

Club News

2019
10
vol.162

新発売

ボース・ウィン・マネジメント・プログラム 徹底解剖



— プログラム内容を一部先行公開!! —

- ◆ メンバーの可能性を最大限に引き出すマネジャーの考え方
- ◆ ケーススタディで学ぶ、メンバーに合った目標設定と計画立案の支援方法
- ◆ 圧倒的達成を手にした2社のプログラム活用ストーリー

特別鼎談

国際社会のパートナーシップを
加速させる人格教育の在り方
～世界をリードする日本を目指して～

公益財団法人日本台湾交流協会
台北事務所 代表

沼田 幹夫

アチーブメント株式会社 代表取締役社長
アチーブメントグループ 最高経営責任者(CEO)

青木 仁志

アチーブメント株式会社
顧問

木俣 佳文



うち やま まさ ひろ
内山 正宏

株式会社 MUGEN
 代表取締役



Masahiro Uchiyama 1974年福井県生まれ。専門学校卒業後、ロイヤルパークホテルや料亭で修業を重ねた後、「居酒屋から日本を元気にしたい」という意気込みで、ビジネスパートナーとともに居酒屋「てっぺん」を開店。その後、独立して2006年に「なかめのてっぺん」を開業。以降、さまざまな業態の飲食店を開業する一方、幅広い飲食関連事業を展開しながら、飲食業界全体の発展を目指して邁進している。今後、「事業継承が上手くない名店をサポートし、日本の食文化を支えよう」という事業も推進していく予定だ。

飲食業に惚れ込んだ「原点」 自社と業界の発展への決意

事業発展のためにひた走るも 仲間の共感が得られず苦悩

幼少期に両親からよく連れて行ってもらった小料理店があり、その店の大将から私はとても可愛がられました。高校時代の夏休みには数日間自宅に泊めてもらい、店の手伝いをしたこともあります。大将の人柄に

After	Before
1 共通言語ができ、 組織の一体感が増す	1 自分の熱意が空回りし、 社員の気持ちが離反
2 社員の定着率がアップ	2 多数の離職者が 出かねない状況
3 年商40億円目標に向けて 足並みがそろ	3 会社の意図が 理解されていない

惹かれて集まるお客様の笑顔や、店の和やかな雰囲気、私にとっては「幸せの光景」として心に焼きついています。そうしたことが原体験となり、私は自然と飲食業界を目指すようになりました。

専門学校卒業後は格式の高い料亭に勤めました。昔ながらの師弟制度の職場で、一心に勤めて調理の技術は高まりました。しかし、お客様の笑顔に接したいという思いから目指した仕事でしたが、接客は一切なく厨房のみで働く環境に疑問を感じ、数年勤務して退職。心機一転、居酒屋に転職しました。お客様と会話を交わし、笑顔に触れる居酒屋の仕事はとても楽しく、私には天職だと思ふようになりました。その後、前職の仲間と一緒に居酒屋「てっぺん」を起業。数年後に株式会社MUGENとして独立し、多少の波はあったものの会社は順調に成長していきました。より会社を大きくして、社員の自己実現の舞台をつくらう。そう思っていた時期に行った幹部合宿で、シヨックな出来事が起こります。会社の課題についてレポートを提出してもらったところ、私への不満が大多数を占めていたのです。業績を高めることがメンバーの幸せだと信じてひた走ってきたのに、振り返れば誰もついて来ていないという状況です。「会社を売却してしまおうか」と思うほど意気消沈しました。そんなときに同業経営者の方が企画する講演会に参加して感銘を受け、アチー

ブメントのプロスピーカーの方が講演されていることを知り、問い合わせをしました。

周囲にあると思っていた 課題は自分自身にあった

元々講演会を依頼するだけの予定でしたが、打ち合わせをする中で、ぜひ一度研修に来てほしいという話になりました。過去にさまざまな研修を受けており、新たな研修は必要はないと断りましたが、説明を受け、経営が少しでも良くなるかもと申し込んだのが「頂点への道」講座でした。受講前は気のりしなかったのですが、受講後は気持ちが一変しました。

まず気づかされたのは、自分の部下への接し方が責める、叱るという外からの刺激によって人を動かそうとする「外的コントロール」だったということ。厳しい徒弟制度が残る料亭での指導法をそのまま実践し、たまたま上手く育った少数の成功例のみが記憶のなかで強調され、離れていったその他大多数については、本人が悪いと切り捨てて自分へに気づいたのでした。それ以降は社員への接し方をこれまでと変えるよう、できる限り意識しました。批判したり責めたりすることを極力やめ、相手の立場に立って会話を交わすように努めたのです。そこで気づいたのは、社員の願望実現のために頑張っていたつもりでしたが、社員の願望を私はほとんど知らなかったのです。「こんなに

皆の幸せを考えているのに理解されないのは、メンバー側に問題がある」と強く思っていました。本当の理由は自分にあつたと気が付きました。そこから社員の話や願望を真剣に聞き、少しずつ信頼関係が深まり、個々の内面からやる気を引き出すマネジメントの引き出しが増えました。

自分の変化はすぐに周囲に作用し始め、幹部社員が「頂点への道」講座受講を始めました。今では社内を受講者が15名を超え、年に数回の社員向けインハウス研修 i・Standard、経営幹部塾などの活用を通じて、共通言語ができ理念浸透が推進する中で、コミュニケーションの質・速度とも格段と良くなりました。また社員の願望の明確化を意識するうちに、メンバー個々にとっての仕事が持つ意味合いも変化。自分の夢や目標を実現するために、自社の発展を「自分ごと」として捉える意識が高まりました。それによって「店長になりたい、



同業向けの講演活動も数多く行っている

新店舗を立ち上げたい」など、主体的に発言、行動する社員が増えたと感じています。以前と比べると離職者の数も減りました。

選択理論を通して業界変革を 成し遂げていく決意

「自分がこの業界にいるのは、厳しく接してくれた先輩たちのおかげだ」と以前は思っていました。確かに私は運よく成長でき、先輩たちには今でも感謝しています。しかし厳しい修業が性に合わず、業界を去っていく人間が多いのも事実です。そうした風土が根付いていることも、飲食業を不人気産業にしている一因だと思います。飲食業界への求心力を高めるためにも、選択理論を土台にした組織づくりを通して、業界の根本になる会社をつくりたいと思っています。そしてこの業界に身を置くすべての人たちが幸せに働けるよう、業界の体質を変化させたのです。それを実現するには、当社に対する注目を高める必要があると考えています。業界内外で注視される程度の規模を持ち、魅力的だと思ってもらえる会社になれば、業界に与える影響力はより強まるからです。そのため2030年までに年商40億円、出店舗数40店舗という目標を掲げました。

仲間とともに

成功をつかむ組織・業界へ

「ってっぺん」で働いていた頃、周囲にいる仲

間は全員が夢を持ち、キラキラと輝いていました。一方、自分には具体的な夢がなく、それを辛く感じていました。しかしアチーブメントで人生の目的を見つめ直すことで、自分に変化が生じました。「飲食業界の地位向上」というビジョンを掲げ、縁ある人に貢献できる人間になれば、私自身の目的実現が、ともに歩む人の目標や夢になり得るのではないかと。いまはそう思っています。

幼少期から高校時代にかけて間近で見てきた、料亭での「幸せの光景」。いま思えば、それは私が無意識のうちに追い求めていた理想郷でした。「自分だけではなく、仲間と一緒に成功したい」という私の胸にある思いは、店に集まる人を笑顔にし、親身に相談を受ける大将の姿が投影されています。そのように幸せな場を提供できる会社をつくり、業界全体の体質を変えていくことに、今後力注いでいきたいと考えています。

飲食業界トップ1%のリーダーが実践する、**人の心を掴む経営の極意**
～圧倒的成果と、良好な人間関係を両立する技術～

内山 正宏
株式会社 MUGEN 代表取締役

髙村 武男
アチーブメント株式会社 トレーナー

東京開催 **12月20日(金)**

大阪開催 **12月21日(土)**

https://achievement.co.jp/mugen_heart/