

組織に属さず、自分の得意分野を生かせる働き方――。

一社専属、または複数の企業と契約して働く「プロワーカー」が増加中だ。

「雇われずに雇わない」働き方の魅力と、彼らの実態を中心にレポート。

## ホテルで培ったホスピタリティを 多業界に提供するサービスのプロ

江澤博己さん(34歳)  
サービスコンサルタント

Proworkers  
Report



チームラボサービス  
コンサルティング社  
http://ezawa.com/



お礼状などをいつでも書けるように、ハガキや切手(相手や用途に合わせて複数用意)を常に携帯している

ホテル業界で「フリーランス」というプロワーカー的な働き方は、従来の常識にはなかった。顧客は個人ではなくホテルにつくと考えられ、伝統と格式に縛られた経営の下では、独立を志す者もいなかったのだ。そこに自ら独立し、プロワーカーとして将来のキャリアパス(職歴)を証明しようとした先駆者が江澤博己さんだ。2002年1月に独立した江澤さんは、複数の有名ホテルと契約し、マーケティングやマネジメント面でコンサルティング実績をあげ、前例のない「フリーランスのホテルエ」として、その存在を業界に知らしめた。

「私は仕事に対して、いままでできること、いまやらなければならぬこと、いまやりたいこと、という3つの軸で考えています。ホテル勤務時代は最初の2

### PROFILE

1970年、千葉県生まれ。高校卒業後、ホテルに入社。その後レストランへ転職するが、再びホテル業界に。ドアマン、企画・広報、マーケティングを担当。インターネットを使ったホテル予約システムの構築を手掛け業界の話題を呼んだ。2002年1月に退職、独立を果たす。

### WORK

独立し時間の有限性を実感。月の半分を台湾で過ごす現在、仕事の効率をより意識している。

### HOLIDAY

仕事が深夜に及んでも「残業」の感覚はナシ。休日は不規則で、取れる時にまとめて取る。

### MONEY

フリーのホテルエに憧れてほしいとの思いで築いた年収1000万円の日目標も独立2年目に突破。

### SATISFACTION

会社の看板が外れ、個人として評価されること、個人が大きな影響力を持つことに満足感を得る。

つの軸にはさまれた仕事はほとんど。でも30歳を過ぎた頃から「いまやりたいこと」にこだわりたいと考えるようになりまし。その時、フリーランスという立場に実現の可能性が見え、独立することを決意したんです」

しかし、独立初年度は思うように仕事が取れず、単発の講演依頼などはかりで年収も200万円を割った。そんな時、時給という条件ではあるが初めての長期契約の依頼がきた。だが、江澤さんはあえて3カ月契約を申し出た。

「業績に応じベースアップを図ろうと考えました。3カ月間のすべての業務を元に、こういう利益が出ましたねと提示するんです。1年契約で条件の見

直しが無いよりは、条件が好転するチャンスが多いと考えるの戦略でした。フリーの仕事はプロセスではなく結果で評価されるということに気づいてから、仕事が増えたように思います」

CS向上、労働生産性向上、従業員モチベーションアップなどをテーマに、講演や研修、人事制度プログラム開発などを手掛け、着実に実績をあげてきた江澤さんの評判は、ホテル業界以外にも波及した。レストラン、病院、銀行、百貨店、商社、メーカーなど、取引実績は40社に及んでいる。

「ホテルというホスピタリティビジネスのコンテンツを他業界にも導入しようと考えています。先頃ITシステム会社と提携し、サービスを仕組み化して提供するCRMサービスの開発に取り組んでいます」

ホテルエという枠を超え、多業界を相手にする江澤さんの現在の肩書は、「サービスコンサルタント」だ。昨年よりウェディング業界に注力し、結婚情報サイト会社のコンサルティングを手掛けている。さらに、台湾でゲストハウススタイルの結婚式場立ち上げサポートも請け負っている。

「サービスの仕組みの海外輸出、ですね。今後はオリンピック開催に向け、あらゆるサービス面でニーズが予想される北京、そして上海への進出も視野に入れていきます。フリーランスでもここまでできるんだぞ! というひとつのモデルになりたいですね」