

## アナログ経営がますます輝く時代へ (9)

### 『100%信頼する決意と覚悟』

働く上で重要なことを問うと「信用・信頼関係が大切だ」と答える人が多く、次に、そのためには何が必要かと問うと「時間が必要だ」という答えが返ってくると思います。果たして、本当にそうでしょうか？働く上で信頼関係が出来ているというのは、強い武器だと思います。我々は日々、ありとあらゆる所で真剣勝負をしています。信頼関係が構築されていない場合、その真剣勝負に武器なしで挑んでいるといえます。大切な武器である信頼関係を構築するために、多大な時間や期間を費やさずということは、既に勝負が始まっているのに武器を持たず、どんな武器を持とうか、と悩んでいるようなものです。それよりも今、武器がないこと自体のデメリットを考えるべきでしょう。

私は信用・信頼関係を構築するためには、お互いの決意と覚悟だけの問題だと考えます。時間や期間をかければ100%

の関係性が必ず構築できるとは限りません。それよりも、お互いが『100%信用・信頼する』という決意と覚悟を持ったとなれば、その瞬間に100%の関係性が出来上がると思っています。

一例ですが、創業当時、採用説明会で集団面接を実施した時のことです。応募者を二つのグループに分けひとつは私が担当し、もうひとつは若手社員に任せました。すると、若手社員に任せたグループの候補者の一人が面接途中で席を立ち、私の方へ来て、こちらで面接を受けたいと言ってきたのです。この候補者は、これまで名立たる企業での営業経験を積み重ねてきたベテランであり、経歴だけを見れば即戦力として採用したい、と思える人材でした。しかし、私はその候補者から理由も聞かず、不採用であることを告げ、その場から帰ってもらいました。その候補者は、自分より明らかに若く、経験も知識も浅いと思われる面接

官に面接されるより、私の面接を望んだのでしよう。

しかしその面接官は、私が100%信頼して面接を任せた面接官です。その面接を途中で抜けてきた時点で話になりません。面接官をしていた彼からしても、あの時、私が候補者の面接を引き受けていたら、100%の信頼関係は崩れてしまっていたでしょう。私と彼の間で、言葉だけの信頼関係ではなく、実際にその決意と覚悟を持ち、それを行動で示したことで、優秀な営業マン一人を得る以上に強力な信頼関係を得ることが出来たと思っています。そして今その彼は、当グループの中核を担い頑張っています。

言葉だけではなく実際に、その決意と覚悟を、100%突き通せるかが重要です。そして、日々の言動で示し続けることで『信用・信頼という名の武器』を手に入れられるのです。



笠井 大祐

BCホールディングス株式会社  
代表取締役社長

「賃料適正化サービス」のパイオニアであるビズキューブ・コンサルティングを2001年に創業。その後、2010年7月ホールディングス体制へ移行し、店舗経営に特化したコンサルティング会社として事業領域を広げ、現在は、コスト適正化事業、教育事業、人材サービス事業、マーケティング事業、不動産情報事業、海外進出・日本進出支援事業、店舗経営事業の7つのセグメントで日本、タイにおいて事業を展開。今後もグループの様々なサービスで積極的にサポートし、アジアのみならず世界のサービス業のトータルソリューションカンパニーを目指す。  
<http://www.bc-holdings.co.jp/>