



空間デザイン 芦澤葉香さん

百年大計で伝えたい想いを伝える言葉に 思考を整理して想いを形に

こんにちは。サポート委員会の渡邊可奈子です。第39回立志財団会員ロング・インタビューは、有限会社フロレゾン花瞬 代表取締役 芦澤葉香（あしざわようか）さんです。芦澤さんは『健やかで心豊かな暮らし価値を創造する』という志のもと、空間ディスプレイの仕事を通じて、人と環境に優しく、インドアグリーンに最適なハイドロカルチャープランツ（＝水耕栽培で育てた植物）の普及に取り組んでいます。20代で起業してから今日に至るまで、一度も経営コンサルタントに頼らずに走り続けてきた芦澤さんが、なぜ立志財団に入ることを決めたのか、どのように活用されているのかを伺いました。

想いだけでは伝わらない

ー立志財団に入る前はどのような状況でしたか？

芦澤:私は“花や緑を通じて人の暮らしに潤いと安らぎを届けたい”という想いで、起業をしました。2年ほどダブルワークをこなしながら20代後半に独立し、その後、事業拡大の流れで法人化も早く、創業から30年が経過した今も、当初の想いは変わらず、好きな仕事を続けてきました。しかし、経営理念やミッション、ビジョンを、明確に定めていなかったため、自社の強みや取り組みを相手に十分伝えられず、しっかりとした基盤が整っていなかった点に、自らの弱みを感じていました。

起業30年の新たな挑戦

ーなぜ立志財団に入会しようと思いましたか？

芦澤:想いが大切だと言われますが、相手の心を動かすにはロジカルな要素も欠かせません。感情だけではビジネスパートナーや社員に伝わらず、マネジメントに苦勞したことも多いなか、経営理念やミッション・ビジョンを明確に言語化することなく、起業以来一度も経営塾に頼らずに我が道を歩んできました。自分の考えに執着しては、人の心を動かせないと感じていましたが、凝り固まった価値観を崩すことは本当に難しく、素直にアドバイスを受け入れられる経営コンサルタントを探していました。

そんな折、倫理法人会で坂本先生と裕子さんに出会ったのです。お二人の穏やかな人柄に触れ、「この方々なら素直に指導を受けられる」と直感しました。坂本先生が、「立志塾では、想いがあった上で基盤を作る大切さを教えています」とお話された時、この先生なら相手の想いに寄り添い、否定から入らずに対話をしてくれると思い、入会を決めました。坂本先生と裕子さんに出会っていなければ、今でもコンサルを受けていなかったかもしれません。さらに、入会の決め手となったのは「百年大計」を作ることでした。創業30周年に向けて、2025年3月に感謝の集いを開くことを決めていたので、百年大計を通じて信念やビジョンをしっかり固め、お世話になった方々や仲間に「今までありがとう、これからもよろしく願います」と伝えたいからです。



百年大計に想いを込める

ー立志財団ではどのような取り組みをされましたか？

芦澤:何度も何度もブラッシュアップを繰り返し、百年大計を作り上げました。2023年5月に入会し、感謝の集いまでに完成させることが目標でしたが、時間に余裕があったため、百年大計コースは受講せず、ZOOM実践会に参加したり、坂本先生の個人コンサルを受けながら自分で作成をしました。百年大計には、パートナー、お客様、商品、社会、利益それぞれに対する行動指針があるので、それに基づいて行動すると決め、日々実践しています。

⇒裏面に続く

百年大計が導く新たな1歩

—立志財団に入会してどのような変化がありましたか？

芦澤:私が苦手になっていたのはチームビルディングです。1社目ではチームマネジメントがうまくできなかったというトラウマがありました。2社目では、ひとりカンパニーとして、仕事のニーズに応じた専門家と共に多くのプロジェクトを手掛けてきましたが、頭の中に考えをうまく言語化できず、伝わりきれていないことが多々ありました。夢や大きな目標を達成するには1人では成し遂げられません。クライアントも含めて一緒に作り上げる人たちに、自分の掲げているものをしっかり伝えることが課題でした。しかし、百年大計を作成し、経営理念やミッション、ビジョンが確立されたことで、これらをわかりやすく表現できるようになりました。

もう一つ重要な要素は「思考の整理」です。思考が整理されると、言語化ができ、言語化したものはアウトプットすることが大切です。私はこのトライアンドエラーを繰り返す中で、リーダーとしての自覚が芽生えました。



百年大計を作りながら思考を整理し、言語化できるようになったことで、円滑なコミュニケーションが生まれ、信頼できるチームづくりができるようになりました。

さらに、百年大計を作ったことで、目的や目標が明確になり、アクションプランを考える際に迷いがなくなりました。

以前は躊躇していたことや、お金がかかる投資についても、目的と目標達成するために必要な投資だと考えられるようになったのです。

この一歩先のアクションを踏み出したことで、多くの利や新たな人脈が生まれ、様々な意見をもらいながら自分の事業をブラッシュアップできました。百年大計を何度も書き直し、思考を整理する中で、これまでチャレンジしなかったステージに自分を押し上げることができ、そこで必要な行動や思考を整理することで、自社の強みが見つかり、`地域社会に貢献する`という軸にたどり着きました。



それをロジカルに伝えられるようになったら強いですね。言葉に想いに力があれば、それに共感する人が集まり、以前より耳を傾けてくれる方が増えました。まだ途中ですが、この百年大計を作ったことが、自分に課せられた課題を一步進めるきっかけとなりました。

想いを自分の言葉に

—どのような方に立志財団をおすすめしたいですか？

芦澤:自分のやっていることや想いを明確に言語化できない方におすすめしたいです。私もそうでしたが、一生懸命に伝えても相手に十分理解してもらえない経験をしたことはありませんか？

言語化は難しいことですが、立志財団では思考を整理し、自分の中で言語化するためのステップを教えてください。このステップを繰り返すことで、自社の企業理念や活動の目的をシンプルに伝えられるようになりました。

立志財団の豊富なカリキュラムを活用し、言語化して【伝える力】を高めていくことで、自分の言葉として信念を持って話せるようになることが、とても大切だと感じています。

伝達力こそが、人の心を動かす原動力と言えるかもしれませんね。

インタビュアー: 渡邊可奈子

～お知らせ～

有限会社フロレゾン花瞬の
ホームページはこちらから



編集後記

相手に伝えたい想いや考えがあるにもかかわらず、一生懸命に伝えても伝わらないもどかしさを、誰もが経験したことがあるのではないのでしょうか。せつかくの想いを相手に伝える形にするには、頭の中で考えているだけではなく、“整理”して“言語化”することが大切なんです。

30年間変わらない想いの下で好きなお仕事を続けてこられた芦澤さん。百年大計の作成を通して、その強い想いが伝わる形になり、さらにパワーアップされた芦澤さんのこれからのご活躍が楽しみです。