

## 【裸の王様】

次の社内会議、本田は方針を全社員に向けて発表した。焦っている本田は社員の気持ちを全く考えておらず、それは一方的な指示となった。

「皆も分かっている通り、今わが社はかつてない程の業績不振に陥っている。このままでは非常に危険な状況だ。先日の心意気セミナーでも平川さんが言っていたように、営業には目標が大事だ。今月から 1 人ずつ行動目標を立てることにする。ウチはやるしかないんだ。活動量を増やすぞ！」

「はぁ…目標ですか…」

状況が呑み込めていない社員に対し、本田は続ける。

「行動目標と言っても、何をすればいいのか分からないだろ？」

だから、今月はオレが考えてきた。営業部員は全員 1 日 10 件ずつ飛び込み営業をしろ。クライアントへの打ち合わせをしながら、その近くの会社に飛び込むんだ。月間 200 件ずつ回れ！そのうち何%かは受注できる。今月の売り上げ増加にもつながるはずだ！いいな！」

「…はい。分かりました。」

返事をする社員たちの表情は暗い。

言葉では「はい」と言いながらも不満が表情に表れている。

「毎日訪問した件数を報告するように。」

報告をしない者・実施していない者はペナルティを課すことも考えるからそのつもりでいるように！」

社員はやらざるを得ない状況となり、しぶしぶ飛び込みを開始する。

しぶしぶではあったが、それなりの効果はあった。訪問件数をこなすと少しずつ新規提案できる見込み客が増え、回復の兆しが見えてきたのだ。

「よし！みんな良くやった！やればできるじゃないか！」

これなら、数を増やせばもっと売上があがるな！今月は 1 日 15 件ずつ回れ！いいな！」

本田はちょっとした成功に気を良くした。

(なんだ・・・できるじゃないか。たったの1ヵ月で成果が出てきたぞ。悩んでいたのが嘘みたいだ。

誰に頼る必要もなかったんだ。オレが自分でできるんだ。これなら会社が持ち直すのに、それほど時間がかからないかもしれないな)

しかし、  
それもつかの間の喜びであった。

飛び込み営業の効果が薄れてきたのである。  
訪問件数は増やしたはずなのに売上は減少している。

(何でだ？先月よりも飛び込み件数は増やしている。社員たちからも実績は報告されている。それなのに、売上がさがっている・・・なぜだ!?)

次の社内会議。本田は社員たちを責めた。

「飛び込み営業の件数はこんなに多いのに、何で結果が出ないんだ。先月より落ちているじゃないか!!

本当にちゃんとやっているのか？テキトーにやっているんじゃないのか？」

「・・・」

社員からの反応は無い。

会議の後、本田がトイレの個室で考え込んでいると社員の会話を耳にしてしまう。

「なあ、今日の社長すごい剣幕だったな」

「そうだな、でも毎日15件なんて無理だよな　ただできえ忙しいのに…」

「ああ、まあいいんじゃないの？テキトーに数ごまかして報告しとけば」

「そうだな、今月も大丈夫だったしな」

(何っ!!!)

怒りのこみあげた本田は、トイレのドアをブチ開けた。

「てめえらっっっ！　今なんて言いやがった!!」

「あっ社長・・・」

「今なんて言ったって聞いたんだ!!!」

「…社長。だって飛び込みなんてやってられませんよ。

断られてばかりだし、他の仕事もたくさんあって時間なんてないんですから…」

ほとんどの社員が虚偽の報告をしていた。

「誰もやっていない…オレは裸の王様か…」

本田は落胆した。

会社組織は崩壊寸前だった。

誰もがお互いを信用していない。隙あらば不正を働く者。辞めていく者も出てきた。

「くそお…あいつら。誰にも伝わっていやしない。

オレはこんなに頑張っているのに…」

悩む本田の脳裏に焼き付いて離れないのは、TV で見た岡田工業の社員の表情。みんなキラキラと輝いていた。本田は重い腰を上げて、もう一度岡田に相談に行くことにした。

(そういえば、岡田社長も初めはオレと同じこと言われたって言ってたな…)

この後、岡田が本田にするアドバイスは、『本田にとって一番難しいこと』になる。

<取材・執筆：物語ライティング>