



## 人間は弱いもの、 「許さない」という姿勢が会社を変える

株式会社日本コンピュータ開発 取締役 江田 賢二 氏

株式会社日本コンピュータ開発

設立：1984年

事業内容：システム開発・導入支援・運用保守

## すごい会議は“劇薬”！？

### Q すごい会議導入前の御社はどのような状況でしたか？

我社はいわゆる「いい人」の集まりでビジネスマインドが低かったんです。人として良い資質を持っているがビジネスがヘタ、これを何とか切り替えていかなきゃいけない。我社は社会貢献に重きをおいて、この指標は素晴らしいと思っています。しかし新しいビジネスを展開してゆくにはプラスの何かが必要。これまで前経営者の経営力に頼っていましたが、前経営者の引退に伴いこのビジネスマインドの低さを何とか払拭したい、というのが現経営陣のテーマでした。

### Q すごい会議導入の決め手は？

マネージャークラスの社員を連れてセミナーに参加しました。参加してみて「これは面白い！」と感じましたね。ビジネスマインドの低さを払拭する為にいくつか考えはありましたがそれらは言わば『漢方薬』。すごい会議は一番の『劇薬』になると感じました。我社の社風に合うだろうか、といった不安もありましたが、セミナーに連れて行った社員たち自らがやろうという意思を見せてくれました。



## 目標に向かってのた打ち回っている姿は今まで無かった



### Q すごい会議導入でどんな成果がありましたか？

我社はもともと目標の考え方が普通と違ってまして、普通の会社が設定する一般的な目標数値というものは無く、経営陣だけが把握する下限の数値があるのみだったんです。自立した社会人を育てたいという理念のもと、社員たちには会社からの押し付けの目標ではなく、自分達で目標を設定させたかった。

すごい会議を導入した事で劇的に変わりましたね。

富永さんは、社員たちに強制的に(?)目標を設定させ、その目標に向かってぐいぐいと引っ張ってくれた。

そのおかげで社員たちは、実現の方法やひたむきに努力する姿勢を手に入れる事ができましたね。

目標に向かってのた打ち回っている姿は今までに無かったですね(笑)

### Q すごい会議の何が“すごい”と感じましたか？

富永さんが怖いところですね(笑)いやいや、本当は私がやらなきゃならない事なんですけど、自分達で目標を設定させて許さないという姿勢。人間というのは弱いもので、妥協したり見て見ぬふりをしたりしてしまうんですね、富永さんはそこを許さない。

『劇薬』と言ったのはそのあたりですね。そして会議のテクニックも含め、マネージャーとはこうあるべきなんだ!と思いました。



### Q ご自身が変化を感じた瞬間は？

ずっと変化を感じていましたよ。知識の部分でもそうですし「許さない」姿勢の重要性も目の当たりにしました。

もともと我社は派遣事業で始まっていて、上の立場の人間が派遣営業しか知らなかったんです。ビジネスマインドが低い原因はそのあたりにもあると思うのですが、新しいビジネスに対する営業の仕方、ノウハウを教える人材がいなかった。前経営者の「方向を示して待ち続ける」方針に共感し自分自身も尊重していましたが、真似をしていてもビジネスが育たない。「許さない」姿勢が会社を変え、ビジネスを育ててゆく一つの方法と考えるようになりました。

## この人は大統領になれるかも知れないと思った(笑)

**Q** 富永コーチはどのようにお感じになりましたか？

第一印象は楽しそうな人だなあ、と。知人から怖い人だと聞いてましたがそんな事は全く無かったですよ。雑談している時に富永さんに「僕が大統領に立候補したらなれますかね？」と聞かれたんですが「ひょっとしたら本当になれるんじゃないかなあ」と思わせるような迫力がありました(笑)

日本人は特にはっきりとものを言う人が少ないですよ。富永さんは、全ての事象に親身になってはっきりとものを言うので気付かされる事が多いですね。実は、ビジネスマインドが低いという事も富永さんに言われて初めて気付いた点です。



## 『劇薬』は良いきっかけ、続ける事でビジネススキルを強化する



**Q** 今後の御社の方向性や期待していることをお聞かせ下さい。

我社には経営理念に賛同し集まってきた素晴らしい人材がいます、これが競争力の源泉である事は間違いありません。プラス、ビジネススキルがしっかり身に付いている事。このバランスが大切と考えています。すごい会議導入前はこのプラスの部分のビジネススキルが足りなかった。

ものすごく優秀であることを求めているんじゃなくて、普通にビジネスが出来る事が大切です。

我社にとっては『劇薬』とも思えた“すごい会議”によってそれを得ることができた。しかし壁にぶつかった時にまだまだ力が抜けてしまうところがあります。今回の『劇薬』は良いきっかけ、これを今までどおりやっていけば自然とビジネススキルは強化されていくと思います。言ってみればすごい会議で第二創業期がスタートしたようなものです。このやり方で更に業績が上昇していくことを期待しています。