

ファイターズのOB紹介

社会で輝く青き星 14

フットボールで培ったリーダーシップとその先のキャリア

岸 昌史

エゴンゼンダー株式会社

FIGHTERSとの出会い

小学校の時から、フットボール好きの父親とよくキャッチボールをしていたこともあり、中学に入ると自然とタッチフットボールを始め、高校、大学ではアメリカンフットボール部に入学した。ポジションは中学から大学までランニングバック。高校時代には日本代表としてアメリカの高校と試合をし、普段はライバル校の多様なメンバーと一つのチームで戦う楽しさを実感した。また、大学二年生の時には、ライスポウルで社会人を倒して日本一も経験するなど、振り返れば嬉しい思い出もたくさんあるが、怪我で思うようにプレー出来なかったり、強いライバル校に勝てない期間も続いたり、辛い、苦しい日々の方が多かった

たと思う。でも、そんな苦悩の日々の中で得た力こそが、その後の自分の人生を支えてくれている。

社会人になってから約20年の間に、商社、外資コンサルティング会社、スタートアップ、起業と様々な組織で働き、インドやインドネシアなど10か国近い国でも仕事をしてきた。一見バラバラなキャリアに見えるが、仕事を通して実現したいと考えているのは学生時代から一貫して変わらず「人が輝く社会をつくること」。そのため、キャリアの前半は経営者を目指し、その後、自分が最も情熱を感じる「人と組織の変革支援」にフォーカスした仕事をしている。ちなみに、人生で今が一番楽しいし、この感覚は毎年更新し続けている。ここでは、FIGHTERSで得た多くの学びが、その後の人生にどう支えとなってきたかをお話したいと思う。

大きな挫折から道を切り拓いた自分を信じる力

大学では、1年生の夏にカナダへ留学していたこともあり、FIGHTERSへは他の部員から半年近く遅れて入学した。入部後は一人トレーニングルームで筋トレをする日々。このまま頑張っても思うような活躍がでないんじゃないか、試合に出られないんじゃないか、そんな不安に感じる自分を救ってくれたのは、ある陸上のオリピック金メダリストの「ベストを尽くせば結果は後からついてくる」という言葉。未来や他人について思い悩んでも仕方ない。未来を作るのは、「今」の「自分」ではないと開き直り、日々自分にできるベストを尽くした。結果的に大学2年生の春から少しずつ試合に出られるようになり、大学3年生になるとRBのローテーションの一人として試合に出場、大学4年生には

レギュラーとして試合に出場することができた。自分の理想を掲げ、そこに自分を近づけるために、日々自分の出来るベストを尽くす。この日々の積み重ねが、自分の当たり前前の基準を引き上げ、自分の可能性を広げてくれた。

社会人になって思い出深いのは、新卒で入社した三井物産で、インドネシアにおける新規事業の立ち上げを担当していた時のこと。人口が多く、親日国でもあるインドネシアで、個人的には是非事業を立ち上げたいと考えていたが、インフラや法制度が未整備な同国で、消費者向けビジネスをやることに社内で反対の声が多かった。そんなある日、当時共同で調査を続けていたインドネシアのパートナー企業の社長から呼び出され、「ごめん。もう待てない。韓国企業と組むことにした。」と、突然の別れを告げられた。

そのパートナー企業の社長や幹部とは、1年近くも両国を歩き来して対話を重ね、一緒に会社を立ち上げられると良いねと夢を語り、家族のような関係を構築していた。そんな信頼してくれている人たちに対して、社内を説得することができず、期待に応えられない自分が不甲斐なく、ホテルに戻り一人になると、悔しさで涙が溢れた。この時、FIGHTERSの時に培った自分の闘争本能にスイッチが入った。「(自分に) 負けたままで終われるか! このまま逃げて帰る自分でありたくない!」と、心の叫びを感じた。当時、欧米のビジネススクールに行く社内の最終選考の直前でもあったが、インドネシアのホテルから人事担当者へ電話を入れ、ビジネススクールの選考辞退と、このままインドネシアに残る決意を伝えた。

その後3年間インドネシアに駐在し、現地と日本を歩き来して、新たな現地のパートナー企業と共にビジネスモデルをつ

FIGHTERSで学んだ理想の組織運営のモデル

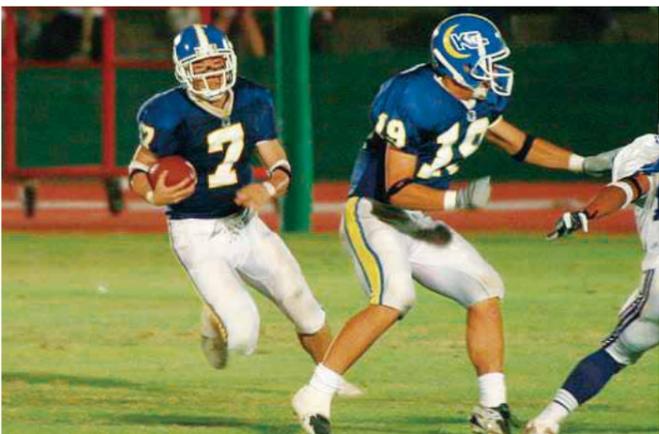
私がFIGHTERSを誇りに感じていることの一つが、「勝利」を最上位の目的としていないことだ。FIGHTERSの第一の目的は、社会に出て活躍する「良い人間」を育てること。この考えは、私が所属していた20年前から、監督やコーチの指導方針、選手間のコミュニケーションに至るまで、文化として浸透していた。学生時代に誰からも「日本一になれ」、「勝て」と言われたことはない。新チーム発足後は4年生全員が、一人ひとり「どのような人間でありたいのか?」について考え、その上で、「どんなチームでありたいのか?」「何を目指すのか?」「チームとしてどのような考えや想いを大切にしていきたいのか?」を話し合う。それらを共通の目標や価値観へと落とし込んだ上で、4年生が後輩たちとの1on1の対話を通して、自分たちの考えをチーム全体に浸透させチームとして一つに纏めていく。

私自身、数年前に人や組織の変革を支援する会社を起業し、スタートアップから大企業まで、様々な企業の組織づくりを支援してきた。その支援で多かったのは、経営メンバー一人ひとりに個人としてのありたい姿(Being)に引き合っていた上での、会社の存在意義(Purpose)や、実現したい未来(Vision)や目標を定義し、その実現の方法(戦略や組織)を議論しながら組織を纏めていくというもの。これらはまさに、FIGHTERSの4年生の時にやっていたチームづくりの取り組みに近い。これらの取り組みはクライアントからも好評で、その後「熱狂のデザイン」楽しく結果を出すチームのつくり方」という本に纏め、出版することになった。

り、本社の関係者を説得して回った結果、衛星放送、携帯通信、データセンター、Eコマースの4社の新会社立ち上げに成功した。逆境の中で、自分を奮い立たせたのは、FIGHTERSの練習で日々自分に引き合う中で積み上げた、自分に対する高い基準であり、その根底にある「自分を信じる力」であったと思う。

相手への深い理解こそが、人を動かす

インドネシアへの駐在後、自分の課題として感じていた戦略的思考力を高めるために外資戦略コンサルティング会社であるボストン・コンサルティング・グループ(BCG)へ転職した。BCGでは、「300ページくらいの本なら、ばらばら



今年5月からは、エゴンゼンダーというリーダーシップによって、人、組織、そして世界を変えることを目標とする、経営人材コンサルティング会社で働いている。入社前に同社の国内外の社員と対話する中で、それまで経営していた自分の会社をより大きくすることよりも、同社の世界中で活躍する素晴らしい仲間達と共に活動することの方が、より良いインパクトを社会に与えられると強く感じ、同社にジョインすることとした。

現在は様々なクライアントの経営者や向き合いながら、経営チーム強化のための経営メンバーの採用や評価、育成、組織変革の支援等に取り組んでいる。

課題先進国とも言われる日本において、子供達に明るい未来を残せるかは、自分たちの世代の取り組みにかかっている。今後は、グローバルなネットワークとリーダーシップの力で、日本や世界の抱える課題を人や組織の側面から解決することで、より良い未来を子供達や、その先の世代に残していきたい。

現役の皆さんへ

私自身、社会に出てから様々な学びの機会を得てきましたが、自分自身の人間としての土台の部分を最も成長させてくれたのはFIGHTERSで過ごした日々でした。FIGHTERSを卒業してから時間は経ちますが、毎年、試合会場やTV、YouTube等で試合を観て、皆さんの頑張りからたくさんエネルギーをもらっています。そんな皆さんにメッセージをお送りする機会をいただけたことを大変光栄ですし、ありがたく感じています。今後もFIGHTERSの皆さんを存分に活かして、一人ひとりが自分らしく大きく成長し、活躍し続けられることを心から願っています。

Photograph by Benjamin Parks



PROFILE

岸昌史(さし・まさふみ)/1981年9月29日生まれ。兵庫県・西宮市出身。2005年関西学院大学商学部、2015年北京大學MBA卒。新卒で三井物産株式会社入社。インドネシアでの新規事業立ち上げ等に関わったのち、ボストン・コンサルティング・グループ、スタートアップ、起業を経て、2024年よりエゴンゼンダーにて経営幹部の評価・育成・採用、社長後継計画策定、日系企業のグローバル化促進などに従事している。

見るだけで画像として記憶できちゃうんです」と話し、東大へも本を眺めるだけの勉強で合格したという人や、ぎゅゅりと書かれたレポートの内容を数秒で理解できる人など、出会ったことの無い天才に困まれて仕事をした。そんな中で、病院の経営改善のプロジェクトに参加する機会があった。このプロジェクトは、完全成果報酬型のプロジェクトで、会社としていくら良い提案をしても、病院側がそれを実行して実際に収支が改善しないと、一銭も報酬をもらえないというものであった。

同じタイミングで、複数の病院プロジェクトが立ち上がり、多くのコンサルタントが現場に入り込み提案を行っていたが、病院関係者に行くら合理的な説明をしてもらえず、提案が実行されない日々が続いていた。

そんな中で私は、とある大規模な病院に常駐しながら、事業推進の鍵となる、看護部長、財務部長、検査技師の方などと、毎日のちよっとした時間で一緒にお菓子を食べて、お茶を飲んだりしながら話を聴き、友人のような親しい関係を築いていた。それら関係者との対話により、岸が担当する病院だけ、病院側の困りごとや懸念に関する精度高い情報が集まるようになり、それを提案に活かしたことで、病院側へも受け入れられどんどん改善が進み、病院の経営改善へも大きく貢献することができた。この年には、社内年間MVPにも選ばれた。

自分がこの時に効果的に人を動かすことができたのは、間違いなく、FIGHTERSでの日々の経験があったからだと思

う。振り返れば、FIGHTERSでの日々は、周りのメンバーのやる気を引き出すため、人の心に向き合い続けてきた期間でもある。練習が辛くて退部したいと話す同期や後輩、怪我をして思うようにプレーできなかったり、スランプに陥って自信を失っている仲間たち一人ひとりと同じく、相手の立場に立ってやる気のポイントを理解し、チームの目指すべき方向性を、本人が目指したい方向を対話により合わせしていく。そんな日々で培った相手を理解する力、人を動かす力が、社会に出てからの自分を差別化させる強みとなった。