

竹田陽一の経営随筆集

2022年11月29日 第40号



特別ボーナスを出す条件

アメリカで出版された本を読んでいたら、とても興味深い文章がありました。

アメリカで金融サービスを本業とするA社は、創業以来業績をあげていました。ところが従業員が徐々に増えていき、250人になった頃から社内の仕事の進みぐあいが遅くなり、これが原因で業績が低下し始めました。

A社の社長は、利益性を良くするためにいろんな対策を実行しましたが、どれも良い結果は出ません。

何か良い方法がないかあれこれ考えていたとき、良い考えが浮かんだそうです。

その考えとは、従業員全員がそれぞれ自社の従業員全員のフルネームと、趣味など得意にしているものを覚えてもらう。

もし4カ月間でこれができたら、全員に1カ月分の特別ボーナスを出す。しかし誰か1人でもこれができなかったら、ボーナスは出さないというものでした。

社長からこのプランが発表されると、社内はハチの巣をつついたような大騒ぎになりました。

会社であったとしても従業員が250人もいると、仕事の関係で全く接触がないので、名前を知らない人が何人もいます。

そればかりか、人の名前を覚えるのが不得手な人も何人もいるので全従業員の名前をフルネームで覚えた上に、その人の趣味や得意としているものまで覚えるのはとても難しくなります。

皆はどうしたでしょうか。

名前を知らない人が多い課に行き、昼の食事を一緒にしながら、名前を覚えるようにしたそうです。

人の名前を覚えるのが不得手な人は、同じ課に2度も3度も行って一緒に昼食をとるようにしました。

もちろん仕事が始まる前、早目に会社に行き、別の課に行っては話をするばかりか、仕事が終わったあとも同じようにする人が何人もいました。

さて4カ月後の結果はどうだったか。

全員合格し、めでたく特別ボーナスを受け取りました。

大事になるのはこのあとです。

全員の名前を覚えるため、別の課の人と一緒に昼食をとったり朝早く会社に行き、別の課の人々と挨拶をしたり身の上話をしたりしたことで、社内の人間関係がとても良くなりました。

これによって部ごとや課ごとにあった、見えない対立や壁が氷解したばかりか、会議の回数がとても少なくなりました。

コミュニケーションを良くすることには、相手の名前をフルネームで覚え、しかもその人の趣味や得意としているものを知ることが、とても大きなウエイトを占めているのです。

これらにより、頭打ちになっていた業績は好転したことで特別ボーナスとして出した経費は十分もとがとれたばかりか、大きなおつりもできたそうです。

従業員が30人以下のときにはこうしなくても、全員の名前や趣味等は解っていますが、従業員が100人を超すと、名前は知っていても趣味などについては知らない人も出てきます。

仕事を円滑に進めるのに、最も有効な方法は意外に簡単なことだったのです。

Lanchester ランチェスター経営（株）



〒810-0012 福岡市中央区白金 1-1-8 チュリス薬院 301

TEL 092-535-3311 FAX 092-535-3200

メールアドレス customer@lanchest.co.jp HP <https://www.lanchest.com>