

パーソン

プラス・シー社長 大平美樹彦さん

困難を前向きに乗り越える楽しさ



株E PL

おおひら・みきひこ 1972年岐阜県生まれ。大学では機械工学を専攻、卒業後、家業の建築業に就く。家屋などの基礎工事で高い技術を持つていたが、情報関連機器の販売代理店に転職。人材会社勤務を経て06年にプラス・シーを創業し社長に就任。

コロナ禍でも雇用 給与を100%保障

人材業は、メカカーのように製造設備を持つわけでも、流通業のように商品や売場を持つわけでもない。唯一にして最大の資産は人材だ。人材の能力を相手先に提供し、相手先の成長を自社の成長につなげる。提供する人材の能力が高ければ、相手先の成長はさらに高まり、自社の成長も加速する。プラス・シーはその好循環で創業から10年、成長を続けてきた。根拠は、あのは人材への尊敬と重んずくこと。人材を育て、能力を伸ばし、楽しめる環境を作り上げてきた。コロナ前も現在も、コロナ後も、最終的に若く、消費に満足を提供するのは人材であることに変わりはない。あためて人材業のありかたを大平美樹彦社長に聞いた。

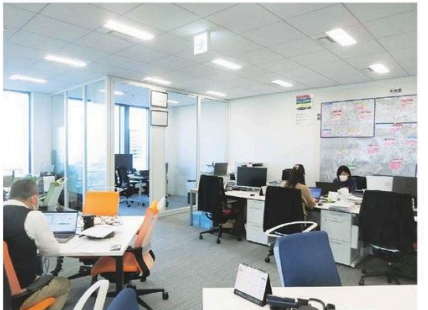
――昨年は新型コロナウイルスの影響で店舗業を強いられる中、何年も仕事をやめてしまった人たちも、給与の100%保障を100%保障し、全員の雇用を守った。当社は人材業だから人材が

集のハードルを上げたのです。それが、当社に力が入った。予想以上の反応です。全員の書類に目を通し、40人に絞りこみました。私に面接候補で1時間半、それ以上になることも

――時間半かけて40人をそれぞれ面接。どうしてそこまで会社に何を望むのか、給与であったり、社内の雰囲気や社員同士の関係など、一人ひとりの進みます。みんなが知りたいことを丁寧に説明しています。

――コロナ前にもプロデューサーがいました。最初には「人材がすぐ辞めていった」といって、最初は派遣した人が1週間程度で辞めてしまったり、代りに派遣した人も、その次の人もすぐに辞めてしまったり、何社かの内部に事情を噂して、会社内部に悪い噂が広がってしまったり、クライアントに呼びださず、どうなっているんだと叱られたのですが、私は「こんな職場には入るなよ」といって、クライアントに話をまわして、それで取っ組み合いの争いもなくなりました。それでは、心づもりがきまらず、辞めてしまったり、今もプロデューサーとして7人は採用しています。店長のまわりの店舗運営も、プロデューサーに進む人もあります。

――プロデューサーは、経験豊富なベテラン、新しい経験豊富な若手、幅広い年齢層の経験値が高く、店に入ればスタッフに手本を示せる実力者です。店長のまわりの店舗運営も、プロデューサーに進む人もあります。



本社オフィスの奥の部屋が社長室。誰でも気軽に入れ、机の前にはすぐに打ち合わせができるようテーブルを設置してある

人材業はみんなの 意欲大切に育てる

――コロナ禍での状況は、当社は販売代行と人材派遣を柱としています。販売代行は要請に応じて店舗運営を請け負うのですが、各社、出店には慎重です。当社はいつでもお引き受けできる体制はとれていて、実際に新規の出店案件もあるので、出店先の履歴のものも開示されています。この間増えている。力を入れているのは人材派遣です。販売代行が1店に5人くらいスタッフを出すのに対し、人材派遣は1店に1人です。販売代行の依頼は減っていますが、派遣は増えていきます。派遣している人数は、1.5倍増えています。

――コロナ禍での状況は、当社は販売代行と人材派遣を柱としています。販売代行は要請に応じて店舗運営を請け負うのですが、各社、出店には慎重です。当社はいつでもお引き受けできる体制はとれていて、実際に新規の出店案件もあるので、出店先の履歴のものも開示されています。この間増えている。力を入れているのは人材派遣です。販売代行が1店に5人くらいスタッフを出すのに対し、人材派遣は1店に1人です。販売代行の依頼は減っていますが、派遣は増えていきます。派遣している人数は、1.5倍増えています。

――どんな状況でも「楽しい」と表現している。もちろん仕事は辛いけども辛くない。「辛い」と思っているのは、人生の損です。私は楽しく生きていこうと思っています。仕事はポジティブで何れも取り組むもの、これまで大変な時も乗り越えてきましたが、困難の中に楽しくいと思える発見がありました。どんな仕事を見ても、楽しんでいます。自分自身は、全国のお店を回っています。店長たち

――プロデューサーは、経験豊富なベテラン、新しい経験豊富な若手、幅広い年齢層の経験値が高く、店に入ればスタッフに手本を示せる実力者です。店長のまわりの店舗運営も、プロデューサーに進む人もあります。

――プロデューサーは、経験豊富なベテラン、新しい経験豊富な若手、幅広い年齢層の経験値が高く、店に入ればスタッフに手本を示せる実力者です。店長のまわりの店舗運営も、プロデューサーに進む人もあります。

記者メモ

実家を出て、情報関連機器の販売代理店に就職したが、突然の倒産。幹部は全員いなくなってしまう。「顧客への責任を果たさなければ」「誰かが後始末をしなければ」という責任感から残った7人の若いメンバーと残務処理をこなした。「ただ

働き覚悟だったが楽しむことができた」と振り返る。普通なら経験したくない辛いことも、その中に創造性を発揮できる場を見つけ、「楽しい」に転化できるのが大平さんの強さなのだろう。コロナ禍のこの1年も、2度の人材募集や個人別のトレーニングシステムの開発など働きたい日々を過ごした。休業や再開後の店頭回復の遅れなど厳しい状況が続くが、常に前を向いていられるのは、逆境はバネになることを知っているからだ。「この1年があったから、組織を見直し、一度リセットできた」という。顧客を癒え、体力をつけ、コロナ禍を抜けた時にはさらに力強い集団として飛び出しそうだ。(神原勉)