

## アナログ経営がますます輝く時代へ (3)

### 『最高の社員』

私が考える『最高の社員』とは、ベンチャー精神をもって主体的に機会を創り出し、夢中になって成果を追及する社員です。主体的とは、機会を待つのではなく、自らが創り出すことです。言葉ではこのように定義できますが、日常の業務においてはどのようなのでしょうか？

例えば、会社では日々たくさんの会議とミーティングが行われています。世間ではよく「会議が多い会社は良くない」「会議を減らすべき」などといった、会議自体をネガティブに捉えかねないような考えもあります。しかし、実際には多くの会社で頻繁に会議が行われています。無くしても問題ないのであれば無くすべきでしょうし、無くすことで少しでも支障がある場合、やる以上は内容を濃く、有意義なものにしなければなりません。

では、内容が濃く有意義な会議を実施

するにはどうすればいいのでしょうか？大抵の場合、事前準備に大変なパワーと時間をかける人が多いというのが私の実感です。確かに事前準備も大切です。しかし私は、会議やミーティングの良し悪しは、誰が言い出したのか、誰がセッティングしたのかで、既に決まっていると思います。どのような会議やミーティングでも、どうしても幹部社員、上位者の発言が多くなる傾向が強いです。となること、成功の要因は、その幹部なり上位者なりが、いかにその場にかかる意気込みを持ち、どれだけのパワーを注ぐのかが、カギになります。

人は自分のためより他の誰かのために働く方が、よりパワーを出すことができます。私はと思っています。そのため、参加者の中で可能な限り下位者が言い出し、セッティングをした会議では、キーマン

の話す内容や濃さが格段に変わるので、私も自ら部下を集めた場合と、部下から言い出しセッティングされた場合とでは、同じ議題、議案だとしても、私の話す内容も言葉も、費やすパワーも全く違います。なぜなら、彼らの主体性、成果を追及する姿に対して全力で応えなければならぬという力が働くからです。この状態こそ、主体的に会議を主催した部下にとって、自らが機会を創り出すことで最大の成果を得ることができたと言えるのではないのでしょうか。

あくまでこれは『最高の社員』の日常の小さな一例に過ぎません。このように、自ら創った機会こそが成長につながると理解し、待ちの姿勢ではなく、夢中になって行動し成果を追及することに、意味があると思います。



笠井 大祐

BCホールディングス株式会社  
代表取締役社長

「賃料適正化サービス」のパイオニアであるビズキューブ・コンサルティングを2001年に創業。その後、2010年7月ホールディングス体制へ移行し、店舗経営に特化したコンサルティング会社として事業領域を広げ、現在は、コスト適正化事業、教育事業、人材サービス事業、マーケティング事業、不動産情報事業、海外進出・日本進出支援事業、店舗経営事業の7つのセグメントで日本、タイにおいて事業を展開。今後もグループの様々なサービスで積極的にサポートし、アジアのみならず世界のサービス業のトータルソリューションカンパニーを目指す。  
<http://www.bc-holdings.co.jp/>