

つながりより太いパイプを

あちらこちらで笑顔があり、笑い声が絶えない場所があります。長岡商工会議所青年部の宴席です。先程行なわれていた新年度総会の雰囲気とは違って変わり、その場は100名を越える若手の経営者、そして次代の経営者が10名ほどのグループごとに分かれて座っています。円卓の上には次々と美味しそうな和洋折衷の料理が運ばれ、その料理を肴にお酒を注ぎあい、皆笑顔で語り合っています。

加藤社長の代理として出席した私は、正直多くの経営者を前に、「場違いなところに来てしまったな」、「経営者の集まりは難しい話ばかりしているのかな」と思いながらも、新顔なので期待と不安を胸に秘め、緊張しながら挨拶回りを行なっていました。

その宴会場の中で時折おこる大爆笑に驚き、その笑い声の方を見ますと、みんな抱腹絶倒の大騒ぎです。ある人は大きく手を叩き、ある人は笑いすぎて涙を流しているのでは？・・・という方も。そのひとときわ賑やかで楽しそうな笑顔のグループ、その中心にいらっしゃったのが株式会社柳製作所 柳澤社長です。

柳澤社長が経営をされている(株)柳製作所さんは、主にお客様のニーズに応じたオーダーメイドの機械製造をメインとしています。

笑顔がとても爽やかで、この場を本当に楽しんでいるなあというのが、お話しさせて頂いた第一印象です。また初対面の私に対して、言葉使いは丁寧でありながらも謙虚な印象を受けました。そして、お話しをさせて頂いている中でわかったのですが、弊社の自販機を設置して頂いているお客様であり、加藤社長と色々な会合でお付き合いがあり、お互いを良く知っている仲との事。

正直驚き、柳澤社長により親近感がわいてきました。

その後一ヶ月が経ちましたが、柳澤社長の爽やかな笑顔が、私の印象に強く残っていました。そして、改めてお会いしてより深いお話しをさせて頂きたいと思い、今回のインタビューをお願いしました。

まず、「社員の皆様に対して心がけていることはありますか？」と柳澤社長にお聞きしました。そして初めてお会いした時と同じような、爽やかで優しそうな笑顔で語り始めてくれました。

「社員に対して指示をするだけではなく、自分も一緒になって動き、その姿を見ってもらうようにしています。そして、人間はその日によって体調、気分が違うものですが、出来るだけ社員一人ひとりと話しをして、良い状態で働いてもらえるように心がけています。共に働くことになったのも何かの縁ですから、私は社員の皆に長く一緒になって頑張ってもらいたいと思っています。」

社員さんの事を話される柳澤社長の表情は、我が子を見守る親のような、とても

優しそうな眼差しで私に語ってくれたのでした。

そして、一呼吸をおいて、又話しを続けてくれました。

「機械製造という業種は、ミリ単位の細かなミスが全体の性能を大きく狂わせてしまうものなのです。以前より、機械による工程が多くなっているのですが、職人の熟練した高い技術力と集中力が欠かせない時も多々あるのです。」

私達はいつも万全の体調で最高の気分の時もあれば、全く逆の時もある。

そんな時は笑顔で励まし、お互いの気持ちを高めあっているのですね。

柳澤社長の一人ひとりへの声かけは、社員皆さんの集中力が増すことに繋がり、ミスの無い正確な商品づくりの原動力になっているのですね。

私のような一般社員から見ますと、社長自ら先頭に立って動くのを見れば、自分達もやらなければならないと思うものですし、時間の許す限り自分と話してもらえる事は、自分に気を配ってもらえていると感じられ、とても嬉しい事です。

柳澤社長がとても社員の方を大事に想い、皆さんが働きやすい環境づくりの為に、気配りをされている事をお聞きして感じて居る事が出来ました。

続いてお客様とのコミュニケーションについてお聞きしました。

「例えば価格交渉一つとっても、日頃の付き合いがとても大事です。」

馴れ合いは良くないが、お互いが協力する事が大事と思っています。こちらも多少の無理を聞くことはあっても、「お前が言うのなら仕方がない」と思ってもらえる関係作りを心がけていらっしゃるとの事です。

その為にも、初めての人でも自分から進んで話しかけ、顔を覚えてもらっていらっしゃるのですね。そして、日々の積み重ねでお互いの信頼関係が築ければ、たとえ困った事があっても相談し、腹をわって話す事ができるのですね。

まさしく自分から相手の懐に飛び込んで行くのですね。

そして、会話をしながら相手をよく知り、自分もよく知ってもらい、信頼関係を作られているのですね。その積極的なところは自分も見習わなければと思いました。柳澤社長の笑顔から、お客様と「太いパイプ」の関係がしっかり出来ているという自信を私は感じました。

そして笑顔でお話しをされていた柳澤社長の顔が急に真剣になり、より重みを感じる口調でこうおっしゃいました。

「日々の積み重ねで今がある。だから私は何よりも信用を守ります。」

それはお客様と約束した納期、品質は絶対に守る事であるとおっしゃいました。

この仕事は柳製作所に出せば間違いないと思ってもらえる為に。

約束を守る事は当たり前、だから守れないと信用を失う。

自社の信用を守る事、それはどんな時どんな状況でも、会社の永続と発展のために一番譲れない事であるという強いお気持ちは、その言葉だけではなく、柳澤社長の全身から溢れ出していました。

そして、柳澤社長の表情が、最初の爽やかで優しそうな笑顔に戻り、私を諭すように話してくれました。

「人と会うのはイイ事だし楽しい、なにより自分が勉強出来る場でもある。」

冒頭の商工会議所青年部は仕事面のみならず、異業種ながらも同じ経営者が多いので、経営面を始め、顧客や従業員への対応等、色々な悩みや問題があった時でも相談する事が出来ます。同じような経験をされている方もいらっしゃるので、聞かせてもらえる事で問題の糸口が発見できる事もあるそうです。

同じ業界団体の会合もそうだが、交流を通じて情報のやり取りがあり、より良い商品作りのヒントを得る事もあります。まさしく人と会って話す事は、会社や自分の成長の為にとても大切なことなのですね。

そして聞いたことは、自分自身に深く落としこみ、それを自分の言葉にして人に伝えていく事が重要なのですね。

また、柳澤社長は次のようにおっしゃいました。

「人に物事を伝えて、うまく理解してもらえるのは結構難しいことですよね。だから、よりどういうふうに伝えていけば良いかを学ぶのです。」

確かに相手に気持ちや物事を100%正確に伝える事、私もとても難しいと思った経験があります。うまく理解してもらえなく、何で解ってもらえないのだろうと憤った事があります。でも冷静になれば、それは相手が悪い訳ではなく、自分の伝え方が良くないから理解してもらえないのですね。

相手に理解してもらえるために、話す内容、順序、強弱等にも基本があり、時として相手や状況に合わせて変えていかなければなりません。

柳澤社長も、相手にもっと解ってもらいたいから伝え方も学んでいらっしゃいます。私も自分の話しを伝える為に、そしてより理解してもらえる為に、どうしたら良いかを考えていかなければならないのですね。

柳澤社長が私に一番伝えたかった事、それは「学び、そして学び続ける事が何より大事」ということだと思います。

本当に学び続けていかなければ、何事もやめたところで自分の成長、ひいては会社の成長がストップしてしまうとおっしゃいました。

柳澤社長が自ら学び、それを自分の知識にしていく姿勢、お聞きしていて私は自分の甘さに気付きました。今までの自分は学ぶ事は正直面倒な事だと思っていました。良いと思っていても、自らの意思で本一冊読むことさえしていませんでした。

結局自分は何も知ろうとは思っていないのですね。

お客様との話の中で、良く知らない話しになった時、カッコつけしようと思ったかぶるがあります。わからないから会話が浅くなる。

これではコミュニケーションを深めたいと思っていても無理ですよ。

知ろうとすれば、相手の話をよく聞くことになり、そして理解も深まり、会話も発展していくのですね。柳澤社長のように人と会うのは楽しい、学べるからと謙虚な姿勢でいられれば変に緊張することもなく、わからないところは教えてもらえる可能性が出てくるのですね。私と初めて会った時の謙虚で丁寧な話され方は、私からも何か学べる事があるかもしれないという姿勢で、会話をされているからなので

すね。

柳澤社長とお話ししていると、学ぶことは楽しい、とてもいい事なのだよと教えられます。絶対自分の為になるからやってみなよって言われ、肩をポンポンと押されている気がするのです。柳澤社長もまさに寝る間も惜しんで苦勞して学び、考えてこられたと思います。

今では「学ぶ事」それは自分、家族、社員さん、そして会社と全てが幸せになれるという信念になっているのですね。

だから楽しく続けられる。

私も柳澤社長のように学び、得た知識を活かしてお客様を始め、家族や仲間に役立ってもらい、喜んでもらいたいと思いました。

本当にそう思えるようになりたいと思い、私も学ぶことを決意しました。

まず、気になったものから読書をし、習慣づけします。

読書をするだけでも習慣の無い私にとって、大変な労力が必要になるかもしれません。でも、このままではいけない・・・

私は自分が成長するために、もっと代償を払ってでも自らの知識を高めなければならない。その為には学び、学び続けなければならない事に気が付きました。

「会社の信用を守る」それは人間一人ひとりの信用と信頼の積み重ねがあつての結果ですよね。会社を代表する営業マンとして、保科という人間とお客様との間に信用と信頼関係を築かなければなりません。

その為にお客様をもっと良く知り、私も今以上知ってもらう必要があります。

そして相手の方をより理解し、自分を伝える技術を身に付けなければなりません。

その為に学び、学び続け、自らを鍛えて参ります。

そうすれば必ず、お客様との約束を守り続けることが出来、信用を築いていけると思います。営業マンにとって、この事が一番大事な事であると気が付きました。

これからの私は、お客様との「つながり」ではなく、「太いパイプ作り」を目指します。それは会社の信用、そして自分の幸せに繋がると信じて努力してまいります。

今回インタビューさせて頂き本当にありがとうございました。

(株)和光ベンディング

保科 吉伸