

あなたが 社長なら どうする？

社員研修マンガ教材

デザイン
制作会社



A
君

5年



こちらは、A君です。A君は、もともとデザイン制作が大好きであったことから、新卒で、デザイン制作会社に入社しました。

『やったー、あこがれのデザイン制作会社に入社できたぞ。』

もうあとは、毎日、燃え尽きるまで、我武者羅にがんばるだけだぞ、よし、がんばるぞ！！』

そして、5年が過ぎました。

この5年間、A君はものすごいモチベーションで毎日がんばっていました。

そして、ある日のことです。

『僕、入社して、5年も経ったのかぁ。』

振り返ってみるとあっという間だったなぁ。この5年間、我武者羅に働いて、自分で言うのもなんだけど、同期の2倍は頑張った。おかげで同期の中で、5年間ずっとナンバーワンの成績をとることができたぞ。すごい達成感があるなぁ。

デザイン制作の仕事はもう一人でできるようになったから、いよいよ、僕も、独立しようかな。どうしようかな。

よし、ここは思い切って、独立して、がんばってみよう』

独立・ 会社 立ち上げ



高機能の パソコン

こうして、A君は、独立を決意し、デザイン制作会社を立ち上げました。

『やったー、いよいよ、僕も一国一城の主になった、会社の社長になれたぞ。ヤッター。よし、今まで以上に、ますます、仕事、がんばるぞ。』

さてさて、まずは、いろいろと、会社を整えていかなきゃだな。

まずは社員さんを雇って、それから設備を整えて、そして、どんどん営業活動をしてもらおう』

ある日のことです。

こちらは、社員のBさんです。

『社長、すみません、今、よろしいでしょうか？』

『はい、Bさん、どうしましたか？』

『A社長、すみません、製図のための高機能なパソコンを買ってよいでしょうか？』

『えっ、高機能のパソコン、そうね、ちょっと、まだ売り上げが立ってないからもう少ししてからにしようかな』

『いやいや社長、デザイン制作会社で高機能のパソコンがないなんて、おかしいですよ。お客さんが見学に来たら信用を失いますよ』

『えっ、そ、そうかな。よしわかった。じゃあ買っていいよ』

3人分 3台 設備 買い込む



Cさん

お給料

『はい、社長、わかりました。これから人員を増員するわけですから、3人分、3台買いますね』

『えっ、ええー、ちょっと待って、まずは1台でいいんじゃないかな。まだ売り上げもないしさ』

『いやいやいや、社長、これは先行投資ですよ。3台くらい並べておかないと、お客さんが見たら、怪しまれますよ』

『えっ、そ、そうかな。わかった、じゃあ買っておいて』

このようなやりとりが何回か続き、そのたびに、A君は、どんどん設備を買い込んでしまいました。

それから、しばらく時間が経ってからのことです。こちらは、Cさんです。

Cさんは、もともとデザイン制作業界の経験が15年もあり、A君はCさんの意見を特に参考にして、会社を経営していました。

『A社長、ちょっと相談があるのですが、いいですか？』

『おお、Cさん、はい、なんでしょう？』

『A社長、すみません、うちの家内が、両親の介護の関係で仕事をやめることになってしまいました。ただ、うちの子供、二人ともこれから大学進学でして・・・今、ちょっと困ってるんですよね』

『あー、そうなんですね、それは困りましたね』

『はい、なので、社長、私のお給料もっと上げてもらえませんか？』

『えっ、お給料ですか、あの一、まだちょっと売上があまり上がってないですし、Cさんはうちで一番お給料高いのですからこれ以上はちょっと・・・』

『あ、そうですか。じゃあ、私、ほかの会社探したりした方が、お互いに良いですかね？』



『え、ええっ！いや、そんな、すいません、ちょっと待ってください。わかりました、わかりましたよ。お給料上げますから、そんなこと言わないでくださいよ』

他の社員 給料UP

こうして、A社長は、Cさんのお給料を上げたところ、これを聞きつけたほかの社員からも、同じようにお給料をアップしてほしい、それがだめなら退職すると言われてしまい、お給料を上げることになってしまいました。

それからまたしばらくしてからのことです。
こちらは、事務員のD子さんです。



『社長、大変です。社員のCさんが、納品先の工事現場で、納品物の設置のために脚立に乗ったところ、ひっくり返ってしまい、頭から落ちて大けがをしてしまったそうです。』

今、病院に緊急搬送されているそうです』



『ええー！！なんてこったー！！』

脳に重大な後遺症

こうして、Cさんは脳に重大な後遺症が残るほどの大けがを負うことになってしまいました。

ヘルメット
義務付け
してない

A社長は、社員に対し、工事現場での仕事の際、ヘルメットの着用を義務付けしていませんでした。

納期に
終わらず
契約切られる

Cさんの入院により、依頼主の仕事を納期どおりに終わらせることができませんでした。そのため、大口の契約を切られてしまいました。

労災上乗せ
保険なし
1000万円

また、Cさんの事故は、労災事故と認定されました。

A社長は、労災保険の上乗せ保険等の契約をしていなかったため、Cさんに対し、大怪我をしたことや、脳に重大な後遺障害が残ってしまったことの慰謝料として、別途、1000万円の補償を支払わなければならなくなっていました。



『はあ、大変なことになってしまった。会社の資金繰りが一気にできなくなってしまった。もう、こうなってくると、来月、社員さんへのお給料の支払いができない』

そして、翌月になりました。
A社長は、社員を集めて言いました。

翌月



『みなさん、申し訳ありません、今月、みなさんのお給料が支払えません。』

というのは、もともと、最近、売上げが低迷しているうえに、Cさんの事故で、大口の契約を切られてしまいました。

そのうえ、Cさんへの補償の1000万円も支払った結果、みなさんへお支払いするお給料の分が残りませんでした。

本当にすみません』



社員は、一斉に怒りだしました。

『ええー！ そんな、社長、何を言ってるんですか。僕ら給料のために働いてるんですから、払えないじゃないですよ。こっちが生活できませんよ。今すぐ払ってくださいよ。だったら、社長の給料、僕らに回してくださいよ』

役員報酬ナシ ずっと赤字 貯金を投入

半額

金融機関



担当者



『い、いや、みなさんには今まで言ってなかったのですが、実は、僕は会社を立ち上げてから今まで一度も、自分の給料というか、役員報酬はとっていないんです。ずっと赤字ですから、それどころか、ひたすら、会社に自分の貯金を投入して、お給料とか、取引先のお支払いをしてきたんです。すみません。僕の力不足です。もう貯金も尽きてしまいました。そこで、今から、銀行を回ってきますから、どうか、もうしばらく、時間をください。』

すみません、とりあえず、みなさんには、お給料を今までの半額だけ、支払わせていただきます』

こうして、しばらくの間、A社長は、一方的に、従業員への給料の支払いを半額にしてしまいました。

そして、ひたすら、たくさんの銀行、金融機関を回りました。

こちら、とある金融機関の担当者です。

『A社長、突然、借入をしたいと言われても、今まで、御社と当行とは、お取引がありません。もともと、お取引があったのであればまた違ったかもしれませんが、突然、借入れをしたいと言われても、なかなか、お力になることが難しいのです』

『え、ええっ！そんな、そこをなんとか。せめて従業員の給料は払いたいのです。そうしないと、僕、会社に戻れないんです。どうか、どうかお願いします』

しかし、A社長の願いもむなしく、融資・貸付けをしてくれる金融機関はありませんでした。



音信 不通



Bさん

財産探し

『はあ、困った、もう貯金もないし、僕はいたい、どうしたらいいんだ。もう会社に行くのが怖いよ。みなさんに睨まれるのが怖くて仕方ないよ。あー、あー、どうしよう。どうしよう』

このように、A社長は、会社に行くことを考えると、呼吸が苦しくなっていました。

こうして、なんと、A社長は、突然、音信不通になり、会社に来なくなってしまいました。

こちらは、社員のBさんです。

『ええー！なんてこった、社長が来なくなるなんて、いったいどうなってるんだ。みんな、社長の生活はともかく、おれたちの給料だけはなんとしても払ってもらわないといけない。みんなで力を合わせて、社長を探し出して、なんとしてでも払わせよう。この会社にある財産とか、店舗のテナントの敷金とか、少しでも換金できるものを探して、お金に変えよう』

こうして、従業員たちは、一致団結して、財産探しを始めました。会社やA社長の財産を探し回りました。

しかし、社内の設備は、全てリース物件で、会社に所有権が無いものであり、店舗のテナントの敷金はすでに、賃料滞納で相殺の対象となっていました。

また、A社長の自宅も、自己所有物件ではなく、借家で、賃料滞納になっており、敷金などが返ってくる見込みはありませんでした。



社員のBさんや、ほかの社員さんたちは集まって、話をしています。

『ダメだ、まいったー！！これはお手あげだ！！』



『A社長はどこにいるか、見つからないし、換金できるものもない。せめて、居場所がわかれば、破産とかの手続きだけでもして欲しいのに、そういうこともない。もうこれ以上待ってられない。ダメだ、タタ働きさせられた！みんな、それぞれ、次の仕事を探すしかない。今日で解散だー、うわー！！』

<ディスカッションテーマ・質問項目の例>

・ご意見、ご感想は？

・あなたがA社長だったら、どうしたと思いますか？

・あなたの職場で改善しようと思ったことはありますか？

・あなたの職場で誰と誰が連携・協力すると良いと思いますか？

<研修活用場面・ねらい>

昨今の厳しい経営環境の中で生き残る会社になるために、会社経営について全社員の意識向上・共有の必要性が高まっています。

そこで、受講者の方に、まずは一般論、他社事例（よくある実例を組み合わせたもの）として、こういった状況があり得ることを認識したり、ご自身を振り返ったりしていただくために、このケーススタディ教材を活用することが考えられます。

さらに、受講者の方に、あなたがAさんだったらどうするか？などを考えていただき、意見交換していただくことによって、

①会社経営の改善点を考える

②自身の立場を超えて職場での改善のアイデアが思い浮かぶ可能性がある

③それらを意見交換することで人それぞれ色々な考え方があることが理解できる

④意見交換によりコミュニケーションが増える

⑤職場でお互い様・助け合いの気持ちが増える、

という研修のねらいがあります。

<ポイント>

ケーススタディ型の研修は、講師が知識を教える、指導する情報提供型の研修ではありませんので、受講者の方が「考える」時間が大切です。「考える」時間が受講者の**意識や行動の変化・成長、ひいては業績向上**を促します。逆に、指導や押し付けをしてしまうと思考停止になってしまうため、受講者の意識・行動の変化や成長につながらない可能性があります。注意が必要です。

受講者が自ら考えて、自ら意識や行動を変化させて成長していただくために、受講者が「考える」時間、シンキングタイムを取っていただければと思います。

その際は、「紙に書く」ことで思考をまとめやすくなり、また思考を表現するトレーニングにもなりますので、ワークシート（プリント・レジュメ）を配布することをオススメします。また、記載された内容を確認することで研修の「効果測定」も可能になります。

そのうえで、紙に書いた内容を二人一組やグループで発表し合うことで、他者の意見・アイデアによってヒントや刺激を得ることができたり、自分と違う意見に触れることで人それぞれ色々な意見・考え方があることを再認識していただいて、他者への思いやりや配慮を促進し、コミュニケーション・チームワークの強化につなげることをオススメします。

また、講師の側で全く想定していない回答が出ることはよくあることであり、それも貴重な情報といえます。その職場固有の事情に

よるものなのか、受講者個人の事情によるものなのか、さまざまな事情があると思われ、それらを確認・検討する材料になるからです。

<よくあるご意見・ご感想>

- ・会社経営の大変さがわかった
- ・経営にはリスクがあることを再認識した。
- ・社長はリスクを背負っていることを再認識した
- ・お給料がもらえるのは当たり前じゃないと思った
- ・節約の大切さを再認識した

<着眼点の提供>

なお、講師の側から知識の指導をすることは想定しておりませんが、ヒント・着眼点を提供して、さらに受講者の方に考えていただくことはあります。

今回のケースでいえば、ヒント・着眼点としては、以下の項目が挙げられます。

①各自の立場ごとに、どうすれば会社が良くなるか、アイデア出しを試みる

②売上を増やすことと、経費を削減することの二つに分けて、アイデア出しを試みる