

第2章： 研修企画 ～ 社長が腹を決める2億円の投資 ～

織田社長から渡された「Hな経営」は、何度も読み込まれていくたくたになっていた。いくつも引かれたラインマーカーや赤ペンでのメモ書きは、社長がこの本を何度も読み返した事を物語っていた。

「Hな経営」の著者は、アッシュマネジメントコンサルティングというコンサルティング会社。「H」はフランス語で「アッシュ」と発音するらしい。真っ先に「えっち」と読んでしまった自分が少し恥ずかしい。

マーカーでなぞられた箇所には、例えばこういったことが書かれていた。

多くの苦勞を乗り越えて採用した人材であるからこそ、自社の社員として少しでも長く働き、活躍して欲しいものだ。そう考えるのであれば、入社直後のインシャルトレーニング（＝初期段階の教育）を絶対に欠かしてはならない

ボクはそれを読み「ははあ、なるほど」と納得した。だから、社長は今年から初期研修をやろうとしたのだなど。

また、その後にはこう書かれている。

インシャルトレーニングと言っても、現場で必要となるスキルや知識を教え込むのではない。その目的は主に3つである。

- ・ 自社の経営理念や、大切にしている価値観を伝える
 - ・ 新入社員が大切にしている価値観や志向性を理解する
 - ・ 自社へのロイヤリティを高める
-

なるほど。これじゃ却下されるはずだ。

ボクは、去年困ったことを思い出して、現場ですぐに使えるスキルを中心に組み立てていたのだから。

ボクは、初期研修のことをもっと知りたくなり、早速アッシュさんに電話をした。

すでに3月に入っていた。4月の入社に間に合わせるには3月の半ばには社長に研修の承認を得ておかななくてはならない。とにかくボクには時間がないのだ。

「お電話ありがとうございます。アッシュマネジメントコンサルティングでございます」

電話の第一声は、とても優しい声で、少しほっとした。

「あの～、以前に弊社の織田が御社のセミナーを受けていて、それでボクがその任命を受けてまして、今度の研修についてなのですが、本も読ませてもらっていて、一度相談に乗って頂けないかと思っております、弊社の織田も御社にはすごく感銘を受けてまして…あ、新人の研修なのですが…」

何だかよくわからない日本語になってしまったが、アッシュの平川さんは丁寧に対応してくれた。

「……4月の新人研修の相談でしょうか」

「はい、そうです！」

「では、よければ一度お会いしてお話をお伺いしましょうか？」

「いいんですか？ ありがとうございます」

善は急げだ。翌日の15時に時間をとってもらい相談に行くことにした。

平川さんは、何か入っていた予定をその場で調整してくれたようだ。

アッシュさんの事務所は高輪台の駅から3分ほど歩いた所にあった。

住所が白金台となっていたのでシロガネーゼの街かと思っていたけど、小さな商店や子供が遊ぶような公園など意外に昔ながらの面も多い。都会のビジネス感と普段の生活感が共存している感じがした。

アッシュさんの事務所の入口のドアには、「H」のロゴマークがコルクボードに貼り付けられていた。

「お待ちしております」と迎えてくれた平川さんは、ホームページの写真で見ていたのと大分印象が違った。怖い人なのかもしれないと少し覚悟をしていたが、表情が優しくて安心した。

スリッパに履き替えて事務所内に入ると「コーヒー、紅茶、どちらにしますか？」と平川さんが言った。

とっさにコーヒーと答えると、平川さんは「少しお待ちください」と奥に入り、何やら作業をしてから戻ってきた。平川さんが自らコーヒーを入れてきてくれたようだ。淹れ立てのコーヒーの香りはボクをリラックスさせてくれた。

待っている間、ボクは事務所の中をきょろきょろと見回した。

ソファの横にある本棚には、いくつかの本が推薦カードと共に並んでいる。

本棚は小さくマスに区切られていて、真ん中に仕切りがあった。その仕切り板には白とオレンジが使われていて、少し離れて見ると、オレンジの仕切り板が大きな H を形作るように並んでいた。それぞれのマスには、いろいろなオブジェがあり、それぞれに意味があるのだということは後で知った。

「早速ですが、新入社員の研修ですよね？」

平川さんはノートを準備すると切り出した。

「あ、はい」

「今、考えている内容はあるのですか？」

ボクは、「これはダメだったものですが・・・」と社長に却下された研修資料を見せた。平川さんはその資料を 20 秒くらいジーっと見てから言った。

「なるほど、これは今までに退職された方の理由を分析して作られましたね？」

ドキッとした。

「なんで分かるんですか・・・？」

「これまで、多くの会社さんと仕事させてもらってきましたから」

この短い時間ですべてを見抜かれたような気がした。

「退職者の理由を考えるのは、よくやってしまう間違いなんですよ」

「そうなんですか・・・でも、退職率をさげるのに退職理由を考えるのは当たり前じゃないですか？」

「確かに考える必要はありますけどね。でも、ネガティブな事を考えているよりもポジティブな事を考えている方が気持ち良くないですか？」

「ええ、それは確かにそうです」

「初期研修も同じですよ。退職理由をつぶすことを考えるよりも、織田リフォームさんで頑張る理由をもっと強く強固なものにしていく方が大切だと思います」

なるほどと思った。

退職理由よりも、今頑張っている人の理由を分析してそれを研修に活かすこと。これを教えてもらっただけでも、十分道が開けた気がした。

ボクはアッシュさんの事務所を出ると、会社に急いだ。

駅まで早歩きで進むボクの頬をかすめる風は、温かかった。

「もう一度作り直すので、そしたらまた相談に来てもいいですか？」

というボクの不躰なお願いも、平川さんは快く引き受けてくれた。『ホットウィラー』を応援するのが好きだとのこと。ボクも『ホットウィラーのたまご』らしいのだけど、それはよく分からなかったので考えないでおくことにした。

今頑張っている人の理由を探す。

それが今ボクがやらなければならないことだ。ボクは帰りの電車の中で、まず自分のことから考えた。ボクはどうしてこの1年、頑張ってきたのだろう。

ボクはせっかく入った会社を、そう簡単には辞めたくなかった。周りの同期が辞めたいと言った時も、もう少し頑張れば楽しくなると信じた。そして仕事が少しずつうまくいき出すと、本当に仕事を楽しく感じられるようになってきた。お客さまの笑顔が見れた時は本当にうれしい。この仕事をやっている醍醐味だと思う。

前田先輩は、たしか社長の想いに惹かれて入社したと言っていた。

詳しく聞くと、ボクの知らないことばかりだった。

社長はある時、まだ出入りの営業マンだった前田先輩にこのようなことを言っただけらしい。

『社員が辞めるのは自由だ。オレにも悪いところがあるんだろうと思うしな。ただ人材の採用って、相思相愛の関係だと思うんだ。ただお金の関係だけじゃなくてね。入社してくる人材は織田リフォームという会社や事業に、何か可能性を感じて入社してくれているはず。受け入れる我々も同じで、入社してくれるみんなは織田リフォームの仕事を通じて社会貢献してくれる人だと確信して合格させているんだ』

社長はそんな風に想ってくれていたんだ。社長の一面を見た気がした。

前田さんは続ける。

『お金に関してだけど、オレは人材の採用を決める時には、2億円の投資をする腹を決めている』

「えっ、2億円ですか!?!」ボクが聞くと、前田さんはコクッと首を動かした。

『サラリーマンの生涯年収は2億数千万円だって言われているよな。社会人になってしばらくしたら、結婚して、子供も生まれて子育てする。この家庭を支えるためには、それに見合う収入が必要だ。その責任を持てるかと自分に確認してから人材を採用している』

と言うことは、社長はボクにもそれだけの期待を持っているのか。

前田さんは笑顔で「うん、そうだと思うよ」と言った。

他の先輩にも聞くと、「学生時代の友人と話していると、自分の方が成長できている実感がある」とか「近所のおばあちゃんが織田リフォームでやってよかったと言っていた。他社ではダメされたことがあるけど、織田リフォームは親切でよかったと聞いた」など教えてもらった。

知らないことだらけだった。聞くほどにボクの知らないことばかり出てくる。ボクが知っていることは会社のほんの一部でしかない。

さすがに焦った。この状態でボクが新入社員に会社のことを教えられるのだろうか。調べなければならぬことや、ボクのできるのかとか、考えることがいっぱいになり過ぎて頭の中はぐちゃぐちゃだった。

ぐちゃぐちゃだとしても、前に進まないわけにはいかない。3週間後には6名の社員が入社してきてしまうのだ。ボクは前に進んでいないことは知りながらも、もう一度アッシュさんに相談をすることにした。

「すみません。まだカリキュラムとしてはまとまっていないのですが…」

ボクはこの数日で知ったことを散らかった情報のまま平川さんに話した。
すると、平川さんの反応は意外なものだった。ニッと微笑んで言った。

「なるほど、大切なことを教わりましたね。これで次に進めますよ」
「あ、はい…」

なんだか平川さんは、ボクの行動が読めているみたいだ。
予定通りのような雰囲気、ボクに次の課題を出してくれた。

- ・創業の目的
- ・創業から今までの歩み
- ・顧客は自社の何を評価してくれているのか
- ・社長の想い

これを調べてまとめること。
これらはこの数日で断片的に知った内容もあったが、ちゃんと調べてはいなかった。
きつといい研修ができる、そんな予感がした。
重かった心が、ふっと軽くなったような気がした。

ボクは会社に戻ると、早速調べものを始めた。
昔の資料や、定款、社長のブログ、人事規則、お客様から頂いたアンケート集、もちろん
経営理念も。これまでの出来事は、長く働く先輩社員にも聞いて回った。

そして、やはり聞かなければなるまいと、意を決して織田社長の所にも行った。

「社長、創業した時の想いとか、教えて頂きたいのですが…」
「ん？それが何に必要なんだよ」社長がジロリとボクの方を見る。

「新入社員の研修にです。織田リフォームで働く社員は織田社長の想いをちゃんと知っておくべきだと思ひまして」

織田社長の表情は緩み、創業からの想いを話し始めてくれた。
話のまとめり具合を考えると、どうもボクが来る前から準備していたようだった。

ボクは会社の事を調べて行く中で思ったことがある。

こういうことを辞めていった同期が知っていたら、どうだっただろうか。
もしかしたら辞めていなかったかもしれない。そう思うと少しだけ心苦しくなった。

そして、創り直した研修企画は最初のものとはまるで違うものとなった。

ドキドキしながら完成した企画を社長に見せると、社長はニコッと笑った。

「うん、なかなかやるな、さすが木下だ」

「ありがとうございます！」

合格とは言っても、平川さんに相談に乗ってもらったのが大きい。あれから 2 回も時間を
とって相談に乗ってもらっていた。

「あの…実は…」

ボクがアッシュさんに相談したことを言おうとすると、織田社長はそれを見透かしたよう
に言葉をかぶせた。

「他人の力をうまく借りるのも、その人間の實力だ。これは木下の企画だ」

すべてを理解して、承認してもらえた気がした。

自分の席に戻ると、「H な経営」のページが風にひらひらと泳いでいて、平川さんもそうだ
と言ってくれているような気がした。

いよいよ 1 週間後には、新入社員が入ってくる。