

# 起業列伝

其の六拾参



第63回ゲスト  
株式会社ヒューマンリソース  
鈴木 克彦 代表取締役

## 「スポーツ」と「バースデイサイエンス」 斬新なアプローチで マネジメントの重要性を説く

ビジネスの教育コンサルティングを手掛けるヒューマンリソース(本  
社東京都豊島区、☎03-6908-2131)の鈴木克彦社長は、  
プレーヤーとして社会人バスケットボールで2度の日本一を経験し、  
その後移籍した2つのチームを1年で昇格させた実績をもつ。現役時  
代に培った人材育成とマネジメントの理論をベースに、ビジネス分  
野でのコンサルティングと人材育成に取り組んでいる。鈴木社長に起  
業から現在へ至る経緯を聞いた。

スポーツ選手から起業に至る経緯をお願します。

鈴木 バスケットボールは中学生から始めて、高校、大学、そして熊谷組(入社してプレーを続けていました。熊谷組では2度の日本一を経験したのですが、入社後わずか3年で休部となり、その後当時の日本リーグ2部のチームに移籍しました。新天地で感じたこと、そして自ら学んだことが現在のビジネスにつながっています。

— 違いとはどのようなものだったのですか？  
鈴木 まず、技術とメンタリティが違う。1部ではなかなかシュートを打つことができませんが、2部では比較的簡単でした。そして最大の違いは選手の「モチベーション」です。試合の勝利、そして優勝を目指すという点では1部も2部も同じです。しかし目の前の勝利だけでなく、常に高いレベルを目指し、きちんと

と理解し、チームメイトを信じ、直に結果が出なくても諦めることなく努力し続ける姿勢が一番の違いでした。これを何とかしたいと思い、勝つためのモチベーションをアップするため、心理学やコーチングを学びはじめました。そのなかで出会ったのが「バースデイサイエンス」です。「バースデイサイエンス」とはどのようなものですか。

鈴木 生年月日をベースにした、人が生まれながらも持つ傾向性を統計的に体系化したものです。生年月日という「占い」と思われがちですが、過去の膨大なデータに基づく統計学です。

— 生年月日からわかることは？  
鈴木 「バースデイサイエンス」には複雑な要素がありますが、基本となるのは個人の「バースィック3タイプ」です。人には大きく分けて「人柄重視タイプ」「結果重視タイプ」「直感重視タイプ」の3つのタイプ

があります。その人がどのタイプに該当するのか、生年月日で知ることができます。

— 3つのタイプを知ることでどのような効果を得られますか？  
鈴木 それぞれのタイプごとに接し方や指導法が異なります。よく漠然と「ほめて伸びるタイプ」とか「叱られて伸びるタイプ」ということを言いますが、それをバースィック3タイプに当てはめると論理的に説明できます。同じことを言うにしてもタイプに合わせて話し方や表情も変えることで、相手の受け止め方も変わります。モチベーションアップにつながるのです。コーチングなどと組み合わせることにより、かなりの効果を発揮しました。

— 実際の効果は？  
鈴木 私は3つのチームに所属したのですが、継続から申し上げますと2チームとも移籍1年目に結果を出し、上位リーグへの昇格を果たしています。実感したのはチームプレーにおけるマネジメント、そしてリーダーシップの大切さです。1人のスター選手が頑張ることよりも、チーム全体がモチベーションアップすることで目標を達成できることを学びました。

— その経験をビジネスに生かすことになるきっかけは？  
鈴木 最後に所属したチームがスポンサーの問題で「給料が払えない」となってしまったのです。それで関係する保険会社の代理店経営研修生に「定期間給料が支給されるので行ってほしい」と言われました。研修生でいられるのは最大で3年間、営業成績により半年ごとに更新されます。

— 営業というまったく未経験の分野に送り込まれたわけですね。

鈴木 その通りです。加えて選手としての足跡を以て、夕方の5時には練習に行かなければなりません。

— 営業成績はいいがどうですか？  
鈴木 当然いいはずがありません(笑)。私が入った時、20人の研修生がいて成績は最下位でした。更新のために何とかなければならないと考えているなかで、失うものがない私は、思い切って「バースデイサイエンス」の活用を実践しました。そのころ現役も引退しましたが、それから徹底的に「バースデイサイエンス」を使って営業しました。

— 結果はどうでしたか？  
鈴木 研修期間が終わる3年後には最高営業代理店の表彰を受けましたし、支店のトップとして先輩方の前で講演する立場にもなっていました。その後、独立して保険業務を営むかたわら、社労士事務所と提携して、中小企業の経営者にマネジメントに関するコンサルティング業務を行ようになったのです。

— 現代時代に培ったもの、そして営業マンとして得たものを生かしたわけですね。  
鈴木 そうです。ビジネスの社会に身を投じて感じたことは、スポーツに例える多くの企業が「プレーヤー」は存在するが「マネージャー」は存在しないことです。プレーヤーがマネージャーになっても数字管理、目標管理しかできない。自分の経験をもとに、部下に対して「もつとがんばれ」「やればできる」といった精神論で育成をしています。人柄にがんばっても人は他人と同じ人柄にはなれません。自分の経験やノウハウを伝え、「こうすればいい」といつてもそうなる人はごく少数です。

— 「バースデイサイエンス」の理論を使えば別の人材育成が可能になるかと。  
鈴木 「バースデイサイエンス」は手法の一つにはなるのですが、マネジメントの理論を学び、その人に適した指導法、アドバイスをすれば

よいのです。マネージメントを学んでいない管理職が多いので、結局「何でこれか」となってしまいます。経験にもとづく人材育成は非常に非効率的です。そしてその非効率的な経営が多いにも関わらず、経営者から管理職までがオープンにマネジメントを学べる場がありません。そこでマネジメントの必要性を広く行きわたらせることを目的に、昨年8月「ヒューマンリソース」を設立しました。

— 具体的な事業としてはどのようなものとなるのでしょうか。  
鈴木 ヒューマンリソースが目指すものは「日本の企業を元気にしたい。日本の社会を元気にしたい」です。基本になるのは企業のコンサルティング、マネージャー育成などですが、これに加えてもっと多くの人に役立ててもらえる活動を進めています。そのため事業として「元氣!ニッポン」プロジェクトをスタートします。

— プロジェクトの内容は？  
鈴木 まず一流のアスリートによる講演活動を通じて、マネジメントとリーダーシップの大切さを啓蒙していく予定です。第1回として、

7月15日にマラソンの有森裕子さん(www.genki-nippon.com)を招いて講演会を開催するのですね？  
鈴木 バスケットボールや野球、サッカーなど各界の現役・元選手を招いて定期開催する予定です。私の座右の銘は「百花繚乱」ですが、これは「いろいろな花が咲き乱れる」という意味と「優れた業績や人物が一時期にあらわれる」という意味があります。咲き誇る花にそれぞればなれば異なるように、企業はそれぞれの長所を生かして伸ばせばいい。私はスポーツの世界で生きてきて、そこに強みがあると思います。その強みを伸ばすことで多くの人々に役立つことができればと考えています。

【聞き手】本紙デスク 茂呂伊左夫

【企業データ】  
社名：株式会社ヒューマンリソース  
www.h-resource.net  
本社所在地：東京都豊島区西池袋  
3-21-13  
マイアトリア池袋208  
Tel：03-6908-2131  
Fax：03-6908-2136  
代表取締役社長：鈴木 克彦  
事業内容：バースデイサイエンス エンターテインメント  
人事・労務の個別コンサルティング・マネージャー育成  
活用した人事・労務の個別コンサルティング・マネージャー育成  
研修、企業との長所を活かす  
相談、「元氣!ニッポン」プロジェクト  
(www.genki-nippon.com) 主

「起業列伝」  
インタビューを終えて

取材のなかで何度か「幸せ」という言葉がなかった。企業コンサルタントの経験のなかで、これまで数多くの人とトラブルを解決してきたが、「当事者はどうやら正しい」という価値観が違っていた。それは「起業列伝」のインタビューだ。「スポーツ」と「生年月日」という親しみやすい切り口で啓蒙する鈴木社長。より多くの人に「天輪の花」を咲かせることを目指していく。

「起業列伝」を終えて

取材のなかで何度か「幸せ」という言葉がなかった。企業コンサルタントの経験のなかで、これまで数多くの人とトラブルを解決してきたが、「当事者はどうやら正しい」という価値観が違っていた。それは「起業列伝」のインタビューだ。「スポーツ」と「生年月日」という親しみやすい切り口で啓蒙する鈴木社長。より多くの人に「天輪の花」を咲かせることを目指していく。