

大江電機株式会社 (神奈川県横浜市)

「職場は人生の道場」 仕事を通して成長してほしい

大江電機株式会社の企業理念は、事業活動を通じ個々の成長を図り、顧客や取引先から必要とされる存在になること。同社ではそれを実現すべく、社長自ら講義を行う「大江塾」や、研修・各種勉強会を随時開催するなど、従業員のスキルアップやキャリアアップを積極的に支援している。その一環として昨年11月には、秘書検定2級に全社員が挑戦した。人材育成や秘書検定の取り組みについて伺った。

勉強会、研修会で 従業員の成長を後押し

昭和22年創業の大江電機株式会社は、制御機器や電設資材を主に取り扱う専門商社だ。

同社の従業員数は約80名で、その多くが営業マンだ。制御機器業界で70年近い実績と経験で培ったノウハウを生かし、さまざまな課題や環境に最適な商品を提案・提供したり、オフィスやビルに欠かせない照明器具から配線・配管用機器、空調設備などの電設資材を取り扱うなど、顧客のあらゆるニーズに応えるため、幅広い事業内容を展開している。

同社が求める人材像について、石井泉専務取締役はこう話す。

「仕事を通じて成長できる人材を求めています。社長の大江は『職場は人生の道場』であるとよく口にします。自分の仕事をするために、どのような知識やスキルが必要なのか。何を勉強し身に付けるべきなのか。自ら考え目標を立て、達成するために努力することが重要です。

従業員一人一人のスキルアップは、顧客や取引先からの信頼、ひいては会社全体の成長につながります。今後も当社が必要とされる存在になるためには、個々の成長が必要不可欠です。

スキルアップの仕方は人それぞれ。業務に役立つ専門知識を身に付けるため、書籍を購入して独学で学ぶ人もいれば、電気工事士のように仕事に直結する国家資格にチャレンジする人も

いる。

「営業の人間が工事士の資格を持っていなくても、分からないことが出てきたときには知っている人間に聞けばよい。しかしそれでは、聞かれた側に迷惑を

掛けることもあるだろうし、何よりも自身の成長につながりません。お客さまに『これどうなっているの?』と聞かれたとき、直ちに答えられることができるように、工事士の資格に限らず

大江電機株式会社。
創業以来、神奈川で専門商社を営む



「人材育成を通して、社員の成長を日々感じています」と話す石井泉専務取締役



業務に関する専門的な知識を習得する。そのことが結果的に本人のステップアップにつながるのです」。

富士登山で社内外の コミュニケーションを図り 連帯感を強める

同社では従業員の成長を見守るだけでなく、社内でも積極的に研修や勉強会を実施するなどして、スキルアップを後押ししている。

「随時、勉強会や研修などを開催しています。新人を対象にしたものはもちろん、中堅社員やマネージャークラスの社員を対象にした研修もあります。中でも好評なのが、社長自ら講義する『大江塾』。新人向けには、当社の企業理念や



営業企画室の阿南宏司室長と営業企画室の沈思好さん。二人とも、昨年11月の秘書検定2級に挑戦し合格した

営業マンに必要な心構えなどについて話すことが多いのですが、中堅社員向けには、より実

務に近い内容が多くなります。今年8月には『営業力の上げ方』と『マネージャーの業務内容について』をテーマに実施しました(石井氏)。

「塾」と聞くと、講義式の座学を思い浮かべることが決してそうではない。

「営業力の上げ方」ではロールプレイングが中心となった。まず、お客さまへの対応の仕方や製品の説明の仕方などを学び、講義が終盤に差し掛かったところ、お客さま役と営業マン役に扮して学習の成果を披露した。やりとりはビデオで撮影し、全員で出来栄を確認。対応がよくなったか、きちんと相手に伝えられているかどうかなど、成果が身に付いているかどうかを皆で批評し合った。

一方、「マネージャーの業務内容について」ではグループディスカッションが中心で、社長の質問に対してグループで意見を出し合い、それをまとめて発表した。どちらも参加型の講義であることが特徴だ。

「実践することが重要ですし、何よりも自ら考えさせることが大切です。回によっては社長が一方的に話す場合もありますが、従業員の意見を聞いたり行動を見ることで、その人の考え方や仕事に対する姿勢を知るよい機会となっています」(石井氏)。

社長と従業員の交流を重視する同社。交流の場は大江塾以外にもある。

「富士登山研修」は、毎年夏に行われる恒例行事だ。営業企画室の阿南宏司室長は同行事につ

いてこう語る。

「富士登山研修は『自分で自分を変えるきっかけづくり』をテーマに、新人研修の一環として平成14年から毎年続けている研修です。社長自ら社員を引率して日本一の頂を目指します。この研修では二日間、行動を共にすることで、その人がどういった人物像なのかを深く知ることができます。社長と社員の関係強化だけでなく、社員同士がコミュニケーションを取れる機会としても効果的です。最近は社内だけではなく、仕入先や取引先の方にも声を掛け、人脈づくりの機会も兼ねています」。

頂上までの道のりは長く、険しい。長時間の歩行で身体に疲労がたまり、足が前に出ないこともある。上に行けば行くほど酸素は薄くなり、体調を崩して座り込んでしまう人もいます。下山の道のりも厳しく、登山者に追い打ちをかける。

「大体、参加者は20名前後。一人で登るわけではないので、チーム力や連帯感が必要になってきます。つらそうな人がいたら声を掛ける、ペース配分を考えるなど、自分のことだけでなく周りの様子を見ながら歩かなければなりません。つらい状況をどう乗り越えるか、挑戦した全員が試されるのです」と阿南氏。

阿南氏はこれまで7回参加している。2班構成で挑戦した昨年は第



昨年12月中旬に開催された勉強会ではISOについて学んだ

1 班班長としてメンバーの状態を把握しながら登り、全員登頂を果たした。

「一緒に登ったメンバーと一体感が生まれるのはもちろんですが、そうでなくても『来年、富士登山に参加する』と聞けば、それだけで親近感を覚えます。同じつらさを経験した人はもちろん、同じ目標に向かって挑戦しようとする人は応援せずにはいられない。そうした気持ちで職場でも発揮されるようになり、人間関係が密になっているような気がします。社内の風通しがよくなり、コミュニケーションが取りやすくなる。富士登山の影響は大きいと思います」（阿南氏）。

一歩ずつ足を踏み出すことで確実にゴールは近付くが、一人ではくじけそうになることもある。そんなとき、同じ目標に向かう仲間がいれば力が湧いてくる。富士登山で培われたチーム力は、秘書検定への挑戦でも発揮された。

秘書検定2級に 全社員が挑戦！

同社は昨年11月、役員などを除く全社員が秘書検定2級に挑戦した。そもそも、なぜ秘書検定を受験しようと考えたのだろうか。

「同業社にて資格取得を推奨しており、秘書検定もその一つとの話を聞き『当社も受験してみようか』と検討することになりました。早速、テキストを入手し、秘書検定3級と2級の内容を確認したところ、社会人として身に付けておき

たい常識や知識ばかり。実際に問題を解いてみて、『これは絶対に挑戦させたい』と思い、社員に2級を受験させることにしました」（石井氏）。

学習は自習が中心。各々、テキストと問題集を用意し、業務の合間を縫って学習に励んだ。

営業企画室の沈思好さんもその一人。沈さんは入社3年目。台湾からインターシップ生として来日し、そのまま営業職として採用された。秘書検定の学習についてこう振り返る。

「テキストを何度も読み込みました。ビジネス用語や一般常識を暗記することは問題ではありませんが、日本の文化からくる知識の習得には苦労しました。例えば、慶弔や郵便物の送り方、上司の来客応対など、台湾にはないルールやマナーを理解するのが難しかったです。秘書検定の学習を通して、日本独自の常識やビジネスマナーを学ぶことができました」。

阿南氏はどのように感じたのだろうか。

「学習はかなり大変でした。過去問題を解いて、『えっ、この対応は間違っていたの?』と知り、がくぜんとしたこともありました。働いて何十年も経ってしまおうと、自分なりの接客対応や振る舞いが身に付いています。正しいと思っ込んでいたので、それを覆すことは難しかったですね。何度解いても正答に納得できなかったり、『本当にこれが正解なのか』と疑心暗鬼になってしまったりと苦労しましたが、今回の挑戦を通して世間一般のビジネスマナーを学ぶことができたと思います」。

隣で二人の話

を聞く石井氏は

「二人とも苦労はあったようですが、無事に合格できました。他の社員も業務をこなしながらの挑戦は大変だったと思います。合格

率90%と皆、よく頑張ったと思います。100%合格を目指して今後も挑戦していくつもりです」と話し、人材育成の成果についてこう続けた。

「社員一人一人の成長を実感しています。人前に出ても、きちんと自分の意見をまとめ話すことができている。地道に研修や勉強会、社長塾を開催してきた成果でしょう。従業員の成長を見ることができるとはうれしいこと。これからも継続していきたいです」。



毎年、夏に開催される同社恒例行事「富士登山研修」。写真は一昨年の様子。社内に限らず、仕入先や取引先の人も参加した

