、その後、アルバイトの募集はしていないにもかかわらず、私のために、面接の日程を組んで頂いて、さらには、私が採用された時です。非常に融通がきくのです。こんな会社、他にありません。これが他の会社との最も大きな違いです。こういう、アルバイト、インターンを雇う姿勢が会社の全体像が映っていると思います。

エリック網倉の5つ目の質問は

株式会社インプロビックの一番いいところはなんですか？

で、僕は当時、まだ、中国レポートを作成中で、商品を販売していなく、コンサルティングもしていなかったもので、次のように書いて答えました。

強みを徹底的に押し通すところです。決して、ひいてしまうという姿勢をもたないことが最もいいところです。ホームページや平社長のニュースレター、セールスレターを見てみると、徹底的に、押しているところが伝わってきます。そして、それに賛成できないお客は、切るという姿勢をもっています。

例えば、平社長のニュースレターで、「甘ったれた考えの人はこのニュースレターを読まないでください、もう二度とこのニュースレターやメールに近寄らないで下さい」と書いてあります。普通の会社ではこんなお客を蹴っ飛ばすことはできません。しかし、なんで平社長がこんなことができるのかというと、平社長のビジネスに絶対的な自信があるからです。ついてこれないお客はけり落としてまでも、自分のビジネスを押し通すという姿勢が一番良いです。このように、自信のある態度がお客を安心させていると思います。

エリック網倉の6つ目の質問は

株式会社インプロビックであなたがやりたいこと、会社としてやってほしいこと、このように変えたらよくなると思うことを書いてみてください。

で、僕は当時、まだ、中国レポートを作成中で、商品を販売していなく、コンサルティングもしていなかったのので、次のように、書いて答えました。

お客として、インプロビックの商品を見たときに、出世払いがあったらいいなと思いました。今の日本の会社で、出世払いするのはありえないことだと思いますが、これをインプロビックがやったら、たいへんなことになると思います。返金保証のさらに上のレベルですね。最初に、商品を使っただいて、稼いだお金で、その商品の金額を払ってもらおうなどです。今のインプロビックには難しいことですが、これはどこの会社もやっていないことです。そして、出世払いというシステムはお客にとって最も魅力のあるものです。さらに、この会社はやはり、売れているんだな、この商品には絶対的な自信があるんだな、この商品を買えば、俺もお金持ちになれるんだなと思わせることが出来ると思うのです。この出世払いは、お客を魅了します。

ソフトバンク同士の携帯なら、無料で電話できるというシステムは多くの学生や貧乏人を魅了しました。このソフトバンクは赤字覚悟でも、このようなシステムを取り入れたから、一気にソフトバンクを使っている人が増えたのです。

今、インプロビックもライバル企業が増える中で、何かしら、飛びぬけたことをしなければ追い上がっていけないと思います。その分、リスクはあるのですが、そこで、お金のない人もできるという姿勢を見せた会社が一番儲かると思います。

今まで私は、お金があればできるのになという人をたくさん見てきました。こういう人たちを、お客にしちゃえばいいのです。会社が変わらないとお客は増えません。私がお客として考えたときに、出世払いというシステムを取り入れたら、最大のアピールポイントになると思います。多くの企業は、お金がある人へ商品を販売しています。

しかし、本当にやる気のある人は、お金がない人だと私は思います。私は、将来絶対にお金持ちになりたいと強く思っています。なぜなら、母がガンで、父が心臓病で、もう私が頑張らなければ我が家族はどうしようもないからです。我が家のお金はほとんど医療費に使います。だから、高額商品を購入するお金がないのです。いつも、お金がない人にもチャンスを与えてくれる会社はないのかなあと探しているのですが、今のところありません。このように貧しい人を、不況のいまだからこそ、サポートをしてくれる企業は魅力的だと思います。全額、出世払いではなくても、一部金を最初に払い、残りは出世払いという形でもいいから、若者のモチベーションをあげるのと同時に、支払方

法について、もっとバラエティがあったらと思います。

最後に、ホームページを開いた瞬間、自動的にメルマガ登録の表示がでてくると、お客にメルマガの存在を知ってもらうことも出来るし、お客に商品を紹介する機会も増えると思います。インプロビックのメルマガ登録は、簡単に出来ず、登録画面を探すのが面倒くさいので、ホームページを開いたら自動的に、メルマガ登録の表示がでてくるような仕組みにするといいと思いました。

エリック網倉の最後の質問と私が当時、答えた内容です。

これは今までの中で一番すごいことを書いています。

よくここまで書けたなと今、思います。

株式会社インプロビックを、あなたは将来伸びていく会社だと思いますか？

今のままだと思いますか？衰退する会社だと思いますか？

解散する会社だとおもいますか？書いてみてください。

また、その理由も書いてみてください。

私は当時、まだ、中国レポートを作成中で、商品を販売していなく、コンサルティングもしていないのにもかかわらず、次のような答えを書いていました。

今見ると、すごいなと思います。勇気があると思います、普通、アルバイトにこんなことを言われたくないですね。

正直言って、衰退する会社だと思います。

理由 1

今、独立起業（特にインターネットで）しようという人が増えていて、その人たちが、インプロビックと同じような業務をしつつあるからです。多くの起業家が、インターネットで、情報販売を始めています。内容は、インプロビックのものとほとんど同じようなものです。このような状況で、何かインプロビックに変化がないと必ず、つぶれます。

理由2

正直言って、インプロビックのなかにいる社員の行動力がまだ弱いと思います。特に、若手の社員が今のままでずっと仕事をしていたら、利益を大幅に上げることができません。仲良く仕事をしているなという印象を受けました。仕事が非常に穏やかであって、常に危機感を持っているという姿勢が私には、見受けられませんでした。もちろん、感情的になってはいけませんが、みんなちょっとおとなしすぎだと思います。特に若手は、会議のなかでも、全く発言しない。これは、常に何を意識しているかということにかかわってくると思います。会議でなにも発言しないということは、普段、会社の危機感について、何も意識をしていないということだと思います。とりあえず、給料さえもらえればいいやという考えしか、特に、若手社員にはないのだと私は思います。社員が会社の利益を第一に考えることは非常に難しいのですが、第一ではなくても、もっとその意識をもつべきです。インプロビックの将来は、今の若手社員にあると思います。いまのままだと、将来やばいと感じました。例えば、今、網倉さんが病気で、長い間入院しなくてはいけないということを考えると、誰が網倉さんのポジションになり、だれがなにをできるのかということを考えてときに、誰も何も出来ないのではないかと思います。彼らは、今の仕事が当たり前になりつつあるのではないのでしょうか。

よくこんなにはっきりと書いたなと思いました。

今は、社員さんの苦勞がわかるから、そんなことは社員さんに向かって言えません。でも、逆に、このような感覚っていうのは、社員さんと一緒に働く前の感覚であって、今や、社員さんといつも一緒にチームとして働いていて、そのような鋭い視線というのがなくなってきているのかなという感じもあります。

どんどん、古くなっていっているんじゃないかなとさえ感じます。やっぱり、採用された時は、まだ、何も知らないから、大きなことをはっきりと言えるんだけど、実際に働いてみると、言えなくなるもんなんです。

最後の質問の答えは、社員たちが見たら、腹が立つかもしれない。でも、このような鋭い批判的な感覚も大事にしていかなければならないのかな と思います。

では。

かなわない夢はない
パーテイカー