

2016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 146 名を迎え、「2016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)』

<プロバスケット事業を通して企業理念「為世為人」を浸透>

新入社員の皆さん、本日は入社おめでとうございます。

ヒューマングループは、11年前に大阪エヴェッサというプロバスケットチームを作りました。企業理念「為世為人」のもと、スポーツビジネスという新たな領域の未来を信じ、バスケットを通じてファンの方々や地域に感動や元気を与えたかったからです。

見ての通り、私は今、ヒゲを蓄えております。幸運にも bj リーグ開幕の 2005 年から 3 連覇を成し遂げ、安倍総理へ表敬訪問する機会を頂いたのですが、その時の写真を見ると、当時も髭を蓄えていました。この時のゲン担ぎで昨年の夏から髭を蓄え始めました。現在4位で首位とは3ゲーム差。優勝を狙える位置にいます。

スポーツには、人を変える不思議な力と無限の可能性があります。新入社員の皆さんには、プロスポーツチームを所有するグループに入社したことを誇りに思い、そして「為世為人」を胸に刻み社会人としての一歩をスタートさせてください。

<企業も人も大切なのは変化すること>

もう一つ、今日は皆さんに「変化」という話をしてみたいと思います。

先日、囲碁で人工知能がプロ棋士に勝つというニュースがありました。

人工知能の進化がどんな変化をもたらすか。人間の多くの仕事が AI に取って代わるのではないかと、言われています。

一方、教育事業に目を向けてみても大きな変化が訪れようとしています。

先日、文科省のある方が盛んに専門学校の今後の在り方を説いておられました。

少子高齢化が進む中、専門学校は企業との連携を強め、企業に教育の場を取り入れていかなければいけない、という話でした。学校法人も時代のニーズに合った科目を取り入れ、日々変化していかなければ生き残れない時代なのです。

では、企業はどうすればよいのか。簡単です。現在行っている事業領域にとらわれず、マーケットや環境の変化をチャンスと捉え変革していけばいいのです。皆さんも、今の自分に固執することなく、変化し、成長していきましょう。

『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。

今日4月1日に、みなさんをお迎えすることを本当に楽しみにしていました。

みなさんも、今日、入社にあたって意気込みや、緊張、期待を抱いて来られたと思います。

今日からみなさんは「Human 人」です。

<新入社員のみなさんに期待すること>

「Human 人」とは、どのような人なのかを理解していただき、そういう人になっていただくために、今日から努力をしていただきたいと思います。

Human 人は、3つの方向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。

まず、「Look」とは、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。

みなさんはどうでしょうか？

気持ちが「はつらつ」としているのが、合格です。

会社に入って年月が経つと、徐々に淀んだ表情になる人もいますが、みなさんはそうならないように、日々しっかりと緊張感をもって仕事をしてください。

「人は見た目が9割」と言います。みなさんの殆どが営業に携わりますが、しっかりと「はつらつとしている」「活力に溢れている」自分を演出して、相手に印象づけることが重要です。

相手は、「元気がなくて淀んでいる」とか、「圧倒されるようなパワーがある」とか、敏感に反応するものです。顔が良いとか悪いとかではありません。「はつらつとしている」、「清潔感にあふれ、スマートで洗練されている」という印象を与えるために、例えば、百貨店にディスプレイされているスーツを見に行ったり、自分なりにセンスを磨き、吸収していきましょう。

2番目の「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、ということです。

この「Speak」の重要な部分は、「情報が豊富」ということです。情報が豊富でなければ、お客様と色々な話ができませんし、いろいろなものに対応ができないので、いつも同じ話になってしまいます。営業は、いろいろな情報を捕まえて、それを上手に話すということができないとダメです。お客様から投げかけられる様々な情報に返答するには、ある程度、自分も情報を知っていないといけません。では、情報をどうやって身につけるか。みなさんをお願いしたいのは、毎日、日経新聞にしっかりと目を通すクセをつけてくださいということです。

一字一句は難しいかもしれませんが、せめて見出しやその周辺をしっかりと読んで、自分に様々な情報をインプットしていくことは、非常に重要です。セールストークの幅を2倍、3倍にするだけではありません。将来、事業戦略や商品戦略を立てるという時に、マーケットの流れや動きなどインプットされた情報とマーケティングの理論や、事業戦略の理論を結びつけて考えることが必要不可欠となります。

しつこいぐらいに言いますが、これをやるかやらないかで1年後、相当大きな差が出てきますので、ぜひ実行していただきたい。

また、「聴き上手」であるということも重要だと思っています。

「Speak」なのに、なぜ聴き上手なのかと思うかもしれませんが、弁の立つ人は一方的にしゃべってしまう。こういう人は絶対に失敗します。なぜなら、セールスは相手のニーズを聞き出すことが重要だからです。ニーズを聞かずに自分の話をしているのは、相手は嫌がりますし、一方的なプロモーションでしかありません。こういう人は必ず失敗します。もし今、「自分はそうかもしれない」と思ったら、ぜひ今日から考えを改めてください。お客様からいかにニーズを聞き出し、聞き出した二

ーズをもとに、自分がどう企画提案できるか、これがセールスの本質なのです。あまりしゃべれないという人も、心配する必要はありません。話を聴く能力と企画提案できる能力があれば良いのです。

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。

礼儀という言葉が出てきます。これは重要です。先程第一印象という話をしましたが、しっかりとお客様に挨拶ができないと、嫌われてしまいます。では、礼儀とは何かというと、ひとつのコミュニケーションツールです。

お客さんとの関係だけではなく、上司との関係でも、同僚同士の関係でも同じです。

新入社員の間は、見たことはあるけれど、誰だか分からないという人に対しても、とにかく挨拶するということを実践してみてください。挨拶されて、機嫌を悪くする人はいません。むしろ機嫌を良くする人の方が多いのですから。

最後に、「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します。

今日からみなさんは、社会人として、一人の人間として自立していくわけです。

自分で稼いで大学に行ったという人もいるかもしれませんが、殆どのみなさんが、今までは、ご両親からお金をもらって生活していたのではないかと思います。しかし、これからは、自分でお金を稼いで生活していかななくてははいけません。その大きな節目です。

では、どうしたらお金を稼いでいけるのか？

会社で働いてお金をもらう訳ですが、ここでしっかりと心に留めて置いて欲しいことがあります。

みなさんは、時間を切り売りしてお金を稼ぐわけではありません。

アルバイトであれば、時給という考え方で、1時間という時間を切り売りしています。しかし我々は違います。

成果に対してお給料をお支払いしています。ですから、みなさんが会社から与えられた、あるいは上司から与えられた目標をこなしたことにに対して支払われるのがお給料なのです。ここははき違えないようにしてください。時間の問題ではありません。

難しいことではありません。しっかり上司の指示を聞いて、自分の行動をマネジメントすれば出来るのです。

ヒューマングループでは、KPI という営業プロセスが決まっています、それをこなしています。1日に何をするか、行動のプロセスが、成約に至るまで全部決まっています。

ノウハウは、成功事例のデータベースに入っているのです、それを読み取って真似していくなど、仕組みはできているので、しっかりやればできます。いずれにしても給与は時間の切り売りでもらうものではなく、成果に対してもらうものということをしっかり意識して、実際の現場に出て貰えば、もっともっと積極的に楽しく仕事ができると思います。

一日も早く、みなさんが Human 人になれることを期待しまして、今日の入社のご挨拶にさせていただきます。

【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	12	21	33
ヒューマンリソシア株式会社	21	27	48
ヒューマンライフケア株式会社	11	32	43
ヒューマンタッチ株式会社	8	9	17
ダイジョブ・グローバルリクルーティング株式会社		5	5

<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)6388-0108 FAX:(03)6846-1220 E-mail:kouhou@athuman.com