

関大での出会いと 若い失敗が糧。 全てを楽しみながら 世界一の 問題解決企業をめざす。



スリーメンジャパン株式会社
取締役副社長COO

成内 健さん

関西大学 文学部 フランス文学科 2007年卒

1980年生まれ 京都府城陽市出身 京都府立城陽高校卒
関大在学中のバー経営を皮切りに様々な事業を経験後、
2010年に法人企業に特化した
コスト削減コンサルティングを行う現在の会社を立ち上げる。
父日本人、母フランス人のダブル(ハーフ)。
妻と娘(1歳)の3人家族。

現在わずか9期目ながら、大手クライアント中心に急伸する実績で注目の
コスト削減コンサル会社、スリーメンジャパン(株)。

創業した成内健さんは、なんと関大の2回生時代にショットバーをオープンし、
普通なら30代位までかかりそうな事業の成功や失敗を学生時代に走り抜けて、今があるそう。
初めて自分と向き合った留学から、起業、休学…辛さも忙しさも常に楽しんできた、自己開発の18年を伺いました。

「世界一の問題解決企業」をめざしています。ビジョンは大きければ大きいほどいいですから。まずは今の専門分野で「コスト削減のことならスリーメンジャパン」と言われるようになりたいですね。

私たちのビジネスモデルは「保険の窓口」さんと一緒です。無数の保険の中から、例えばタバコを吸わない人に掛け金が安い商品とか、合うものを客観的に選んでくれますよね。ああいうサービスを省エネコスト削減でしています。今は新電力と電力会社だけで約500社、都市ガスも自由化。コストカット商品がありすぎて、どう選んでいいかわからないでしょ

う。通信・水道・家賃・単価見直し、変わったところでは飲食業等に必須の検便費用まで、80品目以上あるサプライについて「この調達先に変えると質も良くて費用も下がりますよ」というコストカット診断書を作ります。お客様の経営者の方は、変更着手できるところから意思決定のボタンを押すだけ。私たちはお客様、施主様からは1円もいただきません。報酬は新規調達先やサービス提供元からの紹介料や取次フィーです。「コンサルなのに顧問料、着手金、成功報酬なし?変わってるね、それで大丈夫なの?」とよくいわれますが、これが三方良しなんですね。

「入学して終わり」なんて学生生活はイヤだ 光ってる仲間とオープンした、伝説の「関大生経営バー」

いろいろ「やりすぎた」学生時代でした。卒業したのは27歳です。商売のスタートは、2回生の時関大前で始めたオール500円ショットバー。バイトでお金をためて友人3人で共同出資した「現役関大生経営バー」と雑誌にも取り上げられました。

実は僕は大学に入った時、少しがっかりしたんです。皆「これから遊べる」という雰囲気ありすぎで、何万人もいるのに「光ってる人」、学生生活で何かやりたい!という人が少なかった。でも仲間を求めて行くうち、共同経営者になる友達と出会った。広島出身でカナダ留学帰り、僕と経験が似てる。彼が「バーをやろうと思うんじゃない」と。当時僕が燃えていたチャレンジって、学友会やサークル立ち上げなど全部「学校の中」で、おカネは稼いだことがなかった。卒業して起業は普通だな、在学中の今だから面白い、ってバーの話にノットなんです。商いで500円をいただく難しさも喜びもここで初めて知った。バーのカウンター業務ってどんなお客さんが来るかわからない、いつでもかかってこい状態ですよ。娘

ブレまくっていた時代は「焦り」だけ 失敗が教えてくれた「お客様の立場で考えること」



商売を始めて約8年間はチャレンジ、というか僕の「ブレブレの時代」です。20代前半にいろんな事業を「やりすぎ」、飲食業では2回失敗しています。

最初の失敗はあのバーで、3年で事業として終えざるを得なかった。できれば後輩に継承して20年後も関大前にお店があってほしかったけど、創業の3人以外で回せなかった。

もう一つは、卒業後雇われ社長をしていた時に、大阪の心齋橋でやった屋台村の店。僕には既に「飲食をやらない理由」が10コはあったのに、お店を見たらすごくワクワクして。何でも立ち上げがビジョンとドキドキがあって一番面白いんです

が今日結婚してん」というからハッピーかと思いきやイライラしたお父さん、とか(笑)それが意外と後々、営業の基礎に活かしました。



よ。結局売り上げは伸びず、コンサルで稼いでお金をつぎ込むような状態になっても諦めたくなくて、傷口が広がった…

「卒業後サラリーマンになる気ないだろう?仕事を覚えなさい」といわれ、本気で事業をしようと休学もしました。休学が無料だった時代で、立命館など他学の人もあえて休んで海外に出たりするのを見て「そういう生き方もあるな」と。NTTコミュニケーションズで法人営業を学んだり、コールセンターを業務委託されて僕が代表運営したり、雇われ社長でいろいろ学ばせていただいて、27歳で卒業後、またいろいろ経験して…でも思えば1回生の時の真似事から、ビジネスとかサービスとか全然わかっていないままでした。

一変したのは、今の会社を立ち上げた20代後半からです。師と仰ぐある経営者と出会ったおかげです。勉強会で学べば学ぶほど、ブレブレ時代の選択の間違いがわかった。失敗の理由は結局「焦り」だったんです。結果を焦って、ただ飛んできたチャンスや思いつきをやるだけ、理念もなければ志もなかった…

今のスリーメンジャパンからはその学びや失敗も活かしながら、焦らずに、目の前のお客さんの立場に立って、コンサルを超えた「企業さんを喜ばせる仕事」がやれている。それが事業継続できている理由かなと思っています。

成内さんのある1日

- 5:30 起床
●朝は仕事外ルーチンタイム!
掃除、筋トレ、チェス(対PC)
(家族のこと、学びたいこと、読みたい本)
- 7:00 食事
●コーンフレークにバナナ、レーズン、プルーンを入れて。
「簡単に作って、栄養はしっかりと」
- 8:00~ 通勤電車
9:30 ●わざと遅めに一時間半。
車内でメールの確認などデスクワーク完了。
- 10:00 始業
●一日に2、3件の商談、面談のアポイント。
- 13:00 ●移動先でカフェ飯。アフターにPCが広げられる店。
- 14:00 カフェに留まり仕事
●コーヒーを飲みつつ午前の急ぎ案件対応。
- 15:30 商談
●合理的にアポイントをこなす日は直行直帰も。
- 17:30 帰社
●事務処理
- 19:00 退社
●電車で昨日見のがしたWBSとガイアの夜明けを
2倍速で見る。「遅くなる時は必ず家に連絡します」
- 20:30 帰宅、夕食
●ニコニコ盛りの1歳の娘に癒やされます…
- 22:30 入浴
24:30 就寝

「コストをかけずに コスト削減」

手数料ゼロ、ワンストップで
80項目のコストダウン
300社超に採用される、
コスト削減の総合商社

企業様向けに省エネ・省コストのサービスを提供
する専門家集団。独自のビジネスモデルにより、
限りなくゼロコストでお客様のトータルコスト
削減に貢献します。省エネ法・各種条例コンサル
ティングも承ります。

スリーメンジャパン株式会社(大阪市浪速区)
<http://www.3mj.co.jp>



「やりたいこと」が溢れ出て止まらない! 自分と対話し、発掘しつくしたフランス留学

小さい時から負けず嫌いの子でしたね。少年団から高校までサッカーひと筋。それが、17歳の時、留学をきっかけに「今までやったことのないことをやる!」という自分に劇的に変わった。行き先は母親の国であるフランスで、留学の建前はフランス語の勉強、実際の目的は「フランスサッカー」でした。留学前に「初心ノート」を作りました。フランスのクラブチームに入る!という目標を忘れないように。それが、向こうで自

分を見つめ直す機会になって、いろんな経験をしている間に「日本に帰ったらやりたいことノート」に変わっていったんです。生徒会長やるぞ、ヒッチハイクで〇〇に行くぞ、とか。そして、帰国後1年間でそのリストを全部やり遂げてしまった。多分あの経験で、自分は何でもできるって驕って(笑) 関大であれこれチャレンジしてしまうようになったかな。

余談ですけど、よく海外帰りの人を見て「あの国で一皮も二皮も剥けた」、スポーツなら「移籍先で上手になった」とかいうけど、僕は行った国とは関係ないと思う。違う環境に1、2年とか長い期間身を置いて、自分との対話が増える。それが結果につながるんだと思います。僕のサッカーで言うと、日本では朝練、練習、また朝練…でゆっくり自分と向き合う時間もなくて、好きなはずのサッカーが楽しめてなかった。信じてきたルーチンをフランスで見つめ直しました。そもそも練習への考え方に大きな違いがあった。日本は練習のための練習、でもフランスはスポーツを楽しみながら練習できる仕組みがある。これは参考になりました。今も僕は仕事も全て楽しめないと思わないと思うから、日常タスクはすき間時間にゲーム感覚でどんどんこなしていくんです。「移動の短時間でこれだけ処理するぞ」とか「商談前の10分間でこんなに情報をインプットできた♪」とか、楽しみながらだめちやくちや捗りますよ。

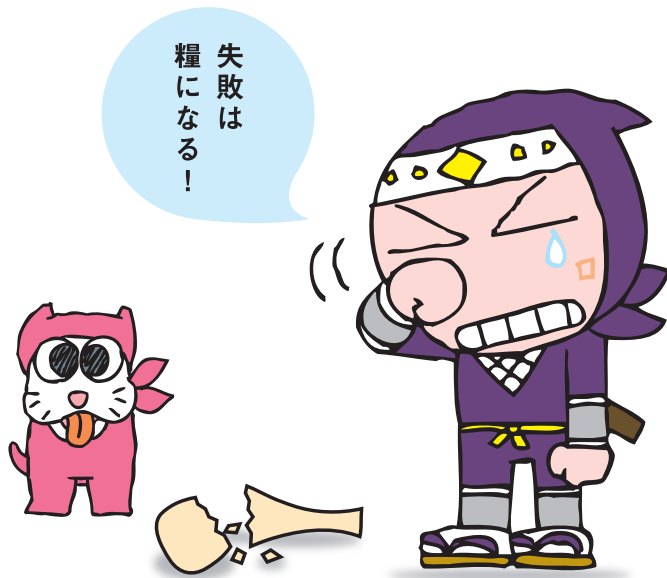


「あなたにとって関西大学とは？」

ルーツというか「帰れる場所」のような母校、ですね。在学しながら起業していた縁で、関大出身のいろんな経営者さんにお世話になりました。人の多様性は関大の良さですね。大きな大学ならではのと思っています。サークルでも北海道出身の人、九州からアメリカに留学して関西で好きなことをやってる人、多彩な地方の違った価値観や経験をしている人間と出会えた。全てが今現在につながっています。

学生の皆さんに一つ。「アウトプットする習慣」を今のうちにつけるといいですよ。人に会ったり本を読んだり、刺激を受けたら、それを書く、話す、常に発信する。優秀でも発信できないと出世でつまずいたり、スピーチ力が収入差に直結するという人もいます。発信はどんなツールでもいい。第4次産業革命のように働き方も何もかもが変わっていく中でも「人間にしかできない」情報発信力は、不変の武器になるはずですよ。

(撮影・取材：関西大学東京センターにて)



KUT OBOG Interviewについて

関大東京センターのご利用者で、首都圏でご活躍中のOBOGの方々に登場いただき、学生時代のエピソードから現在の活動・ビジョン等をご紹介します特集です。

◀ 関西大学東京センター公式マスコット、忍者の“ほなくん”。おもな任務は、館内やSNSなどで広報活動のお手伝いをする事。時には取材にも参加します。



関西大学東京センター

100-0005 東京都千代田区丸の内1-7-12 サビアタワー9階
TEL: (03) 3211-1670 (代) FAX: (03) 3211-1671
<http://www.kansai-u.ac.jp/tokyo/>



公式Twitter



公式Facebook