

HERO's Interview

003

ENDO

株式会社SAKURUG

【Hero's PROFILE】

千葉県出身。ITに関するトータルソリューションを提供する株式会社GOOYAに入社。営業として年間目標を半年で達成、部下20人のマネジメントに携わる。その後、GOOYAから出資も受け、2012年に株式会社SAKURUG (旧gooyaAd)を設立。趣味は、読書、バスケット、ダーツ、水泳、マラソン。



「時間がない」を言い訳にしない。
海外の経営者に見切られない英語力をつけ、
アフリカでの貧困問題解決を目指す

Q. まず、どんなお仕事をされているか教えてください！

創業当初はネット広告の事業で立ち上がった会社なのですが、システムウェブサービスも始めたことで調子がよくなり、加えて人材事業も始めました。現在はこの3本柱で経営しています。最終的にはグローバル展開も視野に入れているんです。実は「株式会社SAKURUG (サクラグ)」という社名をつけたときからグローバルを意識していて、「サクラ」というワードは外国人でも分かるように世界で馴染みのある日本語を、と思い名付けた経緯があります。



Q. アフリカでビジネスをしたいという野望があるそうですが……？！

はい。人生のテーマのひとつとして、貧困問題に向き合いたいという思いがずっとあります。貧困問題を考えるとやはりアフリカに行きたいなと。また、今後市場として伸びるのもアフリカなのではと予測しています。

「数年後に人口が倍になる市場」はアフリカにおいて、ほかにはありませんよね。そのような、人口ボーナスのある国に行きたいという思いがあります。

Q. 貧困問題への課題意識は以前からもっていたのでしょうか？

そうですね。本能に従った結果、貧困問題に着目したというか……以前アフリカに行った際、貧富の差を強く感じたことも大きいですね。貧困問題を解決するための取りかかりとして、まずは現地でエンジニアやプログラマーを教育養成したいと考

えています。エンジニアやプログラマーの仕事は 30 年後もなくならないと思いますので、アフリカでの教育と雇用を支援したいと考えています。

Q. そのようなグローバル展開を見据え、遠藤さんはEOという経営者団体(起業家機構:国際NGOのこと)で海外企業やCEOの訪問をおもてなしする役割を担っていますよね。海外企業や経営者との接点が増えたかとは思いますが、発見はありましたか。

自分の会社には社会的インパクトがあると思っていましたが、そこまででもないとか、常に自分が未熟だということを気づかせてもらいました。世界に出ようとするほど上には上がいるんですよ。



Q. 海外の方と話す機会が多いとは思いますが、十分なコミュニケーションはとれていると感じますか？

毎回細かいニュアンスが分からないとか、日本語で言うところの機微みたいなところがうまく言えなくてもどかしい気持ちになることがあります。でもコミュニケーションが取れるってすごく楽しいことですよ。子どもの頃から「できないことができる」のが好きで、学校の英語の授業もすごく好きで、授業が終わったあとに Assistant Language Teacher に積極的に質問に行くようなタイプでした。SAKURUG を起業する前、アメリカを訪れたときには今よりも英語力はなかったと思いますが、通じないけれどなんとかなりました。とはいえ、現在関わっている EO ではコミュニケーションがうまく取れないと感じることも多く、すぐに「見切られる」ことが多くありました。海外の経営者の方で「こいつ英語が話せないな」と思ったら相手を見切るタイミングがとても早いですよね。海外の方がカタコトの日本語でコミュニケーションをとってきている状況で、自分だったら「どうやったら日本語が伝わるかな」と工夫すると思いますけど、そうではない方が多いんですよ。

そこで英語の学習を始めたのですが、当時は Skype を使った学習方法を採用していました。1日 30 分のプランでしたが、提出しなければならぬ課題にとっても時間を取られてしまっていました。その課題の内容が理解できないから教えてほしいのに

……と、モヤモヤしていて。さらに、毎回講師が変わるため、学習時間 30 分のうち冒頭の 10 分間はいつも自己紹介の時間でした。英語をまだそこまで話せない状況で自己紹介をしようとする、単語や熟語などどうしても自分の知っている内容で済ませてしまい逃げたくなるんですよ。毎回自己紹介から始まるのが単純に無駄に感じたというのがありますが「これで本当に英語が話せるようになるのか……？」と悩んでいたときに Central Figure と出会いました。



Q. CFのコーチMaiのトレーニングを受けてみていかがでしたか？

Maiさん、最高です（笑）経営者ってどうしても忙しさにムラがあったりしてしましますが、Maiさんは程よい厳しさと優しさでスケジュールングをしてくれたり、僕にぴったり合った教材を探してくれたりする…そんなアメとムチのバランスがとてもいいですね。

Q. 英語力は向上したと感じますか？

元々英語に対する抵抗感はなかった方ですが、オープンな場所でまだ完璧でない英語を他人から聞かれるのは抵抗がありました。でも Central Figure の学習を経てプレゼン大会などに参加したことで、それもかなり克服されたと思います。遠藤さんも参加したプレゼン大会のレポートはこちら
<URL リンクつける→動画も更新>
最近の課題は英語で話していて、話している内容が分からなかったときについ分かるフリをしてしまって会話を続けていたら、最終的に分かっていることがバレてしまった…というようなこ

とがまだまだあることですね。それに対してコーチの Mai さんからは「文頭の when や where を意識して聞いてみよう」「分からないことは聞き返すようにしよう」とアドバイスしていただき、だいたいこのような話をしているんだろうな、ということが徐々に分かるようになってきました。先日、EO のイベントでオーストラリアを訪れた際にはかなりコミュニケーションが取れるようになっていて、2人っきりで3～4時間会話が通じたんです。すごく楽しかったし、自信にもつながりました。

Q. 経営者の方は特に英語の時間を捻出するのが大変だとは思いますが、遠藤さんなりの時間を作り出すコツはどんなものですか？

すべては優先順位の問題だと思います。「時間がない」というのは言い訳ですよ。あのグループアイドルの女の子たちだって恋愛しているじゃないですか（笑）僕はトップアイドルの子たちよりは忙しくないはずですよ（笑）方法としては「いつまでに何をやる」と時間を決めて英語の時間を確保することが必要だと思います。僕は週単位で210分（1日30分×7日間）を英語のために確保するようにしています。仕事のスケジュールはその確保した時間を避けて組むようにしています。もちろん、週によりきちんと210分学習できるかどうかにはバラつきがあるのですが、目標を立てないよりは学習できていると思います。ほかにも、読書の時間と会社の中長期計画を立てる時間にも週210分ずつ確保しています。



Q. 目標を立てることってとても大事なんですね。遠藤さんご自身に合っていたと思う勉強法はどのようなものでしたか？

私の場合、勉強する時間を決めてやるのが合っていました。「できなくても30分はやろう」というように勉強の内容ではなく時間で目標を決める方が気が楽なんです。「30分だけいいからやろう」と気が乗らなくてもまずは机に向かってみる、

そうして30分だけでも着手すれば全体像が見えてきます。30分勉強してみて、調子が良ければもう30分やろう、という気持ちにもなることもあります。この方法に限らず、自分の転がりやすい方法で学ぶのが良いのではないのでしょうか。

Q. 最後にこのサービスを検討している人にメッセージをお願いします！

Central Figure は、時間の作り方から教えてもらえるサービスです。忙しい経営者の方で時間の捻出に不安のある人も大丈夫ですよ！

The logo for SAKURUG, featuring a stylized pink cherry blossom icon to the left of the word "SAKURUG" in a bold, sans-serif font.

遠藤さん、貴重な時間とお話をありがとうございました！

企画：高橋佑樹
インタビュー：大河原あゆみ