e-Spiritのステークホルダーのみなさまへ

e-Spirit's Spirit

e-Spiritの志

株式会社イー・スピリット　代表取締役　**足立茂樹**

１９６８年7月9日	岩手県釜石市生まれ
１９８７年3月	私立本郷高等学校卒業
１９９２年8月	アメリカ合衆国オレゴン州立
	ポートランド大学ビジネス学部マーケティング学科卒業
１９９３年４月	株式会社博報堂　入社
２０００年7月	株式会社博報堂　退社
２０００年7月	株式会社イー･スピリット設立
	同社　代表取締役就任　現在に至る

目　次

１．キャスティングという仕事
２．ビジネスの真髄は、まずは顧客に喜ばれること
　　e-Spiritのビジネスに対する考え方
３．世の中、人のために
　　顧客に喜ばれることを突きつめて出てきた答え
４．５年間のアメリカ留学時代に学んだこと
５．世の中に元気を与えたい
　　就職先に広告代理店を選んだ理由
６．頑張っている人たちで、頑張っている人を応援して、皆で山を登る
　　会社を辞めてe-Spiritを設立した理由
７．やっぱり、世の中に元気を与える会社を創る
　　起業にあたって考えたこと
８．永遠に輝き続ける人という魅力的な生き物
　　キャスティングという仕事を選んだ理由
９．人材採用ならびに人材教育の考え方
１０．創業１５年目を迎えた現状と今後
１１．個人的な夢、志。
１２．最後に

1 キャスティングという仕事

私たちの行うキャスティングとは、人と人を結ぶ架け橋をする仕事です。
キャスティングとは配役のことです。テレビ番組、テレビCM、映画、舞台、プロモーションビデオ等、様々なシーンでの出演者の配役をします。

多くの場合、最終的な配役の決定をするのは、キャスティングではなく、監督であったり、プロデューサーやスポンサーの方達です。それでは、キャスティングを行う、キャスティング・ディレクターは何をしているのかと言うと、その役に合いそうな、ハマりそうな役者の推薦をする仕事です。料理に例えるならば、良さそうな素材を色々なところから見つけてきて、シェフの所に持っていく、そんなお膳立てをする仕事です。そのため、普段から多くの人に会い、良さげな人がいないか常にアンテナを張っています。

私はこの仕事をとても気に入っています。やはり、多くの人に会えます。
有名な方からまだ無名な方まで。子供からおじいちゃん、おばあちゃんまで。
日本人から外国の方まで。そして女性から男性、時には性別不詳の方まで。
色々な人に会えると言うことは、そこから様々な人生模様が垣間見えてきます。

私は、日々、自分がどう生きれば良いのか悩んでいます。
やはり、幸せになりたいと思っています。

その答えを、人を応援するキャスティングという仕事を通して、最近になってやっと見つけられたような気がしています。

その答えは、「人のために生きる」ということです。

とても綺麗ごとに聞こえそうな答えですので、補足をします。

決して、自分の幸せを全て捨てて、他の人のために生きると言う事ではありません。いつか終わりがくる人の人生において、いきいきと前向きに生きられ、自分が幸せになることが出来る方法が、たまたま「人のために生きる」という結論に落ち着いただけの話です。

ここに偽善はありません。もともと、自分本位の幸せ探しの旅だったわけですが、キャスティングの仕事を通し、気がついたわけです。この考え方は、みんなにもお勧めはしますが、決して、この考え方を全ての方に押し付けるつもりはありません。なぜかというと、私の場合はそうだと感じたからであり、全ての人にとって、同様とは言いきれないと思っています。特に、私の場合は経営者という立場があるので、人のために生きていくことが大切になってきていると思います。

「人のために生きる」という意味を、一段弱めると、「ホスピタリティ」という言葉になるかもしれません。そして、人を応援するキャスティングマンとしては、この「ホスピタリティ」は必要な要素の一つだと思います。

もともとの素質として「ホスピタリティ」を持たれている人は良いのですが、人によって程度の差があると思います。人材採用に於いて、なるべく「ホスピタリティ」を持てる資質がある方を採用するとともに、社内教育でホスピタリティ力を上げていく努力をしています。

私にとって、このキャスティングという仕事はとてもやりがいがありますが、私以外の方もキャスティングを突き詰められれば、やはり人が生きるということがどういう事なのかという哲学的なところに行き着くと思います。

ただ、ここが面白いところなのですが、哲学というと一般的にはとっつきにくい気がしますが、キャスティングでは、その取っ付きにくい哲学が、実際の人を通して、目の前で見ることが出来ます。つまり、文章として読む哲学は難しいですが、人生哲学は、それぞれの人の人となりを見れば、何となく理解が出来るという点です。

2 ビジネスの真髄は、まずは顧客に喜ばれること

広告代理店での新入社員時代のことです。
人気番組”料理の鉄人”の鉄人に講演会の仕事をお願いにご自宅にお邪魔した時のことです。
四谷にある高級マンションには、全国の鉄人ファンからの名産物で溢れていました。
そこからも全国のファンの皆さんから鉄人が愛されている感じが伝わってきました。
そんな鉄人が、ご自分の人生を振り返り、私にとって、生涯忘れられないことをおっしゃってくれました。

「料理を食べてくれたお客さんから、『先生、先生、料理が美味しかった、ありがとう。』と感謝をされてとても嬉しかった。僕は好きな料理を作っただけなのに、とても喜ばれて、それだけでも嬉しいのに、その上、お客さんはお金まで置いていってくれるんだから、僕は幸せものだよ。アッハッハッ。。」と本当に楽しそうにお話をされていました。

『とても素敵で、これこそがビジネスの神髄だ』と思いました。好きなことを追求して、お客さまから喜ばれ、結果として生活の糧であるお金を頂ける。ビジネスってこんなに素敵なことなのかと初めて心底から思えました。それまではビジネスとはお金儲け的な、どこか罪悪感が自分の心につきまとっていたからです。私のビジネスをする際の根本的な考え方は、この時に決まりました。結果のお金を求めるのではなく、まずはお客さんが喜ぶことをする。結果は必ずついてくると信じています。

顧客に喜ばれるとは、イースピリットという会社が無くなってしまったら困る方がいるような、悲しんでくれるような、社会的に存在意義のある会社になることだと思います。

3 世の中、人のために

ビジネスの基本は、顧客に喜ばれることだと信じていますが、もう一歩考えを進めてみると、成功しつづけるビジネスとは結局は「世の中、人のため」に行うことではないかなという考え方に行きつきました。一時の儲けのために事を進めていては誰にも喜ばれない。結果、衰退です。幸い、料理の鉄人にビジネスの真髄を教えていただき、「世の中、人のため」という考え方は、人に喜ばれるサービス精神旺盛の私の性格からも共感至極です。さらに、もう一歩考え方を進めると、「世の中、人のため」になることを自分の行うビジネスの根幹に据え置こうと思いつきました。ビジネスを進める際に、利益が出そうだからではなく、まずは「世の中、人のため」になるのかどうかが第一義。その次に採算に合い利益が出るのかどうか。結果、利益が出るのであれば、後は勇気を持って進むだけです。

4　５年間のアメリカ留学時代に学んだこと

高校卒業後、アメリカ、オレゴン州の大学に進学をしました。
若干１８才の単身渡米は、英語も出来ず友達も少なく、辛いスタートでした。
大学に進学当初、英語での授業について行けず、学校に行くのが嫌で嫌でしょうがなかった。
自然豊かなオレゴン州ではありますが、秋から春にかけての半年は、雨期で、毎日どんよりした雲が空一面を覆い、雨がしとしと降る気候も気分を滅入らせます。

そんなアメリカ留学での唯一の楽しみは、２４時間放送のケーブルテレビで見る映画でした。英語の勉強と称して、毎晩何本もの映画を見ていました。その内度が過ぎて、朝まで映画三昧です。当然、眠くてしょうがないので、学校もサボりがちになります。自分でも、これはまずいなと認識はしているのですが、断ち切れません。悪循環の始まりです。今で言うとニートの一歩手前で始まったアメリカ留学でした。

いつもの様に朝まで映画を見ているとCMが流れて来ました。とてもシャレている上に笑えるCMで、思わず声を上げて笑っていました。笑って気分が少し良くなったのか「まぁ、学校にでも行ってみるか」程度の気持ちですが、その日は授業を受けたことを今でも覚えています。それからでしょうか、少しずつ授業を受け始め、英語も少しずつですが上達をしました。

ニート危機を脱した後の私のキャンパス生活は、意外や意外、勉強中心のものとなりました。アメリカの授業や教科書は考え方も合理的であり、とても分り易く、とても楽しかったです。専攻をマーケティングにしたのですが、こんなに勉強が楽しいと感じたことはありませんでした。テスト前になると24時間やっている図書館で朝方まで勉強をしたり、自分で言うのもなんですが、綿が水を吸収するかのごとく、教科書の内容が頭に入ってきました。その後は、成績も安定し充実をした学生生活を送ることが出来ました。

そんな私がアメリカ留学で良かったことは、
１．どこでも生きていける自信が出来たこと。自分自身を確立する大切さが学べたこと。
２．言語はコミュニケーションの一つの道具であって、基本は心でするものと気がつけたこと。
３．物事を両面から見る癖をつけ、客観的な判断をする重要性を学べたこと。
４．逆境でも、正しい努力を続ければ、道が開けることに気がつけたこと。
５．あきらめず、チャレンジをする大切さを見つけたこと。

5 世の中に元気を与えたい

大学の卒業を前に、今後の人生について大いに悩みました。就職のこともありますし、そもそも日本に戻るのか、それともアメリカに残るのかという選択肢からのスタートです。幸い忙しい日本の学生と違って時間だけはたっぷりありましたので、毎日、毎日、考えに考えたというか、悩みに悩みました。ただ就活における『自分探し』で出てきた答えは、とてもシンプルでした。

学生時代までは、人から何かをして貰うだけの人生だったので、社会に出たら世の中の役に立ち、人から喜ばれる仕事がしたいと思いました。そして当然かもしれませんが、自分の強みを活かせる仕事がしたいと思いました。

そこで自分の強みが何なのか、掘り下げて行ったところ
『チェレンジ精神を持って前向きに頑張れる』=『タフで明るい』
『人に喜んでもらうことが好きで得意である』=『サービス精神が旺盛』
こんな特徴が自分にはあるという思いにいたりました。『三つ子の魂百まで』といいますが、子供の頃からこの性格は変わっていないようです。

そんな最中、留学当初見たテレビＣＭに元気づけられたことを思い出しました。自他ともに認めるようなタフな私も１８才の留学当初は相当しんどく、心が折れそうになっていた時に見たあのＣＭにどれだけ救われたか。社会に出たら、元気を貰うのではなく、今度は自分が世の中に元気を与える番だと、そんな想いから広告代理店に就職をしました。

6 頑張っている人たちで、頑張っている人を応援して、皆で山を登る

就職をした博報堂は、学生に人気がある就職先でした。そのため、優秀な人も多く、有名大学出身は無論のこと、色々な面で恵まれている人たちが集まっていた様な気がします。全国のガキ大将が集まって毎日お祭り騒ぎをしているような、そんな賑やかで楽しい会社でもありました。社員の待遇も良く、仲間も楽しく、不満という不満は全くありませんでした。ただ、どうしても一つ気になることがあり、次第に心のわだかまりになり、退職をして起業をしました。

社会に出たら、自分の強みを活かし、世の中に元気を与えることで世の中の役に立ちたい。
『世の中に元気を与えること』。
このことが私に課せられた人生のミッションの様な気がしています。

大手企業全体に言えることですが、私が勤めていた広告代理店も社会的弱者か強者で云うと、間違いなく強者達の集まりのような気がしました。

博報堂に限らず、大きな会社を例えるならば、大きな山。
私は、そんな大きな山の山頂から綺麗な景色を楽しんでいました。そんな山の上から、自分が崖下にいる人に向って「お～い、こっちだ！こっちにあがってこい」と叫んでいるような気がしてしまいました。

本当に『世の中に元気を与えたい』のであれば

自分だけ安全地帯にいるのではなく、一旦、自分も今いる山頂からふもとに降り、小さい山かもしれないけれど、みんなを引き連れて登ることが大切なんじゃないかなと思ってしまった。そして、登った山の上から、まだ誰も見たことがない景色を仲間と一緒に見てみたいと、夢を見てしまった。これが、私の起業理由です。

7 やっぱり、世の中に元気を与える会社を創る

起業をするにあたり考えたこととして、自分のつくる会社を通して、『世の中に対して何が出来るのか』ということでした。そのため、まず、どんな業種で起業をするかということよりも、『どういう世の中にしたいのか』、『どういう社会が良い社会だと自分は思っているのか』ということを考えました。その『**自分が思う良い社会**』を目標にして、それに対して何を自分が出来るのかということを考えました。

私の思う良い社会は、弱者でも『正しい努力』をすれば、報われる社会です。みんなが一生懸命に頑張れば何とかなる社会です。

ただし、全ての人にチャンスが平等にある社会であれば良いのですが現実は違うと思います。私たちの生まれてくる境遇は人それぞれで、親の価値観や家庭環境や地域もバラバラです。日本は世界でみると比較的に平等ではあるとは思いますが、まだまだムラはあると思います。まずは、自分の置かれた立場がどんな立場なのかということを認識する必要があると思います。ここがとても大切だと思います。その上で、足りないのであれば、足りない部分を自ら補いながら、時にはさぼることも大切ですが、あきらめずに努力を続けることが大切だと思います。これこそが『正しい努力』だと思います。

また、適切で具体的な目標があるとさらに良いと思います。無い場合は漠然とした目標ややりたい仕事を見つけること。やりたい仕事が見つからないのであれば、情報のシャワーを浴び続け、考えることを続けることが大切なような気がします。言いかえると悩み続けるということでしょうか。私自身も学生時代は悩み苦しみましたが、ある種楽天的に悩み、悩むこと自体を前向きに捉え、私なりにですが、一生懸命やってきました。

そんな私自身ですが、とても恵まれていたと思います。両親から厳しく育てられたものの、良い教育を受けさせてもらい、周りからも協力を受け、順調に成長させてもらいました。ラッキーだったと思いますが、その一方で、そんな自分の恵まれた環境が心苦しいところもあります。例えるならば、１００m徒競走で私だけ２０m先からスタートさせてもらい、結果、リードをしている様な気分です。もちろん、努力も続けていますが、こんな気持ちを私は持っています。

現在行っているキャスティング事業の一つに、「オーディション事業」があります。配役をオーディションで決めるというものですが、結果は平等ではないです。しかしオーディションを受けられる人のチャンスは平等です。全ての人にチャンスは平等にあり、みんが一つの配役をめぐってチャレンジをする。そんな「オーディション事業」は大好きな仕事の一つです。

8 永遠に輝き続ける「人」という魅力的な生き物

キャスティングビジネスに身を投じた理由は、私自身が文学や芸能がとても好きだったことが大きな理由です。文学や芸能の仕事は、人の人生をその人に代わって、代弁をしてくれます。小説をもとにした舞台、映画、ドラマもそうですが、様々な人の人生を物語として演じることによって、どうしようも無く困っている人の気持ちを代弁し、共感を得、多くの人を救っていると思います。歌も同様に歌詞を音にのせ直接聴く人の心に想いを届けます。

人生は楽しいことだけではありません。どちらかと云うと大変なことの方が多いのではないでしょうか。世の中には困っている人が沢山いると思います。幸せな人でも、悲しい時は必ずあります。そんな時に、物語を読んだり、迫真の演技の役者を見て涙を流したり、歌を聴いて心を癒す。そんな文芸や芸能の仕事が私はとても好きですし、普遍的なものだと思います。

志を持ち、広告業界に就職をしましたが、その延長線上に、芸能と広告を結ぶ仕事がありました。私が起業をする２０００年前後はＩＴブームに沸いていましたが、私自身は、ＩＴも凄いが、デジタルが輝けば輝く程、デジタルの真逆であるアナログの人に興味を持ちました。特に、代替えの利かない「タレントの価値」はもっともっと上がると思い、直接、人を応援することもできるこの仕事に就きました。

ご存じの方も多いと思いますが、キャスティングとは、配役を行う業務です。また、テレビＣＭを撮影する際に、自社のイメージに合ったタレント・俳優・モデルの肖像を撮影し、肖像権を発生させ、その権利を広告期間の間、管理をします。

現在、私たちが行っているキャスティングは、広告がメインです。広告以外でも、映像関係のテレビや映画等でもキャスティング業務はありますが、弊社は、現在広告に限ってのキャスティングを行っています。理由は、広告のキャスティングは、テレビや映画に比べ肖像権の扱いが独特であり、私が慣れ親しんだ広告業務であり、人的ネットワークも含め次々と新しいものがつくられるテレビＣＭはビジネスとしても成立しやすかったためです。今後は、広告以外のテレビや映画等のキャスティングにもどんどんチャレンジをして行きたいと思っています。

9 人材採用ならびに人材教育の考え方

人材教育の目標として全ての社員に対して「魅力的な人間になること」を掲げています。略して「ビジン（魅人(びじん)）教育」です。ビジン教育は大きく二つにわけられます。人格磨きと能力開発です。ちなみに、どちらが先かは、断然、人格磨きを重視しています。イースピリットで言う人格磨きは、決して聖人君子になれと言うことではありません。人柄を良くするということと、どこかで人から尊敬を集めることが出来ることです。ただ、先天的な性質もありますので、人材教育では挨拶を含めマナーやホスピタリティを重視した教育になります。

人材採用に関しては「ホスピタリティの資質を持っている人」を人材採用の基軸にしています。まだホスピタリティの資質が見られない方は、「素直さ」と「やる気」を必要最低条件として、入社後の教育をしています。

能力に関しては、あるにこしたことは無いですが、ソコソコあれば良いと思っています。もちろん組織ですから優秀な人間は必要ですが、それ以上に魅力的な人が必要です。ただ、その中でもイースピリットで重視している能力は、コミュニケーション能力で人材開発の重点にしています。そして、人の話を良く聞き相手の意見も尊重しながらも、自分の意見も率直に言える能力を、コミュニケーション能力の最重要なポイントと捉えています。

10 創業１５年目を迎えた現状と今後

現在１５期目ですが、会社の業績は良い方向に行っています。今期の売上は対前年比１３０％となっています。前期は１１５％増、前々期１２２％ですので、３年間の平均でも１２２％となっており、突発的に今年だけ良いという状況ではなく、毎年少しずつではありますが、着実に増収をしています。これこそ、私が求めていた、売上の状況であります。クオリティを高く保ち、顧客満足度を高め、リピート率を高める。極端に売上がUPしても仕事のクオリティが保てなくては、全くもってビジネスの意味をなしません。顧客満足度が守れる範囲の中での売上のアップ。会社の利益を確保し、利益を原資に、顧客に対してさらなる満足度ＵＰを目指して、投資を行っていきます。イー・スピリットがいてくれて良かったと言われるようにです。

弊社では、現在５つの大きな業務改革をしています。
１．キャスティング情報公開サイトの立ち上げ
２．社内管理体制ならびに基幹コンピューターシステムの再構築ならびに強化
３．タレントデータ整備＆解析レポート体制の充実
４．芸能界貧困撲滅プロジェクト
５．芸能活動をする人の倍増プロジェクト

現在、弊社で行っているオーディション業務でのキャスティングの手法ですが、業務依頼を受けた際、該当するモデル・俳優がいそうな事務所さんのみに、個別に連絡をとり、オーディションを行っています。オーディション情報は、弊社から情報を受けたモデル・俳優事務所に限られていました。これは広告における守秘義務の観点を第一義に考えていたからです。

現在、モデル・俳優事務所を含む芸能事務所の入れ替わりが非常に激しくなっています。弊社がお取引をしている芸能事務所千数百社のうち、毎年１００近くの事務所が無くなる程です。老舗や大手の場合、情報が集まってきますので問題は少ないのですが、特に、小規模で運営をされている事務所の場合、営業先が数百社に渡るため、全ての営業先を周りきれないのが現実です。

そのため、業績が悪化する事務所さんも多く、結果、モデル・俳優の行き場所が少なくなってきており、やむを得ず、フリーで活動するモデル・俳優の皆さんも数多くいらっしゃいます。オーディションは平等と前述しましたが、現在のイースピリットのオーディションを受けられる人にとっては、チャンスが平等といえますが、そもそもオーディションを受けられない人もいるわけです。現在、計画中のキャスティング情報公開サイトの立ち上げでは、より多くの人にチャンスの場を広げたいと考えています。

そのために、守秘義務の多い広告キャスティングだけではなく、テレビ番組や映画、舞台、芸能事務所主催のオーディション業務を幅広く扱っていきたいと考えています。

一方で、現在まで非公開にしていた情報を公開する場合も出てくることから、しっかりとした情報を含む社内管理体制整備がとても大切だと思っています。社内管理体制は、外部には中々見えない部分かもしれませんが、しっかりとした組織体制の下、既存のお客様も安心をして、弊社に業務を任せ続けられる体制を強化します。ここには管理部門への人員強化も当然含まれています。

社内管理体制が守りとするならば、タレントデータ整備＆レポート体制は、充実したデータを顧客に瞬時に提供が出来る体制を整えます。広告代理店、テレビＣＭ制作会社等の広告業界だけではなく、エンドユーザーである広告主のお客様に対して、使い勝手の良いタレントデータを提供していくため新たに社内ＳＥを採用し、現在、システムの強化を図っています。

『芸能界貧困撲滅プロジェクト』は、おどろおどろしい名前ですが、弊社のＣＳＲとして積極的に取り組みたいと考えています。現在、私どもは「オーディション事業」において１０００本近いオーディションを毎年行っており、数万人単位のモデル、役者のオーディションを毎年行っています。オーディションを受けにくるモデル・役者の方は、本業だけでは生計が立たずアルバイトを掛け持ちでやっている方がとても多いのが現状です。また、急に入るオーディションに対応するため、勤務体系がフレキシブルな勤務先が多く、その多くが飲食店になっています。当然、収入も多くなく、結果として、芸能活動を諦める人が多いのも事実です。

がんばる人を応援することを会社の存続意義にしているイースピリットでは、この状況を見過ごすことはできません。また、芸能業界から人が少なくなってしまっては、元も子もありません。そのため、本業での活躍の場を増やし収入を増やせる様な新規事業も考えています。また、弊社では、本業だけでは生計が立たないモデル・役者の方々を労働人材として捉え、現状よりもより効率的に働ける場所の提供を考えています。より稼ぎが良いアルバイトを行い、本業に専念をしてもらいたいと考えています。

『芸能活動をする人の倍増プロジェクト』ですが、現在、モデル・俳優等の芸能の仕事を継続してすることがどんどん難しくなっています。人気の仕事ですので、仕事量に比べ、モデル・俳優の人数が多すぎ、供給が多すぎて値崩れしていることが原因の一つだと思います。また、インターネットの普及により、誰でも気軽に情報発信が出来、一般の方が有名なブロガーとなり、著名人の仲間入りをするケースも数多く出てきています。また、そんなケースを夢見た、数多くの一般の方が新たに芸能業界に入ってくるケースも見受けられます。私の子供の頃、俳優になりたいと親に言ったら勘当ものでしたが、昨今ではお母さんの方が熱心なケースが珍しくありません。つまり、芸能人を目指す予備軍の数が凄い勢いで増えているわけです。

知識の無い予備軍の方たちに、より安心してチャレンジをして頂くような仕組みづくりを考えることも弊社の役割の一つだと思っており、また、そんな方たちを潜在的な協力者とも捉えています。

11 個人的な夢、志。

私には夢があります。どんな夢かというと、日本人俳優を海外に送り込む夢です。つい１０年前まで、だれがこれほどの日本人プロ野球選手がメジャーリーグで活躍すると思ったでしょうか。今では多くの日本人選手がメジャーリーグで活躍しており、日本人に勇気と希望をもたらしてくれます。日本人俳優が海外で活躍をするには言葉の壁がありますが、より進出をしやすい環境をつくることで、より多くの日本人俳優がハリウッドをはじめとする海外でも活躍する可能性が高くなると考えています。そして日本人メジャーリーグ選手同様に、海外に渡った日本人の役者が、日本人に勇気と希望をもたらすお手伝いをしていきたいと思っています。

12 最後に

もっともっと**私たち個人が勇気を持ってチャレンジをすることが尊重をされる世の中**の方が、これからの日本にとって大切なのではないかと思います。人と違っていたとしても、**人と違う道だとしても、自ら考え判断をして、信じる道を突き進む強さがとても大切だと思います。**

e-Spiritの「e」は、「“いいね！”の “e” です。」良いスピリットを持って、世の中に元気を与えて行きたいと思っています。最終的な目標は、私たちが元気を与えられることが出来た人が、今度は他の人に元気を与え、元気の連鎖をつくることです。そんな社会をつくる一助が出来たら、私はとても幸せです。

株式会社イー・スピリット
代表取締役　足立　茂樹




e-Spirit