

NEWS LETTER

株式会社人財アジア 定期ニュースレター

vol.08

岡村の最近の注目ニュース ビジネス予備校近況レポート B-EAT 会活動報告 What's up?

2020年03月

いつ始めても
遅すぎることはない。

2020/03

皆さんは、ご自身の 今の状況を振り返ってどう評価するか？

EAT ビジネス予備校の皆さんは既にご承知の通り、3月の予備校も卒業式もすべてキャンセル（実際には延期）とした。先月末そんな第一報を流したら、数名の生徒の方から、すかさず「この機会を考える時間に充てる」との前向きな返信を頂き、とても嬉しかった。この一年間協学してきた甲斐があった。

もちろん、頑張ってきた仲間とともに、いまこの節目で健闘をたたえ合いたいという気持ちは私も強い。でも、我々は、生涯学習を通じて永続的成長を目指しているのだ。ふと冷静になれば、迷う余地はない。

今回の市場の混乱をうっすらとでも覚悟していた人は、逆に勝負に出てよい。

あらためて麻植茂顧問の言う「ビジネスは100%理である」が思い起こされる。

「やばいっ！こんな危機が来るなんて・・・」と、うろたえているならば、最前線から一步身を引いて頭を冷やした方が良い。「いまこそ一発逆転、大きなチャンスをつかむぞ」などと考えるはいけない。資産運用担当の今野実先生が「予想外はあっても想定外はなくせ」と言ったのを覚えているだろうか？要は、うろたえた段階でその勝負には負けているのだ。ビジネスも同じ。まずは、損を冷静に減らす姿勢が大事になる。

今回の市場の混乱をうっすらとでも覚悟していた人は、逆に勝負に出てよい。

卑近な例だが、人財アジアは、みなさんの応援のお陰で、相応に引き合いのある研修会社となった。ただここ2、3年、新規投資を控えたのは、「いまのグローバル市場は、リーマンショック以降の過剰流動性という薄氷の上に成り立っており、いつ崩れてもおかしくない」との相場観からだ。従って、景気の先行きが不安視される今も、廉価で市場価値向上を応援する理念経営に徹する心理的余裕がある。

もし、運を少しでも味方につけられるとしたら、それは「冷静に流れを見極め、好機に乗るべき波に乗る」ことではないか。高い視点あればこそ出来る、まさに「着眼大局」である。

もちろん偶然の幸運もある。本日で寄稿者である朝日生命の菊池さんとは、共通の友人の紹介で出会った。まさに初対面の瞬間から意気投合し、旧知の友人ようになった。今回大変ご多忙な環境下、素敵なメッセージをくださった。“心”を大切に思い、その通りに行動する覚悟に、敬意の気持ちでいっぱいだ。

乾いた組織からの脱却 今こそ「個の活性化」 が必要なのだ。

朝日生命保険相互会社
代表取締役専務執行役員
菊池 達也 氏



「岡村代表との出会いは、大学時代の同級生による紹介」

同級生曰く、「自分がNYに駐在している時に仲良くなった友人がいる。俺の直感だが、きつと貴君とはウマが合うと思う。面白いコラボになるかもよ。」
彼の思い付きにより、当時、外資系運用会社のトップを自ら降り、浪人していた岡村代表と出会った二人とも、齒に衣着せぬ性分なので、初対面から意気投合した。
恐らく、魂と魂がぶつかりあう、そんな感覚で今でも二人の会話を楽しんでいる。

「生産性と生産力は、似て非なるモノ」
今、弊社の中でも「働き方改革」に基づく『生産性』向上が進められている。一方、民間企業に求められる改革『生産力』を上げることなのではないか。

私は現在、弊社の営業を取り纏める立場にいるが、前任の人事担当の時から拘っているテーマがある。
それは、乾いた組織からの脱却であり、「個の活性化」を図るという主題である。
時代はIT革命が起こり、デジタル化の流れは止められない程のスピード感で、個人の生活や社会との関わりに深く込み込んできている。会社における日常を見ても、メールやネットの文化が浸透し、会話のない場面が増えている。
加えて、マニュアル化も進み、社員たちは自らの意思を示すことなく、マニュアルどおりに仕事をしなさいという乾いた空気が蔓延している。
このような組織で会社は活性化するのであるか？
マニュアルどおりの仕事で良いとされるなら、早晩、AIやロボットに取って代わられる仕事になるのではないか？
社員たちは、果たしてイキイキと働いているのだろうか？

その中で、結果も求めるが、プロセスや手法も考えさせる。そんな理想を抱きながら、今日も足元の課題に取り組んでいる。
私の組織論の根底には、「本質において一致、行動において自由、全てにおいて信頼」がある。

即ち『生産力』を落としてまで『生産性』という効率化を推し進めていくと、民間企業の存亡に関わる事態に陥るのではないかという直観である。だから、今こそ『個の活性化』が必要なのである。
「個の活性化を図る為には」
『個』にテーマを与えること、経営への参画意識を持たせること、そして個人と企業の成果が世の役に立っていることを体現させることが肝要なのである。
とりわけ、顧客との接点を大切にすること、顧客のやり方は、より求められる時代となる。
私は、弊社の営業部門のライン長に対し「我々が目指す頂はあそこだ。全員で完全登頂しよう。ただし、山の登り方は任せる。」と伝えている。
人間が脳と体をフル回転させ、知識だけでなく、自らの感性を活かした人間らしい仕事のやり方を進める。

B-EAT ビジネス予備校のOB/OGによる地域を超えた繋がり

【B-EAT@東京】麻植顧問による特別講座を実施。



同会場にて懇親会を実施。今回は、福岡からも3名が参加し総勢25名を超えての交流となりました。

What's up?



清古 康之
Yasuyuki Seiko
EAT ビジネス予備校
丸の内クラス(4期生)
第一生命保険株式会社
首都圏マーケット統括部

法人を中心に営業を推進し、手法を開発する部署に勤務しています。EAT入校後は“人”に焦点を充ててネットワークを活かすこと、また、社会や環境の変化と共に社外からの視線も特に意識するようになりました。毎月第4水曜日は勉強会(アドバイザー=岡村先生)を実施しています。様々な業界や企業の比較は面白く、刺激的です。今年度からは社内だけでなく、社外の方(B-EATも多数)も参加されています。ご興味がある方は是非、ご応募下さい。