

2003年4月1日

新入社員の皆さんへ

ニチメン株式会社
代表取締役社長
竹田 博

新入社員の皆さん、入社おめでとうございます。

皆さんにとっては本日が入社第一日目となりますが、私も本日社長に就任し、先程、役員・管理職・グループ会社各社の社長に集ってもらい、所信を表明してきたところです。

その内容については、皆さんにも後程、届けさせますので、熟読し皆さんなりに理解してもらいたいと思いますが、ここでは特に新入社員である皆さんが、心に留め、実行すべきことに的を絞ってお話しします。

まず、第一に、皆さんに期待することは、我社が進める改革の先駆者になってもらうことです。

先程の所信表明の中で、管理職はじめ全社員には「過去との決別」を訴えました。過去のやり方・習慣をゼロベースで見直すということです。世の中が激動の時代にある時に、我社だけが過去にしがみついているのは、時代に取り残されることは確実です。

皆さんは、仕事の中身・やり方に対し、まず疑問を持って見てください。皆さんは、過去のやり方・習慣に対してまったくの白紙状態ですから、自分に課せられた仕事について、まさにゼロベースで一から疑問を持つことができるという、アドバンテージを持っています。疑問を持ち、調べ、もっと良いやり方を考えることで、自分自身も成長し、会社が進めていく改革に貢献することになります。

諸先輩は何故こういうやり方をとってきたのか、常に疑問をもって物事を見ることが進歩・改革の原点です。

疑問を持ったら、次に、自ら改善策を考えて上司・先輩に提言してください。

その提言に対して、上司・先輩はきちんと対応します。万が一、過去こうやってきたから、という対応しかできない上司・先輩がいたら、突き上げてください。皆さんが納得のいくまで説明を求めてください。そうでなければ、皆さんも会社も進歩・発展はあり得ません。

改善策を提言し、それが認められたら、次は自ら実行することです。他人任せではなく、また評論家であってはなりません。勿論、実行にあたっては、自分でわからない所は先輩に聞き、上司のアドバイスも受けて、自分ひとりで考えた場合以上の成果につながるよう

にすることです。

次に、二つ目に期待することは、自分自身を磨き、市場価値を高めることです。

社内でのみ通用することばかりにとらわれず、世界のどこでも通用する知識・ノウハウ・能力を磨き、そして人的ネットワークを持つことです。或る特定の分野で秀でるもよし、他人には負けない知識を持つのも結構ですし、どういう仕事に就くかに関わらず、人的ネットワーク、それも単なる友人関係というのではなく、いざ本当に必要な時に役立つ人脈を築くことが商社マン・ビジネスマンとして最も重要です。

三点目として、成果主義について申し上げます。

仕事をやるに当たっては期限付きの目標を立て、その目標を期限内に達成するために、何をどういう手順で進めるか、戦略的に物事を進めることが大事です。そうやって目標を達成するということが、成果を挙げるということであり、我社は成果主義のもとで、その成果を報酬・ポジションといった処遇に反映していきます。成果を挙げた人と、挙げられなかった人を、常に峻別していくということになります。これは言葉で言う以上に厳しいものですが、常に前を向いて、目標に向かって一步一步前進する姿勢を保っていれば、成果主義は成長のT o o lとなります。

以上、申し上げた三点、即ち、

常に疑問を持って改革の先駆者になること。

自分自身の市場価値を高めること。

成果主義

を、私から皆さんへの入社歓迎のメッセージとして送ります。

以上