

経営者 訪問

人、人、人—それが財産

株式会社ジャシック 代表取締役社長 伊藤 有 氏



本社・名古屋市東区葵2丁目3番15号 FAMILLE葵ビル5F TEL:052-935-5181 <https://www.jasic.co.jp/>
設立・1983年 資本金・1,000万円 事業内容・Webサイト(ホームページ)の企画・制作・運営、スマートフォン向けアプリの企画・開発、社内報・パンフレット・チラシ等各種印刷物の企画・制作

名古屋を拠点に、Webサイト企画・制作・運用やシステム開発、ロゴデザイン、社内報、カタログなどの印刷物・グラフィックデザイン等を手がけています。広告制作だけでなくプロモーション企画やイベント運営等、様々な媒体を活用した「目的の実現のための幅広い提案力」が弊社の強みであり特徴です。これまでに手がけた制作物は1万点を超え、質の高いデザインと独創的なアイデアで、お客様から高い評価をいただいています。



人々で大失敗を経験

私は人に関わる失敗を繰り返してきました。とりわけ、社内の人財育成においては「大失敗」と言えます。こちらとしては「社員に成長して欲しい」「良い会社にしたい」と心から願いを込めて指導するも、社員にそのメッセージが伝わっていないかったです。振り返ると、大勢の前の叱責、厳しい言い方等、いわゆる「体育会系の指導」が原因だと考えられます。社員は定着せず、入社してはすぐに辞める状態がしばらく続き、会社として落ち着かない状況でした。

コミュニケーションの大切さ難しさを痛感

巷にはコミュニケーションに関わる書籍、雑誌、セミナーが溢れ、あるいは採用場面においても学生のコミュニケーション力を重視する企業も、時代を問わず、多く存在するようです。裏を返せば、それほど「大切なこと」「難しいこと」である証左とも言えます。

私気がつけている点

コミュニケーションは、ノウハウ本でマスターできるほど簡単なものでなく、個人それぞれに合わせた方法が必要となり、話し手が「伝えたことよりも、聞き手にいかに「伝わったか」が重要となることを、身を持って痛感しました。

これまでの失敗を糧に、私は次の4点を常に気をつけて社員を接するようにしています。①「指導場面において、感情を入れられない」。個人の好き／嫌いは排除し、常に「事実」に焦点を当てて、指導していきます。②「まずは相手の話を聞く」。自分と異なる意見であっても、まずは「なるほど。」と意見を聞き、否定しません。③「考えさせる」。自分の言葉を使わせることを意識しています。④「フオロワーを忘れない」。叱責はなるべく小部屋にて、一対一で行うよう心掛け、叱責後には、相手を確認することを欠かさず行っています。どれも月並みの手法かもしれませんが。

「読まれる社内報」を

多くの企業が経営戦略の一環として事業効率を図る中、社内で情報を共有化し組織力を高めることは極めて重要です。情報の共有化は、社員のコミュニケーションを活性化させ、社員の見識を広げ、モチベーションを向上させる上でも不可欠です。社内報はその重要な役割を担う有益なツールです。

スマートフォンはじめIT技術も活用し、また私の失敗経験も活かしながら、「読まれる社内報」つまりは読みやすく、興味を惹く社内報作りにもこれからも取り組みたいと思います。

◆インタビュー後記◆

「二にも、三にも、四、五も、やはり人ですよ。」と語る伊藤社長。ご自身の「失敗経験」を熱く語られる姿から、あらためて「コミュニケーション」が大切であることを痛感しました。伊藤社長の瞳の奥には、社員及びその家族の幸せ、お客様との良好な関係、会社の発展を願う気持ちで溢れていることが感じられる印象的なインタビューでした。