

Check Walker

4th

Subject

Be particular about results.



チェック・ポイント・ソフトウェア・テクノロジーズ株式会社

TEL 03-6205-8340

<https://www.checkpoint.com>

〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-2-8 虎ノ門琴平タワー25F

じぶんでいい学校

WING SHOOL

企業特集

株式会社Rush Forward

株式会社 アクティブ

Check Point Topics

contents

Check Point Topics

Spark Summit 2023

Thoughts of Workers

働く人達の想い

株式会社Rush Forward 代表取締役 重野 和稔
株式会社アクティブ 代表取締役 前川 英輝

Children for the future

未来を担う子ども達

じぶんでいい学校
WING SCHOOL

校長 田上善浩

中小企業向け
最新のセキュリティソリューション紹介

Check Point
Spark Summit

YOU DESERVE THE
BEST SECURITY

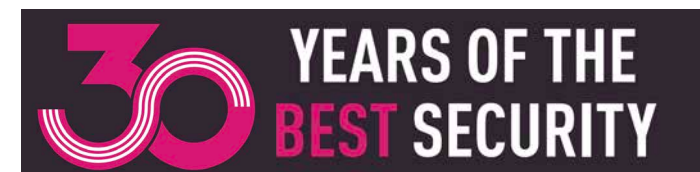
CHECK POINT

東京都新宿区四谷にあるコモレ四谷タワーコンファレンスにて、
2023年7月13日、弊社販売店様を招いてのイベントを開催しました。

本イベントでは、イスラエル本社よりプロダクトマネージャー
Avi Grabinsky（アビ・グラビンスキー）を招いての新商品紹介をはじめ、
システムエンジニアリング本部の小林 晋崇によるバトルカード、中山 義康による
サイバーセキュリティの要諦を講演させていただきました。

また、福井キヤノン事務機株式会社 ICTアドバイザー 江端 祥宏様より、弊社商
品の導入事例を講演いただき、ご来場いただきましたパートナーの各担当社様よ
り、大変好評をいただきました。

ご参加いただきましたパートナー企業のご担当社様
お忙しい中ご来場いただき誠にありがとうございました!!



チェック・ポイント・ソフトウェア・テクノロジーズ株式会社は、2023年、おかげさまで30周年を迎えることが出来ま
した。これもひとえにパートナー様をはじめ、弊社製品をご利用いただいています、全てのお客様のおかげでございま
す。誠にありがとうございます。これからも弊社並びに関わっていただく全ての企業様をご愛顧いただきますよう、よ
ろしくお願い申し上げます。



北参道駅の通りに一軒の飲食店がある。立地を生かした佇まいと、お店のコンセプトである”奄美黒糖焼酎×味噌を最大限引き立てる素材を活かした創作料理に、思わず会話を忘れてしまい食に夢中になってしまいそうだ。”がらり千駄ヶ谷店”こちらに訪問し話を伺ってみた。

料亭

全国の飲食店に対して、店舗運営から経営コンサルタントを主な生業とし、自身も都内に1店舗、茨城に1店舗のお店を持ち、都内で3店舗の飲食店運営を委託されている株式会社 Rush Forward。その代表を務める重野 和稔氏を訪ねた。飲食店経営者として異色の経歴を持つ重野社長。色々と話を聞かせてもらった。曾祖父が池袋で料亭を開業、祖父が引き継ぎ、重野社長は幼い頃からその料亭に足を運び、祖父母にとっても可愛がってもらった。料亭で祖父が作る料理を食べていくうちに、食自体を好み、物心がついた頃には”レストランのオーナーになる”と、強く決意をする。そんな孫の想いを知った祖父、重野社長が在学中、就職先として銀行への就職を勧めた。『実は祖父も銀行員、不動産業を経て池袋の料亭を曾祖父から継ぎました。お店を経営する上で外

の世界（特に金融関係）を経験した方が良い。と、尊敬する祖父に言われ、独立まで様々な業種で経験を積みました。』と重野社長は語ってくれた。

社員との距離

33歳に独立。念願のお店1号店を開業。また、今回訪問させていただいた”がらり千駄ヶ谷店”をオープンする前にも、うどん屋をプロデュース。『日本で1番売れたうどん屋さん』としてメディアの取材が殺到するほどだった。

飛ぶ鳥を落とす勢いで成功事例を作る重野社長は、代官山に高級志向の和食ダイニングをオープンさせた。今までの店舗と違い、100坪という広い店内と、平均単価1万円という強気の和食中心のお店だ。しかしこのお店が失敗する。オープン前、事前に調査してくれた従業員から出店を反対をされた。当時学生が多くいた代官山。『コンセプトに対して周りに住む客層が全然違います。出店は絶対に辞めた方が良いです』と。しかし重野社長は出店する。『完全に私自身の恥ずべきところ。当時店舗運営に自信を持っていたという事もあり、この代官山も必ず成功すると思い込んで、従業員の意見を

聞いていませんでした。』マーケットリサーチを蔑ろにしてしまい、社長の思いだけで作ったお店は失敗、閉店する。

失敗をそのままにしない

重野社長は強く反発し、自身の考えを改め、堅実な店舗運営を心がけた。復活、軌道に乗ってきた店舗運営も、2020年、次はコロナによって再び危機を迎える。（従業員を守るために状況が違っても同じ失敗は出来ない。）重野社長は決意を強くし、今後の運営を考えた。数多くの飲食店がテイクアウトを実施する中、あえてその方法をとらず、コンサルティング業に重きを置いた。『正直言うと想像より状況が戻る（コロナが



株式会社 Rush Forward

〒164-0013
東京都中野区弥生町1-24-7
TEL：03-5354-5586

開業プロデュース
運営コンサルティング
飲食店経営

<http://rush-forward.jp>

明ける）期間が長かったですが、株式会社Rush Forwardは従業金の給与を一切下げる事なく、乗り越える事が出来ました。そしてこの時間を使って様々なアイデアを出し合えた事が私たちの企業価値として今日に活着していると確信しています！』コロナという絶望とも言える環境下でも決して下を向く事なく、従業員とのコミュニケーションを大事にし、重野社長自身もしっかりと判断を下す事で乗り越えてきた。



祖父の教えだった”金融の事を知ってから経営を”が活きた瞬間でもあった。

- ・元氣（気の循環を良く）
- ・オーナーが前向きになる
- ・とにかくアイデアを出す
- ・現場と経営者のズレをなくす
- ・ビジョンをしっかりと作る

これは重野社長が自身の経験を基に、コンサルティングを実施する上で最も大事にしている事だ。『私の経験が主体ではありませんが、やはりお客様に愛されるお店というのは、従業員をはじめ、経営者も常に明るく前向きでしっかりとコミュニケーショントとれています。コロナが落ち着いたとは言っても、すぐに以前ほど来客が期待できるとも限りません。浮かれる事なく、しっかりとビジョンを作成



し、不安要素を作ってはならないと常に心がけています。』

“楽しいを提供する飲食店”

最後に重野社長がビジョンを語ってくれた。これからはインバウンドを重視し、しっかりと戦略を練っていくという。

失敗をそのままにすると失敗。しかし諦めず試行錯誤を続け、結果成功すると”失敗”は”成功への過程”となる。

経験という強力な武器と、祖父から授かった知恵、そして信頼出来る仲間を持つ重野社長。自身のアクセルとブレーキを的確に使いこなし、一途に邁進する株式会社Rush Forwardの活躍が、従業員をはじめ重野社長自身をさらに飛躍させている。



株式会社Rush Forward 代表取締役 重野 和稔



ラッピング施工風景

インフルエンサーという言葉が誰しも知る”言葉”となった昨今、SNSを利用した広告手段が世の中を席卷する中で、従来の広告という常識にとらわれず、新たなジャンルを開拓した会社が東京にある。幾多の困難にも決して屈する事なく、結果を残すまでのプロセスを、必死で作り続けた会社を追ってみた。

思いを形に

株式会社アクティブ
複数経営をしていた前川社長が複数の企業を合併させて株式会社アクティブを2011年に設立。もともと広告代理店としての知識はあったものの、屋外広告条例における制約が強く、中々自身のアイデアを形にする機会が得られなかった。
そんな中、いつもの様に外回りをしていると、ふと目の前にある自動販売機に目が行く。

『当時の自動販売機はメーカー名こそ記載はありますが、殺風景というか、地味な印象がありました。この自動販売機を広告として利用出来ないか?』と思い立ったのが始まりです。』

即行動を起こした前川社長は、自動販売機メーカーに対して徹底的に営業する。しかしプレゼンはさせてもらえるものの、中々実現には至らなかった。

WINWINの提案

この記事を読まれている読者の中でも経験はあると思う。長く働く職場であったり、他の事象において、”前例にとらわれない斬新なアイデア”を思いついたり、ふと閃いた事が解決策になるのではないかと、思ったり、また、ごく稀ではあるが背中に電気が走るくらい凄いアイデアを思いつく事もあるのではないだろうか。
ただ、そのアイデアが100%全て実行出来るとは限らないと思う。相手がある。ましてや組織が相手だと中々うまく話が進まない事が多い。たとえそれが第三者が聞いて”確かに正論だ!”と思う様な内容だったとしてもだ・・・。

多くの人はこの時点で挫折し、日々の日常に戻ってしまう事が多い。
前川社長も当初正論で相手企業を説得にかかるも、長年に渡って自販機業界も”慣例”が強く、保守的な考えが多かったため、話が進まなかった。しかし、前川社長は決して諦めなかった。

『必ず近い将来、自販機が広告として利用される時期がやってくるはず!』と思って、諦める事をしませんでした。』と、前川社長は語ってくれた。

”押しがダメなら引いてみる”という言葉がある様に、前川社長はまず自販機業界の事を徹底的に調べた。
その中で決してメーカーが損をせず、アクティブ自身もメリットがある様に、WINWINの環境を見出し再提案を実施。前川社長のプレゼンの良さと、何よりも熱量にメーカーも納得、GOサインを勝ち取った。

コロナが追い風!?

そこから株式会社アクティブの快進撃は凄まじい。全国の”自販機を設置しても良い!”というオーナーを探す為に、独自のネットワークを活用、オーナーを探してくれる地域の代理店を募集した。それは瞬間に全国に広がった。また、地域スポーツや



株式会社アクティブ

〒123-0864
東京都足立区鹿浜7-24-16
TEL : 03-5856-8823

ホームページ

<https://www.active-ad.net>

自販機ナビ

<https://jihankinavi.com/>

団体を応援する自販機も自治体が積極的に推奨してくれた。
更にはコロナが追い風になる。コロナによって数多くの飲食店が打撃を受ける中、冷凍の自販機がメーカーより案内される。チャンスと捉えた前川社長はじめアクティブの社員たちはラッピングによる宣伝効果と、補助金を利用した提案を実施、数多



くのオーナー様の自販機設置を勝ち取っていく。そして、現在国内にとどまらず世界に店舗展開をしているラーメン屋の目に止まり、ほぼ全店に冷凍自販機を設置。これを機に、自分たちが食べて美味しいと思ったラーメン屋さんを開拓。自販機の中身まで開発する様になった。そして広告ラッピングされた自販機が少しずつ増える事で、次第に営業を仕掛ける事なく会社への問合せが増える様になった。

次なるビジョン

しかしここで満足しないのが前川社長だ。”自販機を広告代わりに”と閃いた時から温めていたアイデアをどんどん形にしてい

くログとも思える自動販売機のIT化を始めた。街を、人を守るという思いを形に防犯カメラの設置、また、デジタルサイネージを利用した集客機能を併せ持つ自販機のアイデアを形にする。そして、驚きは決済すらも独自のネットワークを駆使して実施しようというのだ。既に試験運用は実施しており、実用化が待ち遠しい。『自動販売機はある意味他国には理解されにくい日本独特の文化でもあるんです。私たちは自動販売機が何不自由なく運用できる日本という国を誇りに思うと共に、さらに自販機の価値をを高め、創造していきます!』と。未来を見据え、ビジョンを描き、信念を持って行動した株式会社アクティブの社員は決して止まらない。



左：(株)風スピリッツ 西尾副社長

中央：(株)アクティブ 矢部統括部長
右：(株)アクティブ 前川 社長

広告の常識を覆し、新たな価値を創造した会社



自分でいいがっこう。

「全国での不登校が約30万人。」そんな見出しが目飛び込んで来た。毎年増え続けている。そんな新聞記事とは裏腹に、子どもが行きたくてしょうがないと言う学校があるとのこと。熊本県熊本市。私が知っている学校の形には程遠く、一般家庭より少し大きな建物の中で教育活動が行われていた。2階のベランダには「自分でいい学校」という横断幕。一般社団法人WING SCHOOLは、公立学校でも私立学校でもない、民間による学校だ。フリースクールとも違う、独自のカリキュラムを持った「オルタナティブスクール」という位置付けで、オルタナティブとは「選択肢」という意味を持つらしい。毎週、全国から見学や体験がひっきりなしに訪れるというが、一体どういう教育が行われているのだろうか。

レストランを選ぶように

校長先生の田上善浩氏は子どもたちから善（ぜん）さんと呼ばれている。元公立中学校で30年近く教鞭をとっていたが、6年前に早期退職し寄付などを募って立ち上げた。

「レストランで例えるならば、中華料理が苦手なら和食でもいい。あるいはオーガニックでもいい。無理やりそこに行って、食べるのが辛い食事を食べ続けるのが美德ではないと思うんですね。けど今の学校は、自分に合う合わないは関係なく「全部きちんと食べなさい」という感じ。だから、教育もその公立学校が合わないのであれば、多様な教育がオルタナティブにあって、それをちゃんと親子で合ったところを選んで、それで元気になって将来自分が思い描く幸せな未来を築ける、そんな人に



なってくれた方が遥かに良いと思うんですね。」いわゆる一般的な学校しか知らない筆者にとって、「教育が選べる」という発想は初めてだった。善さんの子どもたちへの思いは深く、様々な話を聞かせてもらった。

安心感を土台に

「自分のやりたい気持ち」すら気付かないようにふさぎこんでいく子どもが多いんです。でも、いろんな作物があって、それぞれのペースで伸びるように、自分らしさのまま伸びるような時期を子どもの頃から過ごせていたら、その後の未来がぜんぜん違うんです。大人や社会を信じられる。そしてチャレンジする。チャレンジによって体験を経て、さらに自分らしさを磨いていく。そうやって成長していけると思っています。」心的安全性の確保という言葉は、経営者たちの間でもよく話題に上

がる。安心して成長し働ける環境は、企業の生産性を上げるというものと同じだろう。今の時代、学校にこそ安心感が必要で、社会全体がもっともっと子どもにとって寛容的な雰囲気を持つことが必要だと善さんは語る。

それぞれに合った環境

いわゆるフリースクールやオルタナティブスクールは、「居場所」としての役割が強く、学習や授業に重きを置かない形態のところが多い。「理念の中に、『感性・知性・創性』という言葉があるんですが、まず土台に感性。人間として自然に生まれる喜びや悲しみといった感情的なものや感受性、自然を慈しむような価値観のようなもの。その上に知性。子どもだったら学力と言われるものですが、大人で言うところの専門性。受験のための学力だけではなく、生きていくために必要な知識や技能って大事なんです。そしてその上が

創性。これは当校の造語ですが、企画をしたり、運営したり、それを継続したり。この三つの層がバランスよく育まれていくことで、幸せな未来を築く力をつけてあげたいと思っています。」この学校の授業は、数十年前に筆者が受けてきた講義型のそれとは全く異なり、子どもたちが立ったり座ったり、自由な体勢で学習を進めている様子が見られた。バランスボールの上で学習を進めている子もいる。しかしそれでいてもしっかり自分のペースで学習を進めていた。スタッフと一緒に学ぶ友達とのディスカッションや、前に立ってのスピーチなど、子どもたちが飽きることなくのびのびと学んでいる姿に度肝を抜かれた。中学生にもなると企業の新人研修でも見られないようなスピーチをどんどんアドリブで喋っていく。子どもたちの中には、公立学校で不登校の経験をしていると聞いて、さらに驚く。

WING SCHOOL
じぶんがいい学校

一般社団法人WING SCHOOL
〒862-0941
熊本県熊本市中央区出水1丁目7-51
Tel:096-327-8567
Fax:096-327-8577
HP: <https://wingschool.jp/>

WING 本校舎

〒862-0941
熊本県熊本市中央区出水1丁目7-51

WING 中学校校舎

〒862-0941
熊本県熊本市中央区出水2丁目5-8
水前寺パークマンション2 1階フロア



「魚は陸では泳げないんです。自由に生き生きと泳ぐには大海原が必要で、鳥が自由に羽ばたくには大空が必要なんです。もちろん、陸の上で自由に生きる動物も。子どもたちは、それぞれ自分にあった環境の中にいれば、のびのびと育っていくんだと思います。」

プロジェクト学習

WING SCHOOLの特徴は他にもある。プロジェクト学習と呼ばれる「自分のやりたいことを追及する時間」だ。毎週火曜と木曜、午後の2時間ずつは、このプロジェクト学習だという。子どもたちはそれぞれグループを作り、漫画を描いたり、料理を作ったり、プログラミングをしている。中には「フリーコーヒープロジェクト」といって、道ゆく人にコーヒーを無料で振る舞うというものまであった。このような活動を通して、困難を乗り越える力をつけたり、社会とつながる経験を積んでいくのだという。”やりたい”と言う気持ちが原動力になり、多少の困難には喜んで取り組んでいくのだとか。昔から「好きこそ物の上



校長 田上善浩



手なれ」というが本当にその通りだ。

行政との連携

熊本市に設置されている学校に籍がある子どもは、WING SCHOOLに登校するとそれが出席として認められるようになっている。熊本市の教育長は、WING SCHOOLについて取り上げられた番組の中で次のように語っている。「無理して学校に行った結果、今も幸せじゃないし将来にも役に立たないことは、何の意味もないわけです。今の学校だけが教育の場じゃないということを認めていかないと、一人ひとりの最善の利益を実現していくことはなかなかできないんだろうなと思いますね。」

子どもの幸せを追求し続ける

WING SCHOOLが掲げるものの一つに「公教育をより良くする」というものがある。WING SCHOOLに通う子どもたちだけでなく、日本中の子どもたちが自分らしく成長していけるビジョンが善さんの目には映っている。



フリーコーヒープロジェクト

教員の皆さま



Check Point SMB team

General Manager Kenta Sanada

Sales Manager Shoichi Tamura

Sales Kayoko Katayama
Mayuko Takano
Kiyoshi Ogura

Engineer Hiroyuki Takahashi
Nobutaka Kobayashi
Yoshiyasu Nakayama
Masahiro Fujita

Marketer Reona Sakurai



SMB公式 twitter
https://twitter.com/check_smb

