

INTERVIEW

397 人目



千人回峰

心に響く人生の匠たち

「千人回峰」というタイトルは、比叡山の峰々を千日かけて駆け巡り、悟りを開く天台宗の荒行「千日回峰」から拝借したものです。千人の方々とお会いして、その哲学・行動の深淵に触れたいと願い、この連載を続けています。

野島隆久

Takahisa Nojima

ピーシーデポコーポレーション
代表取締役 社長執行役員

薄曇りの空にかすかな光を見いだし 晴れていくことを確信する

【横浜発】本文にも登場する会員向けの「デジタル生活 安全のしおり」という冊子は4年前、情報誌の「SMARTLIFE JOURNAL」は5年前に創刊されたそうだ。前者はスマートフォンなどのデジタル機器との付き合い方から、デジタル化する社会との向き合い方や危険回避の方法をやさしく教え、後者はデジタルとの付き合い方を学ぶことの大切さを伝える記事であふれている。ビジネスの一環とはいえ、デジタルライフにおける困りごとや注意喚起にこれだけフォーカスしている企業はそれほど多くない。おそらくそこには、社長の野島隆久さんがお客さんとの付き合いを通じて、これまでに培ってきたものがたくさん詰まっているのだろう。（本紙主幹・奥田芳恵）

当たり前のことでも 文書での説明は欠かせない

奥田 野島さんは、デジタルの業界に身を置きながら、キーボードを打つのではなく手書きすることを大切にされているそうですね。

野島 そうですね。2018年に新たなビジネスモデ

ルを策定する前後から、社員に向けたメッセージを書く機会が多くなり、それはこの万年筆（コラム参照）で書いています。これなら、私の字だとすぐに分かりますから。

それから、私はミーティングを行う際にホワイトボードは使わないんです。この大きな画用紙に手書きしながら説明し、真上のカメラからそれを映して全拠点に配信しています。

奥田 ビジュアルを含め、手書きで説明する文化があるのですね。

野島 そうですね。社員たちにも書かせていますし、私が書いた「スマートライフ学」や「スマートライフデザイン学」の膨大な量の論文があるのですが、それを読むのではなく、書き込みをするように言っています。

奥田 読むのではなく書くと……。



PROFILE 1959年8月、神奈川県相模原市生まれ。82年、桜美林大学経済学部卒業後、野島電気商会（現ノジマ）入社。92年、常務取締役。94年、ピーシーマーチャンダイズ（現ピーシーデボコーポレーション）設立。同社代表取締役社長に就任。スマートライフラボ代表取締役会長、スマートライフ教育研究所代表理事を兼務する。

構成／小林茂樹
text by Shigeki Kobayashi

撮影／長谷川博一
photo by Hirokazu Hasegawa

2026.6.1 / 神奈川県横浜市のピーシーデボコーポレーション本社にて

愛用の万年筆

本文でも触れているが、この万年筆で野島さんは社員へのメッセージをしたためている。社長の姿を見て、まねをするスタッフもいるとのこと。アナログのほうが、より思いが伝わるのかもしれない。



野島 私は読むために本を買うのではなく、書くために本を買っています。もともと、少し読めば全体を予測して理解してしまうタイプなのですが、そこに書き込みをすることで理解が深まる気がするのです。

こういう読み方をするようになって十数年経ちますが、「飛ばし読み」から「飛ばし書き」をするようになりました。

奥田 こちらの本にも、ところどころに付箋がついており、そのページに書き込みをされていますね。読みながら書いて、思考を整理されるのでしょうか。

野島 その内容に書き足すか、自分の気づきを復唱させる感じですね。私の本の読み方は変わっていて、興味のないところは読まないんです。だから、まったく付箋のついていない箇所もたくさんあります。

それと、25年12月に当社は次のステージの核となる「アカデミアモデル」を発表しましたが、これにより全て文書化するように定めました。これは、現場において文書以外で語ってはならないということです。例えば、当然分かっていることであっても「こちらの文書に記載されているとおり」とお客さんに説明することが必要なのです。だから、立ち話的な接客はさせないようにしています。

奥田 何事も文書化して根拠を明確にするということは、まさに書くことと密接に関係しているわけですね。

野島 ここに「デジタル生活 安全のしおり」という30万部近く発行している会員向けの冊子がありますが、ただ口頭で説明するだけでなく、この冊子に記載されている部分を示して理解していただくようにしているのです。

「自由なお坊っちゃん育ち」がユニークな経営につながった

奥田 野島さんは、PCの物販から保守サービス、そして教育へと、ビジネスモデルの中心を大きく変えられてきましたが、その経営のユニークさの根源

はどんなところにあるのでしょうか。

野島 やはり自分の育成環境が影響していると思いますね。私は次男坊で、お坊っちゃん育ちなんですよ。それも大事に育てられたお坊っちゃんではなく、ほったらかしで育てられたお坊っちゃんだから自由なんですよ。

奥田 自由なお坊っちゃんですか……。

野島 だいぶ無茶ないたずらはするのですが、ツッパリのようなワルではないんです。もう時効だと思いますが、高校時代に隠れてタバコを吸っていたのも、ちょっとカッコいいからというナチュラルな動機からでした。突っ張っていないから、はちゃめちゃでも、周りから可愛がられるタイプでしたね。

奥田 お勉強のほうはいかがでしたか？

野島 勉強はあまりしていませんでしたね。私は確率で生きてきたので、受験勉強もあまりやっていないんですよ。

奥田 確率？

野島 簡単に言えば、ヤマ張りです。友だちのノートを3冊コピーさせてもらって、それを比較して分析したり、先生が「大切だよ」と授業で強調したところを記録して、友だちを集めて競馬のように試験で出そうなところを予想するんです。

奥田 戦略的な努力をされたのですね（笑）。

野島 ただ、本は相当読んできましたね。先ほど、本は読むためではなく書くためと言いましたが、ある時期から、本を「読む」というよりは「見る」に近くなっていました。

奥田 主に、どんなジャンルの本を読まれていたのですか。

野島 商売ということもあり、先進的な記事が載っている「日経パソコン」や「I/O」などいろいろなコンピューター雑誌、経営学の本もずいぶん読みました。また家業の影響もあり、松下幸之助さんの本も好きでしたね。

奥田 もともとコンピューターはお好きだったのですか？

野島 前の会社でコンピューターを始めたのは私でしたし、嫌いではないですね。でも私は、コンピューターそのものは使えないんですよ。いまだに

「Excel」も使えません。

奥田 それは意外です。

野島 でも、システムの構成などは感覚で分かるんです。だから、当社の基幹システムも私が設計しています。また、会員への課金システムもなかったのので、私が設計し社員とともに構築しました。

奥田 それはご自身でコンピューターのことを勉強されて……。

野島 ある程度、コンピューターの仕組みは分かっていたんです。当社のWebサイトも私がつくったんですよ。

奥田 基幹システムからWebサイトまでというのは、なんともすごいですね。ところで、経営者になろうと思ったタイミングはあったのですか。

野島 私は34歳のときに独立したのですが、その数年前から考えていました。たまたまノジマの立場が決まった頃で、独立を申し入れたら許可してもらえました。普通、許してもらえるものではありませんから、これには感謝していますね。

奥田 そのとき、経営者になりたかったのか、何か考えている事業を起こしたかったのか、どちらだったのでしょうか。

野島 もしかしたら、当初はやりたいことが明確になっていなかったのかもしれませんが。ほかの小売業から経営の立て直しを依頼されたこともあり、いろいろと声を掛けていただいたのですが、「自分でやったほうが早い」ということにすぐ気づきました。そして、1カ月ほどでやるべきことが定まりました。

奥田 不安はありませんでしたか。

野島 全くありませんでした。薄曇りの中、山の向こうに光るものが見えて、やがて晴れていくと確信できたのです。（つづく）

BCNは「ものづくりの環」を支え
育むメディア企業です

使う人

売る人

つくる人

——「ものづくりの環」の詩——

ものを使う人がいます
ものを売る人がいます
ものをつくる人がいます

いつの時代も私たちは生活の心地よさを求めます
その意（おもい）が新しいものを生みます

使う人、売る人、つくる人——
私たちは「ものづくりの環」のなかで
すべての人の心が豊かになることを願っています

株式会社 BCN

<http://www.bcn.co.jp/>

※この記事は、BCN+Rの「千人回峰（対談連載）」で公開中です。
<https://www.bcnretail.com/hitoarite/>