

# Positive Working Style

ポジティブワーキングスタイル

私たちが目指しているものは、**もっとずっと先にある**

遠藤さんは若くして会社を設立されていますが、昔から起業精神に富んでいたのですか？

遠藤 そうですね。昔、私が目指していたのは、スローライフと呼ばれる生活スタイルでした。仕事だけに夢中になるのではなく、オンもオフも含めて人生を丸ごと充実させられる、そんな生き方を模索していたんです。ところが、実際に社会に出て働き始めたら、世の中は不景気の真っ只中で、正直、将来に対する不安感が押し寄せてきました。千葉県の特殊法人に転職したのはそんな事情からです。その後、派遣という形で千葉県庁で千葉県に企業誘致を行う仕事を手掛けていました。

現在のビジネスパートナーであるアマンド・ヨットと知り合ったのは、この職場でした。当時、彼女は千葉県庁で国際交流員として働いていたのです。私とアマンドは千葉県を世界にアピールする、という同じ目的の仕事をしていたので、日本の国際化について話をする機会も多かったのです。話をし

まずは「自分が乗りたい電車」を探すこと。  
たとえそれがポピュラーなものではなくても、  
本当に乗りたい電車に乗ることが大切なんですよ。

有限会社コスモポリタンビレッジ  
代表取締役社長

**遠藤善英**  
Yoshihide Endo  
(32歳)



自分の夢に向かって、目標に向かって活き活きと仕事に取り組んでいる人たちは、みんな輝いている！  
その歩みや言葉から、前向き&上手に仕事と付き合うヒントを探っていく『ポジティブ ワーキング スタイル』。  
今回のゲストは、他とは違う英会話スクールを展開する有限会社コスモポリタンビレッジ代表取締役社長の遠藤善英さんだ。

取材・文：加藤美保 撮影：椎塚文男

みたら、アマンドとはビジョンや価値観がとてよく似ていることがわかりました。ふたりとも、日本の国際化は海外の文化を一方的に取り入れるだけではなく、日本の文化を世界に発信して双方向に情報を交流してこそ初めて実現できるものだと考えていたのです。

しかし、ビジョンが一致しただけで起業するのは難しいですね。

遠藤 そうですね。私は、ある意味で将来が約束された安定した仕事に就いていましたし、アマンドはオーストラリア人ですから、異国でビジネスを始

めることにやはり躊躇があったと思います。ですから、私たちにとって会社を設立するということは、そう簡単に決断できることではありませんでした。それでも実現できたのは、アマンドの人間性に向うところが大きかった。彼女は非常に意思が強く、しかも、日本人以上に日本人のセンスの持ち主なんです。その存在に時には助けられ、また刺激を受けながら、ここまでやってきました。もし、私がひとりだったら、起業を決意するまでには至らなかつたかもしれませんね。

実際に起業されてからも、紆余曲折いろいろあったのでしょうか。

遠藤 会社立ち上げの当初はなかなか契約が取れなくて大変でした。私は、経営どころか管理職すら経験がありませんでしたから、不安感からイライラすることも増え、アマンドと言い争いになったこともあります。そんなとき、彼女に「まだトライしはじめたばかりなのだから焦ることはない。私たちが目指しているものは、もっとずっと先にあるものでしょ。もっと視野と心を広く持つて頑張りましょう」と諭されました。本当は自分が言わなければならぬ言葉だったのに、逆に教えられてしまったね(笑)。ふたりで決めたことだから、ふたりで辛いことも楽しいことも共有しようって、そこで再出発を切ることができたのです。

## 国際的なコミュニケーションを作るのが私たちのビジョン

御社ならではの「マンツーマン英会話レッスン」とは、具体的にどういった内容なのですか？

遠藤 これは、外国人教師が自宅を訪問して、家族全員で英会話のレッスンを受けるという当社の独自の教育サービスです。

英語がマスターできないという話をよく耳にしますが、本末転倒な話だと思いますね。大切なことは英語をマスターすることではなく、異文化、他言語の人たちとコミュニケーションを図ること、語学はそのためのツールに過ぎません。だから、英会話を学ぶだけのスクールで英語をマスターできないのも当然のことなんです。もっと自然な環境で、異文化をバックボーンに持つた人たちとコミュニケーションが図れば、結果的に英語はマスターできます。当社のビジネスは、そういう発想から生まれたものです。

大切なことは、コミュニケーションをいかに図るかということ。ですから、当社の事業の本質は、英語を単に教えることではなく、国際的なコミュニケーションを作るところにあります。外国の文化を家庭に持ち込んで、家族単位で国際化を促し、将来的にはこの千葉に国際的なコミュニケーションを作り、「マンツーマン英会話レッスン」はそのビジョンを実現するための一事業に過ぎません。

## 「バカ」になれたからこそ、今の自分があるわけです

ところで、遠藤さんにとって成功の秘訣とはなんですか？

遠藤 今の自分が成功しているといっただけの自分かもしれませんが、アントニオ猪木氏の「バカになれ」、あの言葉に秘訣があると思います(笑)。起業することを周囲の人に話したとき、みんな

から呆れられたんです。今の安定した職場を捨てるなんて、「バカじゃない」とストリートに言われたこともありました。でも、「バカになる」本来なりたい自分になる、ということでもあると思うんです。あそこで「バカ」になれず、周囲の人たちの言う通りにしていたら、それは確かに「お利口さん」な選択だったかもしれないけれど、それで終わり。「バカ」になれたからこそ、今の私があるわけです。

人間誰しも、やりたいことややりたい自分があると思うんです。それを1時間突き詰めて考えれば、ビジネスアイデアのひとつやふたつ、出てきますよ。

それを広げられれば、ビジネスとして実現できる？

遠藤 私の場合も、そんなふうにして浮かんだアイデアからビジネスをスタートさせましたからね。何かを思いついたときに、実行するのを躊躇してしまうのは、そこにリスクを感じ取るからでしょう。でも、何をやるにしてもリスクはつきものです。そして、そのリスクを解決するために計画を立てるわけですね。思いついた時点では100%あったリスクを、計画を立てることで限りなくゼロに近づけていく。仮説を多く立てて検証していくことで、成功の確率が高くなるわけです。

なるほど。それでは最後に、これから就職・転職をひかえている読者へのメッセージをお願いします。

遠藤 会社が仕事を提供してくれる便利な機関か何かのように勘違いしてしまっている人が、少なくないように思いますね。でも、もちろんそうではなくて、会社とは自分のビジョンに向か

うために乗り込む電車みたいなものなんです。だから、まず、自分の人生の目的をハッキリさせて、そして、それが実現できるような会社を選ぶべきですよ。もし乗った電車が違うと思ったら、また乗り換えればいい。

私の場合、大学を卒業した時点では目的地が見えていなかったため、ひとまず「青春18きっぷ」で乗れる電車に乗り込みました。そして今、トロッコに乗り換えて、手漕ぎで進んでいるから大変なんです(笑)。

まずは「本当に自分が乗りたい電車」を探してください。たとえそれがポピュラーな電車じゃなくても、他に乗客がいなくても、気にする必要はありません。自分の意志で探し、本当に乗りたい電車に乗ることが大切なのですから。

## Company Data

### 有限会社コスモポリタンビレッジ

事業内容：家庭訪問スタイルでの英会話レッスン提供サービス・翻訳業務  
創業：2005年4月  
資本金：300万円  
TEL：043-246-3117  
HP：http://www.cosvi.co.jp/