

2017年度 ヒューマングループ入社式を開催

ヒューマンホールディングス株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:佐藤朋也)は、本日、グループ各社の新入社員 175 名を迎え、「2017年度 ヒューマングループ入社式」を開催しました。

入社式では、ヒューマンホールディングス株式会社代表取締役会長・佐藤耕一と代表取締役社長・佐藤朋也が、新入社員に向け、以下のメッセージを送っています。



『代表取締役会長 佐藤耕一 メッセージ(要旨)』

新入社員の皆さん、入社おめでとうございます。

本日から研修期間を経て3カ月、6カ月、9カ月と社会人としての階段を上っていくわけですが、早く新人から卒業して一人前になってください。

我が社には450名の管理職がいます。ここにいる175名の皆さんが一日でも早く独り立ちできるよう、先輩がマンツーマンでOJT指導を行っていきます。先輩から仕事のやり方を聞き、盗み、実行してみる。この育成システムを存分に活用し、仕事に取り組んでもらいたいと思います。

仕事の内容を簡単に説明します。まずは営業職。ここは会社の業績を積み上げていく最前線の仕事ですから非常に重要な仕事になります。

次に非営業部門。教育・人材・介護事業というのはお客様、ご利用者様へのサービスが商品となります。ですから、サービスに直接かかわる人、あるいはそのサービス水準を高めていくことがグループの拡大につながっていきます。そして、管理部門が全体の組織を固めて守っていき、戦略・戦術を立てる部門が攻め方を考える。どの部門が欠けていても会社は大きくなりません。皆さんが、会社に欠かせない人材となってくれることを期待しています。

当社は、2020年までに売上の20%を海外関連で作る「202020」という方針を掲げ、グローバル企業へ変貌を遂げようとしています。

教育は日本語留学や海外留学、フランスではマンガアニメの学校を立ち上げ軌道に乗せました。人材では国をまたいだ人材移動ビジネスに挑戦しています。そして、介護においては海外進出に向けてまずはコンサルタント業を開始しようという段階です。社内を見渡せば、外国人社員が少しずつ増えてきました。外国人社員が全社員の半数を占めるという日もそう遠くはないでしょう。ここにいる皆さんも、世界の人々と伍して戦えるだけの力をつけていってください。

そして最後に。我が社の特徴の一つに「出戻りOK」というのがあります。退職理由は色々あるかと思いますが、辞めて会社を出ていく時には独立の志を持って辞めていただきたい。そして、ご縁があればたくさんの経験を持ってヒューマングループに帰ってきてほしいと思います。

『代表取締役社長 佐藤朋也 メッセージ(要旨)』

<はじめに>

みなさん、おはようございます。入社、おめでとうございます。

これで皆さん、今日から「Human 人」となりました。

このヒューマン人とは何なのかということについてお話ししたいと思います。

<新入社員のみなさんに期待すること>

「Human 人」とは、3つの側面から定義されています。

1つ目は、「Look」見た目です。

2つ目は、「Speak」話し方。

3つ目は、「Act」行動です。

この3つの視点から、Human 人として、これから努力していただきたいと思います。

まず、Human 人の Look は、「清潔」で「スマート」「洗練」されており、「活力」にあふれ「はつらつ」と「個性」に輝いている、ということです。新入社員の皆さんは、緊張感もあって、非常にはつらつとした感があって、いいなと思います。常に今日のようにしっかりと自分の目標をもって、それに向かって日々、自分を鍛え上げていく。そういう充実感のある毎日を送り、決して老け込むようなことのないように気を付けてください。

次に「Speak」とは、「情報が豊富」で「体系的」であり「提案力」がある。いつも「笑顔」と「熱意」と「ユーモア」があり「人間的魅力」を感じさせる。そして何より「聴き上手」である、としています。社会人にとって、「情報が豊富」ということは非常に重要なことです。様々な情報をどれだけ自分にインプットできるか。皆さんの大半は営業職として配属されると思います。市場や経済の状況を捉えていないと、お客様と話がかみ合わず、セールスの提案ができません。ですから、まず日経新聞を読んで世の中の流れをインプットするクセをつけてください。また、「聴き上手」であるということも重要です。営業職は、お客様からしっかりと情報をもらい、それを解決する提案を行う仕事です。自分が話したいことを一方的に話すだけの営業手法では、お客様の心が離れてしまいます。30年40年くらい前は、まだインターネットで情報収集をするという手段が一般的ではありませんでしたので、情報伝達機能としての営業職の需要がありました。しかし今は、インターネットで全部情報が取れる時代です。お客様のニーズをしっかりと掴んで、それに対する提案ができる営業職が必要とされています。ですから、この中にも「人と話すのは、ちょっと話が苦手」とか、「コミュニケーション能力に自信がない」という人がいるかもしれませんが、全然大丈夫です。話す能力ではなく、聞く能力を大事にしてください。

最後の「Act」とは、「礼儀正しく」「迅速で」「スピード」があり、「親身」で「思いやり」があり「誠実」で「約束」を守る。「自信」に満ちあふれ「自立」している、という事です。「礼儀」は、大変重要な、もろ刃の剣とも言えるコミュニケーションツールです。挨拶の仕方、名刺の渡し方など、ごく当たり前の事ができず、お客様との関係が築けないとすれば、それは本当に勿

体ない話です。そして「「自信」に満ちあふれ「自立」している。」ということについてお話します。今日からみなさんは、社会人として、自分で働き、稼ぎ、食べていく。自立して、一つ上のステージに入って行く訳です。会社から与えられた目標を100%こなす、そういうプロ志向を持って生きて行っていただきたいと思います。時にはハードルの高い目標が与えられることもあるでしょう。しかしそれをやり遂げて、これだけやるのだから、これだけの報酬をくださいと言える生き方をしてください。

我々は、今、「202020」という目標を掲げています。これは、2020年までに全体の売上の20%を海外売上で作り、また同じく全体の売上の20%を新規事業で作出すという目標に向け、積極果敢に新しい事に取り組んでいます。ですから皆さんもどうか、大きな目標、プロ志向で、ぜひこの会社でHuman人として働いていていただきたいと思います。

【ヒューマングループ 新入社員の内訳】

(単位:名)

会社名	男性	女性	合計
ヒューマンアカデミー株式会社	9	28	37
ヒューマンリソシア株式会社	29	33	62
ヒューマンライフケア株式会社	28	26	54
ヒューマンタッチ株式会社	8	7	15
ダイジョブ・グローバルリクルーティング株式会社	2	5	7
合計	76	99	175

＜リリースに関するお問い合わせ＞ ヒューマングループ 広報担当:大森 まで
TEL:(03)6846-8002 FAX:(03)6846-1220 E-mail: kouhou@athuman.com