

『会社の強みは何ですか』

会社での働き方には、内勤と外勤という捉え方があります。内勤は守り、外勤は攻撃で、サッカーで例えるとディフェンダーとフォワードです。少し強引な例えかもしれませんが、ディフェンダーは守り切ることが当たり前で、裏をかかれたりスループスを通されたり、自らのミスで一本でもゴールにつながると批判されます。かたやフォワードは、何本、何十本のシュートミスをして、一本でもシュートが決まれば称賛されます。役割やポジションが違うとは言え、片方は、出来て当たり前で一本のミスが致命的になり批判され、もう片方はどれだけミスをして、一本の成功でミスは帳消しになり称賛されるのです。

このことは、会社組織においても、似たようなところがあるのではないのでしょうか。出来て当たり前のことをしてくれ

ている内勤は大変だな、有難いなと、私は思っています。だからこそ、ここを磨けば磨くほど、外勤以上の攻撃力や営業力に成りえる『秘めたるパワー』があると信じています。

この連載の第一回目でお伝えしましたが、実際、当社の上場企業の契約第一号は、内勤である女性社員の来社対応が決め手となりました。お客様に営業マンが話をする前に「こんなに気持ちの良い笑顔と心のこもった対応をしている会社が提供しているサービスなら大丈夫だろう」というお言葉を頂き契約へ至った経験は、まさに『秘めたるパワー』が発揮された一例です。

私は創業時から、内勤が評価される会社、内勤が強い会社を目指しており、今もその想いは変わりません。

最近では、お客様や取引先様から「御

社の内勤の方はいいですね」「素晴らしい内勤の方ですね」と言われることが徐々に増えてきました。こういう評価を聞く度に、私は正直、鼻が高く、本当に嬉しい気持ちになります。もちろん、営業マンを褒められることも大変嬉しいのですが、普段は表に出ることがないメンバーが注目を浴びること、また、内勤が中心となり『当たり前を高める体現者』となっていることが、嬉しいのです。目指すゴールはまだまだ遠く、道のりも長いですが、内勤が強い会社を目指し、この先もこだわりを持ち続けてやっていきたいと思えます。

時折、社外の方から「御社の強みは何ですか？」と尋ねられますが、私は即答します。「内勤が強い会社です」と。



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/>