多能職

社員研修マンガ教材

ビジネスケーススタディ
紙芝居

こちらは、とあるホームページ制作会社に勤務する中堅社員のＡ子さんです。

Ａ子さんは、もともと頭脳明晰で、パソコン作業が大好きで、見た目がとてもきれいなプレゼン資料を作ることがとても得意でした。

このＡ子さんが勤務するホームページ制作会社には、主に、法人などの比較的規模の大きい団体のホームページ制作を請け負う法人部門と、個人事業主のホームページ制作を請け負う個人部門の二つの部門がありました。

Ａ子さんは、入社当初から法人部門に配属され、Ａ子さんが作るプレゼン資料が法人に気に入られることが多く、なんと、入社１０年を経て、Ａ子さんは法人部門のトップである部長に就任することになりました。

『やったー！とうとう法人部門の部長になれたわ。この１０年間、プレゼン資料だけは大得意だったから、誰にも負けたくなくて、死に物狂いでプレゼン資料作りに取り組んできたおかげで、気が付いたら成績も会社で一番になってて、とうとう部長になれたわ。

さあ、わたしが部長になったらからには、ビシバシ指導して、まだまだどんどん業績あげちゃうわよ』

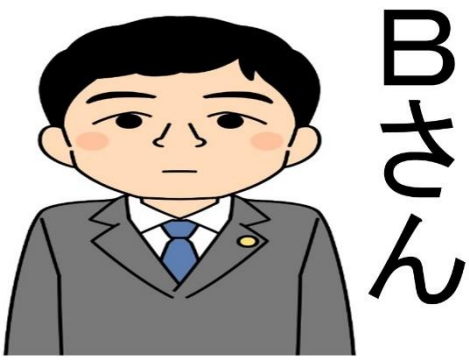
このようにＡ子さんは、法人部門の部長に就任して、ますます、仕事のモチベーションが上がっていました。

３年後
売上
右肩上がり

それから３年後のことです。Ａ子さんが部長に就任してから、会社の売上はますます右肩上がりになっていました。

人間関係
悪化

しかし、その反面、Ａ子さんの態度が大きいことから、社内の人間関係がどんどん悪くなっていってしまいました。
ある日のことです。



こちらは、Ａ子さんの部下のＢさんです。

『部長、すみません、ご相談がありまして、来週のプレゼン、２パターン作ったのですが、どちらがよいか見てもらえませんでしょうか？』

『はあ、何言ってんの、そんなの自分で判断できなくてこの先どうするの？私は、今、うちの会社で最高額案件に集中してるからそんな小さい案件見てられないわよ』

『え、あ、す、すみません、はい、自分で判断できます、大丈夫です』

Cさん

D社長

また、ある日のことです。
こちらは、A子さんの部下のCさんです。

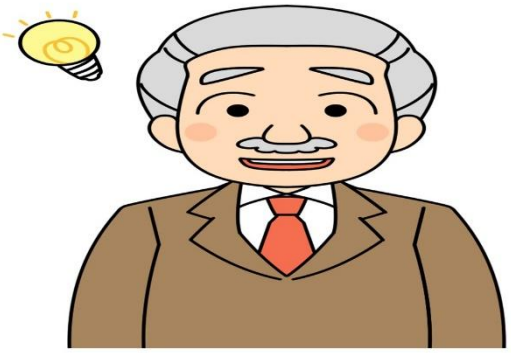
『部長、すみません、個人事業主部門の部長から、今後の会社の方針について相談がしたいという連絡が入りました。どうしましょうか？』

『個人事業主部門が今後の会社の方針？何言ってんだか。うちの法人部門が会社の稼ぎ頭なんだから、私の方針が会社の方針みたいなもんじゃない。まったく。
C君、いま忙しいからまた今度連絡するって言っておいて』

『え、いいんですか、あ、はい、わかりました』

こちらは、D社長です。D社長は、若いころから絵を描くことが好きで、このホームページデザイン会社を立ち上げました。若いころ、たくさん苦労したことから、若者を応援するのが大好きでした

『うーん、A子さん、実力は間違いなくわが社で一番だし、業界でも彼女に勝てる人はなかなかいないだろうけど、最近、だいぶ孤立しちゃってるなぁ。かわいそうだなぁ。なんとかして、彼女を人間的にも成長させてあげたいなぁ。いずれはわが社の役員にもなってもらいたいしなぁ。
かといって、こういうことは、言葉で伝えても伝わるものでもないしなぁ』



『そうだ、よし、思いついた。彼女には、個人事業主部門のトップ、部長になってもらおう』

　こうして、D社長は、A子さんに対して、個人事業主部門の部長になるよう辞令を出しました。
　辞令を見たA子さんは猛烈に怒ってD社長の社長室にやってきました。

『社長、これいったいどういうことですか！なんで法人部門で一番結果を出してて、社内で一番売上を上げてる私が、個人事業主部門の部長なんてやらないといけないんですか！わたしのどこがいけなかったんですか？』

『いやいや、A子さん、君は全く悪くないよ。むしろそれどころか君のことをとても高く評価しているんだ。実際、君がわが社で一番の成績を上げている。君がわが社を一人で支えていると言っても過言ではないくらいだよ。そこでね、いよいよ、君には、わが社の役員になってもらおうと思っているんだ。そのためには、わが社の業務を一通りすべて把握してもらいたいと思ってね』

『えっ！そういうことだったんですね、わかりました、がんばります』

予想外の事態

大きな壁

こうして、Ａ子さんは個人事業主部門の部長になりました。

ところが予想外の事態が起きました。

なんと、Ａ子さんの法人向けのプレゼンが、個人事業主には全くウケなかったのです。結果、どんどん業績が下がっていってしまいました。

『ええー！個人事業主部門ってこんなに大変だったの？法人に比べて受注額も少ないからたいしたことないって思ってたのに、こんなに私の力が通用しないなんて』

こうして、Ａ子さんは大きな壁にぶつかりました。

しかし、それでも、不屈の闘志で、あきらめないＡ子さんは、仕事にチャレンジし続けました。また、法人部門で培ったノウハウを、個人事業主部門でも応用できないか、試行錯誤を続けていました。

そうしたところ、少しずつポイントがわかるようになりました。そして、なんと、３年後には、部長就任前の業績額を超えるほどになりました。

ある日、Ａ子さんはこう思っていました。

『はあー、あれからもう３年もたったのかぁ。個人事業主部門に来たときは、法人向けと全然やり方が違うからどうなっちゃうのかと思ったけど、頑張り続けたら、やり方やポイントのちがいがよくわかったわ。仕事って奥が深いってこと、学んだわ』

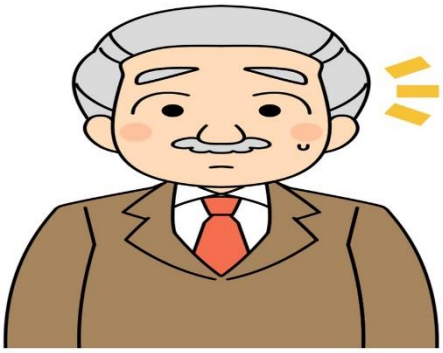
ある日、社長がＡ子さんのところにやってきました。

『おー、Ａ子さん、今日もがんばってくれていますね。いつもありがとう。ところで、今日はＡ子さんに話がありまして。実は、今度は、Ａ子さんには経理部門に移ってもらいたいと思っています。お願いできますかな？』

『はい、わかりました。がんばります』

『あ、あれ、Ａ子さん、いいんですか？経理部門ですよ。ほんとにいいんですか？』

『はい、もちろんです、がんばります』



『あれれ、なにか心境の変化でもあったのですか？』

役割分担
助け合い
スキルアップ

『はい、じつは、お恥ずかしいのですが、私、法人部門で業績トップになって、天狗になってしまってました。でも、個人事業主部門に移ってわかったんです。会社の仕事ってやっぱり役割分担が大切で、どの仕事も大切だから分担しているんですよね。それで、いろいろな複数の仕事ができるようにしておくと、いざというときに助け合える、フォローし合えるって思いました。もちろん、個人のスキルアップにもなりました』

コツ・ポイント
応用・発想
アイデア

『それと、もう一つ、複数の仕事を経験すると、片方の仕事のコツとかポイントを、ほかの仕事でも活かせる、応用できると思いまして。思いつくこととか、発想の幅、アイデアが広がると思いました。だから、すごい成長できたと思うし、今まで見えてなかったものが見えるようになる気がするんです。
　なので、経理部門にいったらまた苦労するとは思うんですけど、また成長できて、いろいろ見えるものが変わると思ったんです』

『おお、そうだったんですね。それは素晴らしいです。頑張り屋で絶対あきらめないＡ子さんなら、なんだってできると信じていますよ』

『はい、ありがとうございます、がんばります』

＜参考＞

社内の人財の配置、役割分担、キャリア形成については様々な考え方があり、一律な正解はないと思われます。

何が正解なのかは、状況によって、現場によって、人によって、業界によって、様々であると思われます。

様々であるからこそ、みんなで話し合って、意見を出し合って、それぞれにとってのベストな選択肢を考えたうえで、進めていく方法が有益であることから、そのための題材の一つとして、ご活用頂けましたら幸いです。