

ミュージシャンとしてのスタート

「荻原さんはもともと経営学を勉強されていたんですか？」

「いえ。私は元は音楽をやっていました。トランペットを吹いていました。始まりは、小学校の高学年のころに鼓笛隊に魅せられてしまったことですね。『俺もあの舞台上に立って演奏してみたい』と。根が目立ちたがり屋なものですから（笑）。それで町の音楽教室に通い始めたんですよ。学校の吹奏楽部に入らなかったのは、元からいる連中よりも最初はどつし



荻原純一

1966年8月26日生まれ。東京都練馬区出身。
2000年 有限会社コムネットを大手警備会社支社長を退職し設立
2003年 株式会社コムネットに組織変更。現在、顧問契約先21社、コンサルタント契約先25社を中心に営業支援、ビジネスマッチングを展開中

ビジネスマンとしての再出発

「音楽の世界からビジネスの世界へはどのようにして移行されたのですか？」

「ええ。“アートファーマー賞”という貴重な賞を頂きました。ただ、当時のアメリカは今よりも格段に人種差別の意識が強かったんですね。元々ジャズって黒人の文化に根付いた音楽じゃないですか。それで彼らに妬まれたこともありましたね。袋叩きにあつたこともありましたよ。ただし、あくまでも実力で勝ち取ったものなので、特に屈することはありませんでしたけど。そんなことがありながら大学を卒業して日本に帰国しました。帰国後は、国内有数のジャズのビッグバンドに入っていました」

「ビッグバンドでは、エルトン・ジョンなどの大物アーティストの前座を務めたりして、年齢にはとてもそぐわない収入を得ていたのですが、バンドが崩壊しましたね。それに伴って、ステージの数が激減してしまっただけです。生計を立てるために、仕方なく新宿歌舞伎町のキャバレーバンドで、売れない演歌歌手の伴奏

でも劣ってしまいますからね。負けず嫌いだっただけです。実際に大衆の前で演奏してみるとこれがとても爽快でね、ハマってしまいました。ただ、ステージに立つからには音はずして恥かくような真似はしなくならなくて、練習には真剣に取り組みましたね。中学生のときに、当時日本では唯一のトランペットの巨匠と言われた人に師事しました。それからいつしかプロを目指すようになりまして、年齢と共にジャズに傾倒したこともあり、アメリカのパウリー音楽大学に留学したんですよ」

「アメリカでは大変な賞を受賞されたそうですね？」

経営者の肖像

第三回 株式会社コムネット代表取締役 荻原 純一 氏



を務める日々が続くようになってしまったんです。そんな中でも私のファンでいてくれる人がいて、売れないホストだったんでしょね。その彼、毎晩巻き寿司の差し入れを持ってきてくれて色んな話をしてくれるんですけど、ある日、彼から「俺、ホストじゃ食えないんで、昼間ガードマンのバイトやってるんですよ」という話を聞いたんです。そのときはもうキャバレーバンドの収入だけじゃ生活がままならなかったんで、「俺もガードマンやりたい」と言って、彼に会社の人事部を紹介してもらったんです。それで警備会社に入社するに至ったんです」

「二年で支社長になられていますね？」
「そうですね。話が前後しますが、アメリカへ留学する前に、キーマンネットワーク (http://www.keynetwork.co.jp) という異業種交流会のスタッフとしてお手伝いさせていただいたことがありまして、多くの社長さんと名刺を交換させていただいてたんです。で、今考えるととても良くないのですが、営業部に配属されてまして、その社長さんたちに『就職祝いください』って言い回してしまっただけです。社長さんたち、太っ腹な人が多いものだから、ボンボンと契約をくださるんですよ。そんなこんなで二十代半ばにして支社長になっちゃった訳なんです」

人脈こそ財産

「経営コンサルタントとして独立されるまでの経緯をお聞かせください。」
「支社長になったはいいんですが、なんせかなりトンガってましてね、他の支社長連中に叩かれてしまっただけです。基本的にはどこに行っても数字を上げてたんですけ

波乱万丈の人生、いかなる逆風にも敢然と立ち向かう荻原純一氏。氏の不撓不屈のスピリットはいかにして培われたものなのか？そして、「人儲け」にこだわる氏の人生論とは？



ど、都心から離れた新規開拓地に行かされたときに、本当に仕事がなくなっちゃったんです。それでも、お知り合いになった社長さんたちにお願ひしている、助けを出してくださったんですね。そのときに初めて「人脈」の大切さを痛感しまして、『金儲けよりも人儲け』だなと、人脈こそ財産だと思ふようになったんです。それが最初のきっかけですね。それから警備会社勤めは続くんですけど、その間に支社長室で顧客名簿を見ながら「この会社はこの会社の大きいビジネスマッチングが出来ると」いうようなことを考えて実際にやり始めたんです。もちろん謝礼なんかはいただきませんよ。メシおごってもらうくらいでね。そういうことをやり始めてみると、人に頼りたくなる快感というものも覚えてしまったんです。それで、33歳のときに大きなターニングポイントを迎えたんです。ひとつは、十五年越しの某大手デパートとの契約がまとまったこと。それから、某協同組合の理事長から理事として抜擢していただけるというお声がかかったこと。あとは、当時私が懇意にしておりましたコンサルタントの方がいましたね。その方が、ある日突然に「一緒に上海に行こう」と言うんです

夢って大事ですよ。

「本誌読者には起業を目指す学生もたくさんいるのですが、彼らに向

よ。私はサラリーマンなものですから、そんなにいきなり休みなんか取れないじゃないですか。それにも関わらず、強引に社長に掛け合ってくれて、強引に連れて行かれたんですよ。いざ上海に行くぞ、中国の経済成長の現場をまざまざと見せつけてはこう言うんですよ。『僕は、もうあと数年しか第一線の仕事は出来ない。君は、あと三十年は第一線でダイナミックな仕事を成功させる可能性があるんだよ。営業成績トップではあっても、一介のサラリーマンで終わっているのか？』とね。そうやって背中を押してくれましてね、独立を決意したんです」

「コンサルタント業の内容とは具体的にどういったものですか？」
「主には、お互いにとつてメリットの大きい会社同士を引き合わせビジネスマッチングですね。あとは、その会社が私の助けを必要としなくなるまで総合的にバックアップしますね。財務諸表の分析から社員教育まで」

「起業に際しては、『準備は抜かりなく』ということですか。起業前の段階で、その後の八割を決定づけます。なんで起業したいのか、自分の目標はどのくらいか、ビジョンを明確に描いているか、それをハッキリさせることですね。私の顧問先の経営者に共通していることで、『自分の夢をいかに具体的に人に説明できるか』というのがあります。皆さん情熱的に自身の夢を語りますよ。本気で叶えたい夢ならば、命を賭けて取り組めます。そのためには、何事に対しても我慢が出来るはず。『勝ち組』『負け組』って言葉がありますけど、『負け組』と言われてる人たちは、我慢出来ない人が多いですね。だから、『若いうちは買ってでも苦労しろ』って言うじゃないですか。それってね、一理あるんですよ。そうすることによって我慢することを覚えるんですね。そして、経験を積むこと。経験を積んで常に自分を磨き続ける。私もアルバイト40ほどやりましたからね。時間って限られていますからね。無駄にはしたくないですよ。今生きて欲しい以上、自分なりに精一杯生きて欲しいです。それで30過ぎたあたりで本当の意味でのいい男いい女になって欲しいですね」

株式会社コムネット

【事業内容】 営業支援、ビジネスマッチング、経営コンサルタント
【設立】 平成13年9月（創業平成10年4月）
【所在地】 東京都中野区中央5-40-15
【電話】 03-3384-7888