



パッション トーク セッション

VOL.21

ネクシィーズグループ 近藤太香巳社長 × 阿部フォトグラフィー 阿部拓歩代表

著名経営者をも唸らせる カメラを通じた「心」を撮る技術

19歳で起業。2004年、自らの直感と情熱を武器に当時最年少となる37歳で東証一部上場を果たしたネクシィーズグループの近藤太香巳社長。一介の若者から成功者へと駆け上がったその起業人生には、数えきれない成功・失敗・挫折が含まれている。そんな近藤社長が、次世代を担う経営者を招いて経営について語るのが同連載だ。21回目となる今回は、老舗写真館の4代目として活躍する阿部フォトグラフィーの阿部拓歩代表だ。

近藤 阿部代表には日頃から、パッションリーダーズのイベントで撮影してもらっているのですが、ずっと一緒にいる気がするのですが、こうやって改めて話すのは意外と少ないかもしれませんね。

阿部 近藤代表には、いつもアドバイスをいただいております。ただ今日は、さらにそこから色々とお話を聞いてみたいと思います。私自身、プロカメラマンとして活動をしながら、写真館の4代目として経営者もしています。その点、今後どのように活動していけばいいのかという部分でアドバイスをいただければと思っています。

近藤 そもそも阿部代表は写真館の4代目ですが、もともとどのような経緯で今の立場になったのですか。

阿部 当社はもともと、私の曾おじいちゃん（1936年に創業し、そこから祖父、父親と母親といったように世襲で来て、現在は母親から代表である私に事業承継をしている形です。ただこれだけ聞くと単なる世襲の写真館だと思われそうですが、実は写真館を継ぐまでには紆余曲折ありました。私自身はもともとミュージシャンを目指しており、正直、写真館に関しては「ダサイ」という印象しかなかったのですが、通っていました。ただ4代目の血には抗えません。私の名前は拓歩とあって、「自分の道を開拓して歩け」という意味です。でも気付いたら写真館を継ぐというレールがあったのです（笑）。

近藤 ほかにやりたいことがあったわけ

ですね。最終的にミュージシャンからフォトグラファーに変わった理由はなんだったのですか。

阿部 父から「継いでくれ！」と言われてたことでしょうか。ミュージシャンとしてはデビュー目前まで行き、具体的なプロモーション計画もできていたのですが、そのタイミングで父から言われてしまいました。それまで一度も言われたことはなかったのですが、「これはエライことや」と。それまでは何があっても写真館を継ぎたくないかったです。そしてそれは写真が嫌いではなく、写真館の写真が嫌いだったということに気付きました。ただ、当時の当社は業績も下がっており、父親からも「同業の会社と一緒にやるといっても上がってきている」と相談されたのです。ここで私が継がなければ、「生まれ育ち、あって当たり前だった阿部写真館が無くなってしまおうんだ」ということに初めて気付いたのです。

近藤 そうだったんですね。ちなみにパッションリーダーズに入ったきっかけは何だったのですか。

阿部 パッションリーダーズが大阪にプランチを立ち上げる際、東京のカメラマンの会員の方から依頼を受けて撮影をしたのがきっかけでした。ただそこで近藤代表の講演を聞いて「ビビッ」と来たのです。当時はちょうど当社も大阪に店舗を出店したところで、とりあえず会に入会するのはもちろん、「近藤代表に認められるようになりたい」。本当にこれだけでした。そしてその時に私が持っていたカードを整理したのです。正

直、その時はまだ会社が入り行ったらミュージシャンみたいなことをしようかな、と思っていたので、「プロカメラマンである」「会社の経営に10年近く携わってきた」以外にも、「音楽もできる」というカードもありました。ただ「この人に認められるようになるためにはどうしたらいいか？」と思ったときに、自然と音楽を止める決断になったのです。実際、それ以来、今でも音楽は全くやっていません。

近藤 大丈夫、パッションリーダーズバンドを作るから、音楽はできますよ（笑）

阿部 本当に自分では逆立ちしてもかなわないなという人に出会って、どうしたらこの人に「なかなかやるじゃないか」と言ってもらえるかを考えています。近藤代表がおっしゃる「格好いいか、悪いか」という部分で見ると、「格好いいことしたいな」という点が一番響きましたし、自分がそうなるにはミュージシャンであろうとカメラマンであろうと、それは一つの手段なんだなと。

近藤 阿部代表は大阪プランチの初期メンバーで入ってきてくれて、今では参事でもあります。当然、それまでには色々な過程があったのですが、私は単純に阿部代表の写真を見て「すごい才能がある」と思ったのです。そうしたら単純にそれを広げたくなったのです。ですから東京に来て、もっとパッションリーダーズのスター経営者たちを撮りたいと言ったわけです。そこで阿部代表は純粋にパッション写真を撮っていきました。SB

Iホールディングスの北尾吉孝社長やGMOインターネットグループの熊谷正寿グループ代表、ダイニングイノベーションの西山知義会長やダイヤモンドダイニングの松村厚久社長、SBCメディアカルグループの相川佳之統括院長やChanelの森川亮社長など、錚々たる面々です。

阿部 本当にパッションリーダーズに入っていないと絶対には叶わないことがほとんど実現できています。

近藤 しかも阿部代表の凄い所は、撮られた経営者の方々がみんな阿部代表のファンになるのです。GMOインターネットグループの熊谷代表には「阿部拓歩と出会えただけで本当にラッキーだよ」というぐらい、本当に阿部拓歩の写真を絶賛するのです。確かに上手いカメラマンというのは世の中にたくさんいると思います。ただ阿部代表はそこではなく、ちょっとした表情、被写体の柔らかい表情といった「人の素」が出る表情を撮るのが上手で、それを格好良くクリエイトするのです。

阿部 まさにそれを考えています。そのことを一番に持ってきています。間違っても「笑ってください」なんて言うもんかと思っています（笑）

近藤 阿部代表の素晴らしいところは、ファインダー越しにその人の一番いい表情、つまり心を写すところだと思います。写真の学校で、「風景はちゃんと写ってなきゃダメだ」ということを教えられてきたにも関わらず、それも大事かもしれないけれど、それ以上にプロとして大事

なのは、被写体の素の顔や表情の面白さ、格好良さや面白さといったところに彼はピントを合わせているんですね。だからこそ、それが心を撮ると思うのです。そして結果的に、そういう著名な経営者たちがみんな阿部拓歩に写真を撮ってもらいたいということになりますし、経営者の写真を撮るといって今後10年、20年続けていくうちに、歴史に残るような経営者が必ず出てくるはずですよ。となると阿部代表の価値もどんどん上がっていきます。私は経営者としての立場も大事だと思えますが、「ザ・カメラマン」として阿部拓歩の世界観をもっと追及していった方がいいと思っています。

一流経営者こそ常に挑戦し続ける

阿部 実際にパッションリーダーズに入らせていただいている色々なことを学んでいます。近藤社長を含め、すごい経営者の方々は成功された今でもすごく頑張っていると思います。変な話、このまま会社を維持していけば一生遊んで暮らすこともできるわけじゃないですか？私もしんなり経営者の方を見てきて、正直昔ほど本気でビジネスをやっていない方もいらつしやうたので、その差は何なのかと思っています。

近藤 現状維持というのは、それはもう退化でしかないと考えています。現状維持でキープできることなんて世の中にあるわけがないですし、それはどんな老舗でもそうです。経営者もカメラマンも同じですが、プロの世界というのは全部進



Takuhito Abe

Profile 阿部拓歩 (あべ・たくほ)

情熱をテーマに人物写真を撮っている写真家。経営者を中心に「ニッポンの偉大なリーダーの素顔」をwebや写真展などで広く伝える活動をしている。「笑って」と言わずに自然な笑顔を引き出して撮影するスタイルが評判を呼び、上場会社の社長を多数クライアントに持つ。1936年創業の阿部写真館の4代目として生まれ、徳島と大阪でフォトスタジオを5拠点展開。写真を通じて家族の宝物をつくる事業を行っている。

Company Data 阿部フォトグラフィー

設立年：1936年6月 本社所在地：徳島県名西郡
事業内容：フォトスタジオの運営、カメラマン派遣 等

阿部 現状は、写真館を運営することで自分のカメラマンとしての活動費を稼いでいるような形です。そしてパッションリーダーズはあくまでも「自分の作品を撮る場所」ですし、将来的に写真を広めていくための場だと思っています。ですからそこで私がお金の話を言わない方がいいのかと思っただけです。近藤 そんなことはないです。なぜなら頼むのは向こうですし、みんなパッションリーダーズの特別価格で提供するわけですから、無理矢理頼むようなものでもありません。一番は阿部代表が直接営業するのがいいですが、それが難しいなら営業マンを一人入れて営業させる。私だった

近藤 とりあえずは簡単なものでもいいですから、パンフレットを作ったほうがいいですね。そこに今まで撮影した著名経営者の一覧を載せて、見た人がそのシーンを想像できるようにです。そうした上でまずは阿部代表が営業すべきです。そこでやっぱりここがおかしいとかやりにくいか分かるはずですから、それを踏まえてマーケティングがあると感じたら部下を入れたらいいと思います。阿部 まだ誰を入れるかは決めていないですけど、パッションリーダーズの入会申込書を書きましょうか(笑)近藤 そうですね。そこは決めていないです。そこは自分で撮影した著名経営者の一覧を載せて、見た人がそのシーンを想像できるようにです。そうした上でまずは阿部代表が営業すべきです。そこでやっぱりここがおかしいとかやりにくいか分かるはずですから、それを踏まえてマーケティングがあると感じたら部下を入れたらいいと思います。阿部 まだ誰を入れるかは決めていないです。そこは自分で撮影した著名経営者の一覧を載せて、見た人がそのシーンを想像できるようにです。そうした上でまずは阿部代表が営業すべきです。そこでやっぱりここがおかしいとかやりにくいか分かるはずですから、それを踏まえてマーケティングがあると感じたら部下を入れたらいいと思います。

折り紙つきの実績携え
日本一のカメラマンを目指す

阿部 改めてカメラで日本一になるためにはどうしたらいいかということに近藤 代表の立場からお聞きしたいのですが。近藤 それはどこの日本一を目指すかによって変わってくると思います。今の質問だと店舗数で勝とうとかいう経営の話ではないと思いますが、それならやはり「経営者の表情を撮らせたら日本一」といったところからはじめていったほうがいいと思います。有名な経営者、特に最近の上場企業の社長だけで一番撮っているカメラマンといえば、阿部代表が一番撮っているはずですから、「最近の経営者の表情を日本一撮っています」という

ような紹介の仕方ができるとそれだけで日本一になりますよ。阿部 そうすることで、カメラマンとしてだけではなく、会社の経営にもつなげていきたいと考えているのですが、上手な切り替え方法はないでしょうか。近藤 もう既に自身のプロモーションは完成しているわけですから、たとえば私なら、後はパッションリーダーズに部下を入れて、その部下にちゃんと営業させる体制を作ります。その際はちゃんと今まで撮った著名経営者の写真をパンフレットにして、全国のパッションリーダーズの会員に特別価格にして提供すれば、ニーズは必ずあると思いますよ。阿部 確かに私自身、最近ではパッションリーダーズに入る前と比べると3倍以上

の金額で撮影を受けさせていたのですが、その部分でも、私が撮影するのと部下が撮影するので金額を変えて提供するのも一つの方法かもしれないですね。近藤 写真というのは、いつか必要な時のために撮るものだから、今日や明日でなくてもいいのです。大切なのはちゃんとその時に阿部さんに頼めるんだというのを周知しておくことです。そうすれば写真が必要になった時に、パッと頭をよぎる人物になれるのです。PRは誰よりもできていると思いますよ。阿部 現状は、写真館を運営することで自分のカメラマンとしての活動費を稼いでいるような形です。そしてパッションリーダーズはあくまでも「自分の作品を撮る場所」ですし、将来的に写真を広めていくための場だと思っています。ですからそこで私がお金の話を言わない方がいいのかと思っただけです。近藤 そんなことはないです。なぜなら頼むのは向こうですし、みんなパッションリーダーズの特別価格で提供するわけですから、無理矢理頼むようなものでもありません。一番は阿部代表が直接営業するのがいいですが、それが難しいなら営業マンを一人入れて営業させる。私だった

ら絶対にそうします(笑)私も講演などをよく頼まれますが、自分では受けません。自分で金額を言うのも嫌ですし、価値が下がりますからね(笑)阿部 私も最近では、「高いですね、阿部さん、」と言われたら、一切後追いはしません。そしてその後どうなったのかも聞きません。ただそこに営業マンを置いたら強いですよ。近藤 やはり格好いい写真が並んでいるのを見ればそのシーンが想像できるようなものであれば、部下の方も「当社ではこんなことやっているんです」と自信を持って提案できます。そこで費用的に安くしたい人にはそのスタッフが対応するなどの区別をすれば、別に嫌味にもなりません。まずはマーケティングしてみたいと思います。阿部 まだ誰を入れるかは決めていないですけど、パッションリーダーズの入会申込書を書きましょうか(笑)近藤 とりあえずは簡単なものでもいいですから、パンフレットを作ったほうがいいですね。そこに今まで撮影した著名経営者の一覧を載せて、見た人がそのシーンを想像できるようにです。そうした上でまずは阿部代表が営業すべきです。そこでやっぱりここがおかしいとかやりにくいか分かるはずですから、それを踏まえてマーケティングがあると感じたら部下を入れたらいいと思います。阿部 まだ誰を入れるかは決めていないです。そこは自分で撮影した著名経営者の一覧を載せて、見た人がそのシーンを想像できるようにです。そうした上でまずは阿部代表が営業すべきです。そこでやっぱりここがおかしいとかやりにくいか分かるはずですから、それを踏まえてマーケティングがあると感じたら部下を入れたらいいと思います。

化していないといけないのです。そしてそのためには挑戦し続けるといけない。昔、郷ひろみさんと食事をしている時におっしゃっていたのですが、郷さんは今でもファンの方から「郷さん、いまだに変わらないですね」と言われるそうです。でも郷さんから言わせると、「いや、変わっているんだよ」と。変わっていないからたまたまうただのオジサンじゃないかと(笑)。10代からスターをやった



Takami Kondo

Profile 近藤太香巳 (こんどう・たかみ)

1967年11月1日生まれ。19歳の時、50万円を元手に会社を創業。34歳でナスダック・ジャパン(現ジャスダック)へ株式上場し、37歳で2004年当時最年少創業社長として東証一部に上場。プロモーション&マーケティングを駆使したビジネスモデルでグループ10社にまで成長させ、LED照明レンタル事業、電子雑誌出版事業、経営者交流会「パッションリーダーズ」のいずれも日本一の規模を誇る。2015年9月、電子雑誌出版の(株)ブランジスタがグループ2社目となる株式上場を果たす。2016年4月、社名を(株)ネクシィーズグループに変更。常に新たな分野へ挑戦し続け、早稲田大学や東京大学・一橋大学などでの講演活動も積極的に行い若者の心を持ち前の情熱でリードしている。JAPAN VENTURE AWARD 2006 最高位 経済産業大臣賞受賞。

近藤太香巳氏が主宰「パッションリーダーズ」とは…

強きリーダーが求められている現代において、自らリスクを取り、企業を立ち上げ、一歩を踏み出す起業家たちの応援組織として2011年4月に創設。毎月1回の定例会をはじめ、アカデミー(人材教育)やビジネスマッチングに加え、様々な部会を開催。さらに、東北・名古屋・大阪・四国・九州といった支部(Branch)も展開し、6月には札幌も発足。活動を通じて次世代を担うリーダーたちとの交流やモチベーションアップが図れることから、わずか5年半で会員数は3600名を突破。今、最も「アツい、日本一の経営者団体である。」

<http://www.passion-leaders.com/>

て変わっていないということ、むしろ進化しているということ。スターの場合若々しさといった部分もありますから多少は異なるかもしれませんが、企業経営だと同じだと思いますよ。阿部 先日、ネクシィーズグループの決算発表を動画で見させていただいたのですが、私が想像する10倍、20倍の売上高にチャレンジを公言されているのを見て、震えました。近藤 私の場合、大きな目標を黙って頑張ることができないので、それを公言して自分にプレッシャーをかけるようにしています。もちろん、自分にとっては辛く、苦しむことも分かっているんですけど、それぐらいしないとやり切れることができない気がするのです。大丈夫か

と思った、日々不安ごとや戸惑うことや課題は常にあります。むしろチャレンジしていると誰だって課題は生まれます。しかしそれを公言することで、「言った以上、絶対やるぞ!」という気迫も生まれますし、「それをやりきれなかったら、自分は終わる」というプレッシャーをかけることで自分を奮い立たせています。阿部 常に「大丈夫かな?」と不安な気持ちを抱え続けるようなものですか。近藤 正直、最近まで私の心の中にも「ちよつと一息ついていいかな」と思うときはありました。当社のLED照明レンタルを中心とするエネルギー環境事業が順調に伸びて最高益を出しましたし、グループ会社のブランジスタも上場し、パッションリーダーズも3600

名を超える日本一の会になりましたから。ただやっぱりチャレンジが好きなんです。今までは過去の最高時価総額である900億円を上回ることが自分を抜くことだと思っていましたし、それで自分の心も落ち着くと思っていました。ただ先日、当社とグループ会社のブランジスタを合わせた一気の時価総額が過去最高額の3倍以上、2700億円を超えたのです。そしてその時になってはじめて、まったく満足していなかった自分に気が付きました。私自身、日頃から「行けるところまで行く」といつていたのですが、本当にその通りだな。阿部 私も一人のカメラマンとして積極的に活動もしていかなければならないと思いますし、当然、会社の写真館も発展

させていかなければなりません。近藤代表を見習って、もつと自分に発破をかけていきたいと思っています。近藤 阿部代表はそれだけの錚々たる経営者を撮っているの、実績は折り紙つきです。基本的に周りの経営者も「あんな経営者みたくに撮ってもらいたい」と思うはずですから。後は阿部代表の営業したいですが、個人的には営業にもっと力を入れるべきだと思います。阿部 そのためにはやはり東京へ拠点を持ってこないと思っています。現状、東京への進出も検討しており、6割から7割程度は勝算もあると思っています。それこそ、アシスタントも撮影に連れて行けるので、営業も含めたフォロワーも出来るのではないかと考えています。