

**「ホームページはこうやって作るんです」と説明が出来る人と会った事がなかった。
そして、月に1度のコンサルティングで、
ミッションマネジメントまで・・・。**

株式会社住まい工房ナルシマ 代表取締役社長 成島敬司様(茨城県取手市)



直感的に、手をつけなければならぬと分かっていたホームページ。
色々と考えていく時に『こうした方がいい』と言い切れる人間がいるという事は重要だ。
ホームページに関するコンサルティングの中で「正解か、間違っているか」というジャッジをしてもらったことで、社員がとても成長したという株式会社住まい工房ナルシマの成島社長に話を聞いた。

今回はホームページのコンサルティングを受けられたとのことですが？

そうですね。とにかくホームページを変えようと思ったので。
ホームページって、やらなきゃいけないというのがなんとなく直感的に分かっているの、今まで何回か作り直してきたわけなんですよ。
ただ、ホームページというのは、分からないわけです。
「どんなもんなのか？」「人はどんな風に見るのか？」という事も分からない。
なので、そのあたりのことを知っている人にコンサルティングしてもらいたいと思っていました。

なるほど。椎名さんにコンサルティングを依頼されたきっかけはあるのですか？

実は、うちと椎名さんのところは、会社を設立した時期が、ほぼ一緒なんです。

だから、椎名さんのことは以前から知っていました。

そして、いざホームページを変えようと思ったときに、ジャッジをする人が必要だと思いました。『こうした方がいいですよ』と言い切れる人間がいるという事は重要だなと。それで椎名さんがコンサルティングをしていることも知っていたので、相談したわけです。

ジャッジをする人というのは具体的にはどういうことですか？

今までは、人のホームページを見て、「このホームページがいいな」とか、「このホームページは格好良いな」とか思っただけで、ホームページを持つ目的が分からなかった。例えば、「ホームページの表紙はこうやって作るんです。なぜならばこれこれこうで」というように説明が出来る人と今まで会った事もなかったわけです。

右か左か分からないから、社内で話しているだけでは、右か左か分からない。その時に「それは右ですよ」と、いう事を指導してくれる人がいると強いですね。そうすると、「ああ、なるほど。そういう風に考えるんだ」というのが分かって、楽しいし。分からない事って、みんなつまらなくなっちゃいますから。

今回は御社のスタッフの方が主にコンサルティングを受けられたとか？

そうですね。やっぱり社員を巻き込んで、やりたかったんですよ。例えば、必ずそのホームページすればお客さんが来るという事は分からないと思うんです。いくらホームページを見てもらっても、「見てもらう」＝「お客さんが来てくれる」とは限らないですから。そういうものをコンサルティングを受けながら作るということは、「うちの社員も成長するだろうな」と思ったわけです。社員が担当すると、社員が悩みます。「成功するんだろうか？」とかね。

この時に、「正解か」「間違っているか」というジャッジが出来る人が必要なんですよ。おかげさまでうちの社員は、すごく成長しました。

実際には、コンサルティングの度に具体的な宿題があって、うちの社員がそれに対して色々答えていくような流れで進みました。

まず「椎名さんがコンサルタントだった」という事と、「うちの社員がやった」という事。すごくバランスが良かったから、今までホームページを作ってきた時と今回は違うと思う。実は、私は今回、ほとんどタッチしていないですからね。

ホームページのコンサルティングを通して、御社のミッションを見直されたとお聞きしました。

そうですね。例えば「ホームページを作る」といっても、ホームページを作るだけというわけにはいかない。ホームページを作るということは、どういう会社なのかということ世間に公表していくということで

もありますから。
ですので、ホームページを軸として、「当社のミッションをみんなで決めよう」ということになりました。

“ミッションマネジメント”と呼んでいますけども、ホームページに対する月に1回のコンサルティングを通して、椎名さんには今回、この、ミッションを見直すお手伝いもして頂きましたね。

社員の方を巻き込んで、何か変わったと思われる点がありますか？

はい。
今回のホームページを担当した社員に関してはこれまで、伝えたいことがなかなか伝わらないと感じることがありました。
「なんで分かんないんだ」と思ったりもしていましたしね。

そんな時に今回、椎名さんから「あ、あの人は“体感覚派”だから、みんなとはちょっと違いますよ」と言われたんです。
“体感覚派”という言葉は初めて聞いたのですが、これはNLPという人間についての学問の中の言葉だそうです。
それによると、人間は大きく分けると“視覚派”と“聴覚派”そして“体感覚派”の3つに分かれるらしい。
当然、物事の捉え方も反応の仕方も違うらしいんです。

私はそれまでは人間ってみんな一緒だと思っていましたので、これが分かっただけでも、その後の打ち合わせがスムーズになりましたね。
これから社員を育てたりしていくにあたって、「自分もそういう心理学、人間学的なことを勉強した方がいいかな？」と真面目に思っています。

今回のコンサルティングを振り返ってみていかがですか？

やはり、『こうした方がいいですよ』と言い切れる人間がいるという事は重要だなと思います。
コンサルティングに来てもらった時に、思いついたことを質問したり、質問した時に、やっぱり、「正しく指導してもらえる」というのが、我々にとっては大きいですよ。だから、椎名さんにお願ひした事は正解だったと思っていますね。

社員も成長しましたし、僕が社員に接する接し方も変わりました。
実はこれからも月1回のコンサルティングをお願いしようと思っています。
今回、ホームページを担当した社員がすごく成長したこともあるので、椎名さんには彼の師匠になってもらいたいですね。

なるほど。本日は貴重なお話をありがとうございました。

(お客様の声取材： 一條仁志)