



株式会社あしすと阪急阪神 代表取締役社長

天井 規雄

私の一筆

着眼大局
着手小局
天井規雄



【今月の会員様インタビュー】

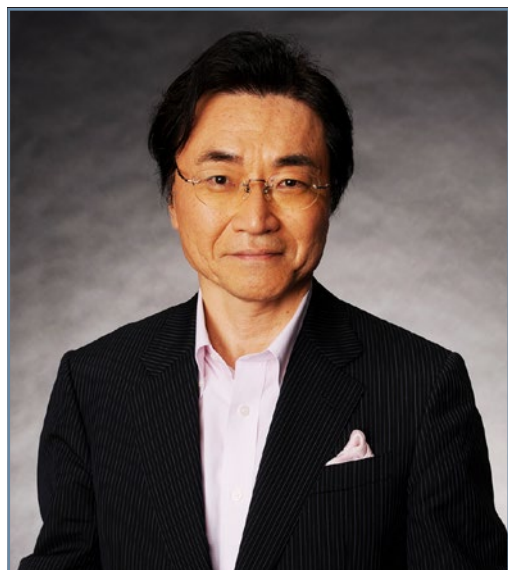
どんな場所でもどんな仕事も諦めない
“Key Factor Of Success”を掴む力

株式会社あしすと阪急阪神
代表取締役社長

天井 規雄

どんな場所でもどんな仕事も諦めない “Key Factor Of Success”を掴む力

天井 規雄 Norio Amai



憧れのタイガースのもと、
叶えたい夢

子どもの頃から大のタイガースファンだった私は「タイガースにかかわる仕事をしたい」と熱望し、阪神電気鉄道株式会社に入社しました。

入社直後は、大学で学んだ会計学を活かせる、経理部門へ進みました。

それから6年後には、事業部の企画部門に異動し、そこで六甲山の観光開発を担当することに。

そのときの話し合いの末、建設が決定したのが「六甲オルゴールミュージアム」です。

木が多いという六甲山の特性に加え、1900年頃に「外国村」として六甲山が開発された当時、欧州で流行していた、自動演奏楽器の存在に着想を得て、自ら構想を練った企画でした。

建設当初は隣接した「六甲高山植物園」から「そちらに人が集まる分、うちの植物園は集客が半分以下に減る」と反対も受けました。

しかし、そもそも六甲山への集客を増やすための企画でしたので、同時に植物園の来場者数も跳ね上がり、事なきを得たのです。

じつは、今や六甲山の代名詞と呼ぶに相応し

PROFILE

株式会社あしすと阪急阪神 代表取締役社長
天井 規雄 氏 (あまいのりお)

【略歴】

1958年生まれ 芦屋市出身 大阪市立大学卒業
1981年4月 阪神電気鉄道株式会社 入社
1994年7月 阪神グループにおいて、六甲山上の
オルゴールミュージアムのプロジェクトを
手がける
2003年7月 株式会社ウエルネス阪神 代表取締役社長に就任
2007年7月 阪神総合レジャー株式会社(現:六甲山観光株式会社)
代表取締役社長に就任
2009年6月 株式会社エフエム・キタ 代表取締役社長に就任
2014年6月 株式会社あしすと阪急阪神 代表取締役社長に就任
現在に至る

公益社団法人日本植物園協会 名誉会員
公益社団法人全国重度障害者雇用事業所協会 理事兼大阪支部長
全国障害者特例子会社連絡会 運営委員
重度障害者雇用地方相談協力員
大阪府障がい者雇用促進センター 障がい者雇用支援員

い「六甲枝垂れ」というアート建築の展望台建設も私が遂行しました。さらなる観光開発のためにも、六甲山の「へそ」となる施設がどうしても必要だったわけですね。

人が嫌がる仕事にこそ 活路がある

オルゴール開設から数年後、甲子園球場近くでフィットネスやレストランの運営を担うグループ会社の代表取締役社長に就任しました。ところが、いざ入ってみると、経営状況は理想的とは言えず、加えて、グループ会社だからと言って、簡単に甲子園球場に出店させてもらえない、厳しい状態に置かれていることが分かったのです。

それでも諦めきれず、出店交渉に赴いていたある日「球場内のVIP専用レストランは、運営面、採算面等を考えると大変で難しい」という話を聞いたのです。

「その店なら運営を任せてもらえるかもしれない」球場に近づくための一縷の望みが見えた気がし、その店の運営に名乗り出ることを決意しました。

成功の鍵となる要因を、 いち早く見抜け

そのレストランの利用者は、野球の解説者や関係各社の上層部の方々です。

ゆえに、お客様は試合開始前の「30分」に集中するため、店内は大忙し。さらに、普段、美味しいものを食べなれている皆様に「おいしい」と言わせるものを、関係者価格の「安い料金」で提供しなくてはなりません。

むろん、社内では「やっかいな仕事」を持ってきたと批判が殺到しましたが、私には、必ず成功させる自信があったのです。

それは、たとえば、従業員の接客態度に穴がありました。忙しさのあまり厨房の前で料理を待つばかりで、お客様にはなんと、お尻を向けていたのです。厨房側も、忙しくなるのが分かっているのに食洗機すらない始末。サービスとFL値コスト(食材費+人件費)の見直しに着目したのです。すぐにメニューを改定し、従業員は総入れ替えし、一から教育をはじめ、球場の協力を得ながら店内設備も一新しました。売上が低いので採算はとれませんでした。が、球場側の信用を得ることができました。

そこから他の店も任せてもらえるようになり、みるみるうちに業績が回復していったのです。

どんな仕事にも Key Factor of success つまり成功の鍵となる要因が必ずあります。その要因をいち早く見つけ、素早く取り組むこと。そうすれば、自ずと進むべき道は開けていくものです。

孤立無縁のアウトリーな職場で

その後、2社ほどグループ会社の代表を務め、現在は株式会社あしすと阪急阪神の代表を務めています。ここは、阪急阪神ホールディングスグループ

の特例子会社、つまり従業員の大半が障がい者です。会社は、阪急電鉄本社ビル内にあり、着任当時は阪神の人間だった私を知る人は、誰ひとりいませんでした。ゆえに、代表でありながら「口を聞いてくれる人は極めて少なく、指示すらろくに通らない」完全アウエーな職場でした。

しかしながら、私がこれまで見てきたどんな社員よりも愛社精神に溢れ、毎日、腐らず真面目に働いている障がい者従業員たちの姿には、日々、感動していたのです。ただ、気がかりだったのは、彼らが自分の仕事に対する自信や、向上心、そして誇りを持っていないように見えたことでした。

私はそんな姿を前に「彼らにも自信や、やりがいを与えてやりたい」と考えるようになったのです。

孤軍奮闘の末の快挙！

私が一番気になったのは、社員旅行です。彼らの旅行はいつも、保護者付きの日帰りツアー、それではただの家族旅行ではないですか。

そこで私は家族抜きの一泊旅行を企画。当然、社内からは反発の声があがりましたが、なんとかとさふせ強行したのです。

結果、反対していた社員たちも「行ってよかった」と誇らしげに話すほど、彼らには自信がつき、それに伴って生産性が大きくアップしました。

もちろん今では私を信頼して、進んで指示や意見を聞きに来てくれるようになりました。

その甲斐あってか、職場定着率もグンと伸び、従業員数



169名のうち、118名を障がい者が占めるとい嬉しい結果を得るに至ったのです。

代打の神様〆ここに在り

本社勤務ではなくグループの関係会社ばかり、4社の代表をやってきた私を周囲の人たちは「大変そうだね」と言います。しかし、大変だからこそ大きく変わる瞬間とチャンス〆が待っている、と肯定的に捉えるべきだと思うのです。

たしかに、苦勞の多い現場ばかり任されてきました。ですが、花形部署にいただけの仕事の辛さではありません。

野球にたとえれば、スターティングメンバーに選ばれることだけが一番ではない。そのメンバー全員、調子がいいとも限らないのです。

忘れてはならないのは、ほとんどの場合、絶対に失敗の許されない状況のなか、そこで誰かが代打で登場しなければならぬ、ということ。

私はその〆代打〆なのです。

どんな場所でもどんな仕事をしていても、会社にとってピンチのときの〆代打の神様〆でいられるなら、それはタイガースファンの私にとって、この上ない幸せなのです。

オフスタイルは音楽で彩る

今年の3月から、GCCOバンドの一員に加わり、ドラム演奏を新たな趣味として始めました。皆さんに初お披露目するのは8月23日ですが、もうすでに緊張の汗が止まりません(笑)

GCCOではバンドの他に、アクティビティ委員として、そして毎年12月の第一日曜日に大阪城ホールで開催される「サントリー一万人の第九」への参加を目指す同好会「第九同好会」のリーダー

としても活動しています。大迫力の演奏と歌声、そしてベートーベンの交響曲の素晴らしさには、歳々感動と興奮が止まりません…。皆さま、会場でお待ちしていますので、ぜひ一緒に盛り上がりましょう。



後記編集

100年後の世界を考えよう！

天井様が阪神電気鉄道株式会社の企画部門時代に、当時の上司の方から「企画を作るときは、100年後の世界の潮流を見なさい。それから100年後の日本の潮流を、さらにその中で100年後の業態を見なさい」と教わり、その言葉が全ての仕事の軸になったというお話しを伺いました。

それが、天井様の座右の銘「着眼大局着手小局」に繋がっているのでしょうか。「仕事の中では、まず大きな視点で物事を捉え、進むべき方向性を見つけてから計画を立てる。しかし、大きすぎる構想ゆえに、何も手がつかなくなってしまうことは多い。だからこそ、目の前のできることから着手して、シンプルに進めることです」と、その意味をお教えくださいました。

100年後のGCCOはどうなっているのでしょうか。私も一所けんめい考えたいと思います。(編集者)