

【食わず嫌いを食わされる】

希望の光を見つけた本田は、番組内で紹介されていた岡田社長の講演会に参加する。  
そして、講演の合い間を見つけて名刺交換をさせてもらい、少しだけ相談を持ちかけた。

「あの…ボク、先日のTVで映っていた社員さん達の表情が目に焼き付いていて…  
うちの社員とは全く違うなと…」

「おお、うちの社員たちか。  
皆いいやつばかりなんだよ！君は目のづけどころがいい」

「はい…ありがとうございます。  
あと、インタビューで仰っていた『Hot Willer』と『7つのH』のことも教えて頂きたい  
と思っていまして…」

「おお!! そこにまで気がついたか!  
君はなかなか見る目があるな。筋が良さそうだ。  
ん？すじがいい…!?  
そうだ！すじおとこと呼ぼう。君はすじおとこだ！  
よかったら今度オレの事務所にきなさい。じっくり相談に乗るから」

「ホントですか？ ありがとうございます！」  
「おう！ 楽しみにしてるぞ。Hot Willerのたまご、すじおとこ君よ」

(すじおとこって…本田なんだけどな…  
ほっとういらーのたまごか…何だろ…まあいいか、今度聞こう)

\* \* \* \* \*

その数日後、本田は岡田工業を訪ねる。

「お忙しい中すみません、本田と申します。  
岡田社長の講演会に参加した者です…」

受付の女性スタッフが奥に伝達に行くと、工場の奥から大きな声が響いてきた。  
「ほお～、ホントに来たかあ～」

本田が入り口で待っていると、奥から岡田が満面の笑顔で歩いてきた。

「来たな！ Hot Willer のすじおとこ君よ」

「ほっとういらーですか…？ 先日ごあいさつさせて頂いた本田です」

「おお！ そうだった、本田くんだったな。君は Hot Willer だ！ 今オレが認定した」

「えっ…？」

そう言いながら、岡田の左手はすでに本田の肩を叩いていた。そして右手は握手を求めている。本田が気づいて手を出そうとするその前に、岡田の右手は本田の手を握っていた。

「ハッハッハ!! 君はいいねえ！ ホントに来るとはなあ！

ああいう風に言っても、実際に来るやつはほんの一握りなんだよ。

みんな口では調子いい事言うけど、行動しねえやつばっかなんだよな！

オレは君みたいな Hot Willer は大好きなんだよ」

ほとんど話したことが無いにも関わらず、岡田は 10 年前からの知人のようにフレンドリーだ。そんな岡田に本田は少し引いた。

(もしかすると、この人は変な人かもしれない…)

「あの…それも聞きたかったんです。『Hot Willer』ってなんですか？」

「君みたいな人の事だよ。志が高くて行動力のある人だ」

「そうですか、ありがとうございます」

本田は、岡田に Hot Willer だと言われて悪い気はしなかった。

「もう 1 つ聞きたかったんですけど、『7つの H』って何なんですか？」

それがどうしても聞きたくて…」

本田は、恐らく成功のカギを握っているであろう『7つの H』のノウハウを早く聞きたくうずうずしている。このノウハウが株式会社 AAA の業績を大逆転させてくれるものだと信じているのだ。

「なに!? Hのことか! Hが知りたいのか?」

岡田の頬がぼっと紅く染まった。

「Hというのはだな、まず部屋を暗くして、女の子の肩を優しく抱いてだな…

ここで焦っちゃいかんのだ…」

岡田が卑猥な話をしようとするのを察知し、本田はその言葉を遮った。

「いや岡田さん、先日のTVでおっしゃっていた『7つのH』のことです」

「あ〜そっちな。そっちのHね。早く言ってくれば良いのに…」

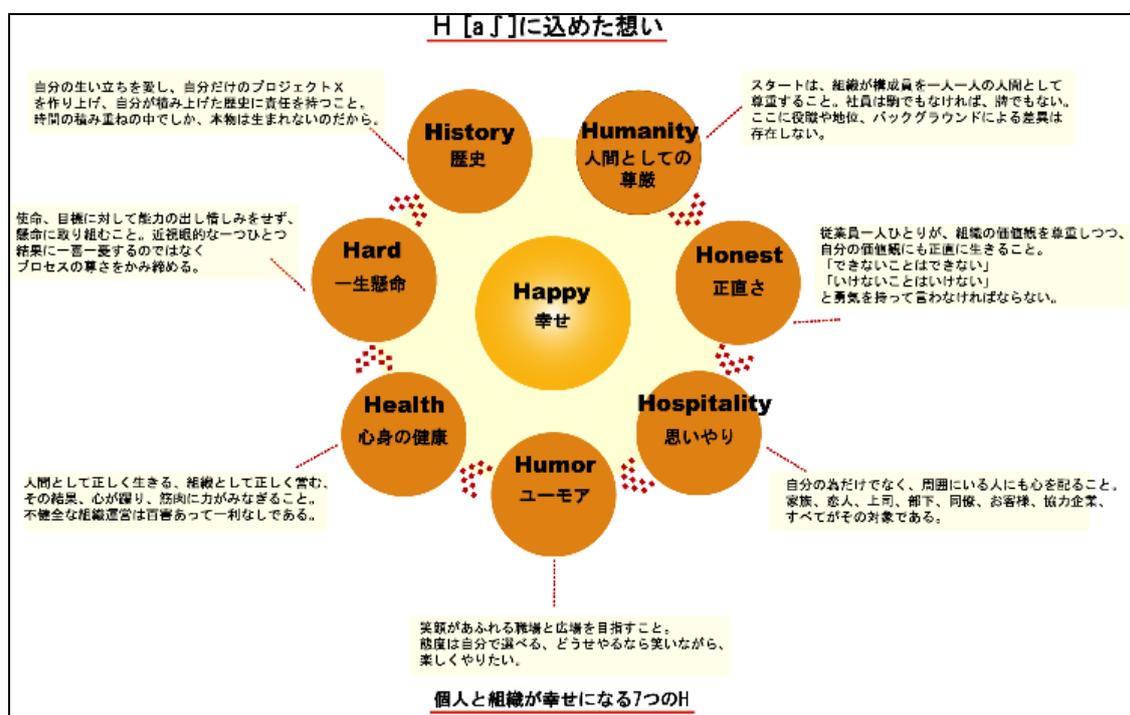
(それしかないと思うんだけど…)

岡田に圧倒されながらも、本田はようやく目的の話にたどり着いた。

そして、岡田は1枚の紙を取り出した。

「7つのHはこれだよ。Hが7つあるだろ？」

このHを1つずつ実践していくと社員も会社もHAPPYになれるんだ」



「へえ…これが『7つのH』ですかあ。面白そうですね」

本田は納得しているように見せながらも、内心はガッカリしていた。

(なんだ、普通のことじゃないか。

オレはてっきり売りが上がるものすごいテクニックとか、社員がイキイキする魔法のテクニックが隠されているのかと思っていたのに…)

「本田!! お前、本気で聞いてねえだろ！」

ビクッ!!

本田の心は岡田に自分の心が見透かされているようだ。

「いえ…そんなことはありません。ぜひ『7つのH』を実践してみようと思います」

「そうか! そいつは良かった! でも、この紙1枚だけじゃよく分からないだろ?

この『7つのH』はな、オレも教わったことなんだよ。ウチがコンサルを受けているアッシュさんという会社からな。オレが説明するよりも直接話を聞いた方がいい。オレも初めはアッシュの平川さんから **Hot Willer** と言われたんだぞ。紹介するから一度連絡してみなさい」

「あ…コンサルですか…」

本田はコンサル嫌いだった。

以前、業績改善マーケティングコンサルタントと名乗る人に依頼したことがあるが、口先だけが超一流で行動力は超三流、本田の上から偉そうに講釈を垂れるだけで何もしてくれなかった。本田はコンサルタントに対して嫌なイメージがしかなかく、気が引けてしまった。

「なんだよお前! オレが紹介するコンサルタントが信用できねえってのか!?

このオレが信頼しているコンサルタントだぞ! このオレが!!」

「いえ…そう言う訳じゃないんですが…」

「まあ、お前の気持ちもわからんでもない。コンサルって言うとみんな初めはそんなもんだ。実際に会うと変わるんだけどな。ほれ、このチラシ見てみい。アッシュさんの心意気セミナーのチラシだ。お前みたいな **Hot Willer** にはピッタリだぞ」

中堅・中小企業専門 **赤ひげ** コンサルティング会社の新しいサービス!!

## 心意気セミナー講師派遣サービス

**心当たりはないですか、こんな経営者にオススメです!**

- こういう時代だからこそ社員教育に力を入れたい!  
でも、そんなに予算がとれない!!
- 何度も同じことを言っているが、社員になかなか浸透しない!  
あらためて外部の専門家から伝えてほしい!!
- 採用・教育・評価・組織活性化のポイントや他社事例を知りたい!  
でも、誰に聞いたらいいのかわからない!!

心意気セミナーの実施にあたって	心意気セミナー・コンテンツ
<ul style="list-style-type: none"> <li>① 本サービスが利用できるのは社員200人以下の企業(団体)に限ります。</li> <li>② セミナーは1回の開催で開催いたします。</li> <li>③ セミナーの受講は1企業につき1回に限ります。</li> <li>④ セミナーの内容については本サービスのコンテンツよりお選びください。可能な範囲でのカスタマイズは対応いたします。</li> <li>⑤ 費用は企業様毎に1回1万円(税別)です。</li> <li>⑥ 交通費・宿泊費は別途実費を請求させていただきます。</li> <li>⑦ セミナーに定員はありません。ただし、会場および必要なお金は別途ご請求させていただきます。</li> <li>⑧ セミナー受講時には、就業申込書にお名前を記入して事前に社内での届出申請をお願いいたします。</li> <li>⑨ セミナー受講企業・団体には、本社のホームページやEメールにて実施のご案内をさせていただきます。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 幹部で作る100年後もイキイキと語られる経営理念</li> <li>② 有名企業でも採用できる「100人態」の採用術</li> <li>③ 会社は誰いうちに打て!「ガッツ」を作る初期研修</li> <li>④ 社員がイキイキ働く職場の作り方</li> <li>⑤ 退職者続出企業に未来はない、定着率の実め方</li> <li>⑥ 本の持ち出しにならない人事制度実用術!</li> <li>⑦ 不景気、ドンと来い! 着太な管理職の作り方</li> <li>⑧ 新人・若手社員の熱く心の作り方</li> </ul>

社名: 株式会社 **赤ひげ** / 本社: 東京都港区白金2-25-1 6F / 支店: 東京都豊島区南池袋2-14-3  
 TEL: 03-5795-1142 / FAX: 03-5795-1143  
 事業内容: 経営コンサルティング、教育研修  
 事業領域: 経営・社員教育・研修・人材育成・人事・労務・労務・労務

お問い合わせ先

責任者:	部署:	社員数:
ご住所:	ご連絡先(お名前とEメール):	
ご所属:	業種:	お見積:

心意気セミナーを依頼したい(本編テーマ) / 開催時期: ( )  
 心意気セミナーの詳細を知りたい  
 その他 ( )

「はあ…」

「はあ…じゃねえよ! おめえさんはよ! 会社をよくしたくねえのかよ!

しょうがねえなあ…お前は。セミナー代はオレが出してやるよ! たったの1万円だしな」

「いえ…そんなことしてくれなくて結構です。自分で払いますから、1万円くらいなら……」

「何い! お前はオレに恥をかかせる気か! このコンチクショウが!!

男が一度出すといったものを引っこめるわけにはいかん!! 出すと言ったらオレが出す!!」

本田は岡田に押し切られ、アッシュに心意気セミナーを依頼することになった。

(まあ一度受けてみるかあ。これで会社が変わればラッキーだしな)

今から掛ける一本の電話が運命を動かす事を、本田はまだ知らない。

<取材・執筆：物語ライティング>