



## あなたがいま辞めたい会社は、あなたが 入りたかった会社です。

企業経営漫談士 岡野実空

バブル真っ只中の世間を大いに騒がせたリクルート事件。そのほとぼりも冷め、同社が少々大人になったことを感じさせる広告コピーです。(1998、梅沢俊敬)

今回は、いまやごく普通のことになった「転職」を取り上げ、それに対する「意識」と「行動」のあり方を考えます。

### 視点1: 背景と真意

リクルートの原点は、まだ東京大学の学生だった江副浩正氏が、1960年に創業した「大学新聞広告社」。「住宅」や「転職」などの「情報誌」を次々にヒットさせ、その後さまざまな紆余曲折を経ながらも、戦後最大のベンチャー企業として発展してきました。その事業領域は、求人広告、人材派遣から販売促進などにも及び、いまや売上高2兆円を超す、独自の巨大グループを形成しています。

さて今回の広告は、旧リクルート人材センター(現リクルート・エージェント)によるもの。「転職支援」というサービスを提供しながら、それに際しての注意を喚起し、決して商売優先ではないことを匂わせています。そこからは、戦後最大の疑獄事件とも言われたリクルート事件を経て、同グループに「社会人」の目が備わったことを感じます。

### 視点2: 教訓と学習

前シリーズで最多の閲覧数を記録した「転職成功の条件」。その主人公であるヘッドハンターの草分け・江島優氏によれば、それまで1割しか面会できなかったミドルが、バブル崩壊後は一転して、9割も「転職」の話に耳を傾けるようになったとか。それは、案件への関心より、社内では不明の、自分の「市場価値」を知るためだったそうです。

氏のいう10の「転職成功の条件」は、「職業人」、「家庭人」、「社会人」という3つの側面をもちますが、最も注目すべきなのは、その総合としての「ライフプラン」の存在。すなわち、単なる思いつきや一時の不満だけで「転職」しても、どこにも「青い鳥」はいないという警告です。

◆教訓: 「転職」は「良い人生」を送るための「一手段」にすぎない

◆参考コラム: 『三々な経営』 2-25 「転職」成功の条件

また「就職」が共同体への「就社」だった旧世代とは異なり、いま若者の最大の関心は、自分を「成長」させてくれる「組織」。そこに「教育」制度などが整い、その中で自分が成長していけるか否かです。しかし、それは単なる必要条件に過ぎません。

いつの時代もその十分条件は、自分の取り組み姿勢。訓練で基礎を修得し、与えられた仕事をこなせるようになったら、次は自分なりに課題を見つけ、創意工夫を発揮する。その自由度の拡大こそ、仕事の醍醐味です。その成長過程に必須な「忍耐」を経ずに、決して「青い鳥」は見つかりません。

### 視点3: 異論その他

20世紀末の本コピーは、メンバーシップ型社会のお説教として歴史的価値があります。メンバーシップとジョブ。ジョブ型社員と言えばプロスポーツ選手の移籍のように会社を渡り歩くイメージです。でも偉大なサッカー選手メッシ(33)は13歳からずっとバルセロナ所属。どう解釈するか。これは経営学でメッシ奉公とよばれる現象なのです。

就職と就社は豆腐と納豆。豆を発酵(腐ると同じ)させて作るんだから豆腐と表記すべきでは。表記が逆じゃないか問題。ジョブ型人材が会社を選んで入社してあげるのが就社、会社を変えるのを転職と呼ぶ方が正しいのかも。ところで、皆さんの結婚は何型ですか。「あなたがいま別れたいヒトは、あなたが愛したヒトです。」(竹中雄三)

下足番を命じられたら、日本一の下足番になってみる。そうしたら、誰も君を下足番にはしておかぬ。(小林一三)

2020年9月7日 実空