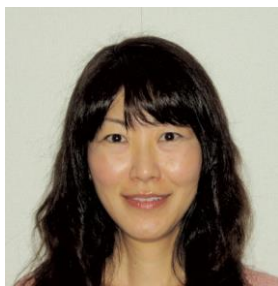


導入していただいたお客様の声



株式会社クラブメッド
人事本部長

守屋 雅子様

クラブメッドはバカンスの先進国フランスで誕生した企業で、世界 25 カ国以上、約 80 カ所にリゾートを展開しています。日本の本社は東京にあり、世界中のクラブメッドリゾートへの旅行の企画・販売と、国内 2 ヶ所（北海道と石垣島）にあるリゾートの運営業務をされています。これまで 3 年にわたって全社のチームビルディングを続けてくださっています。3 年前に TBJ をご指名くださった人事部長の守屋様にお話を伺いました。

まず初めに貴社の組織について教えてください

東京本社の他に大阪、名古屋、福岡に営業支店があり、社員数は 50 名強です（リゾートを除く）。社内には、営業、マーケティング、コールセンター、航空券仕入手配、バックオフィス部門がありますが、以前は部門ごとの交流は少なく、他部署が何をしているかわからないことが多い状態でした。

チームビルディングを行うに至った経緯は？

過去には外国人社長が数年で交代する時期が続き、生産性を最重視したコストセービングに取り組んでいました。その中で社員の気持ちは「何をがんばればいいのかかわからない」「とりあえず次の社長まで無難に過ごせばいい」というものでした。

2011 年、ちょうど震災の日に、社長交代の発表がありました。日本人の社長（現瀬口社長）です。新社長はそれまでの方針を大きく変え、今いる従業員の能力や強みを最大限に生かす取り組みを始めました。また困難な市況の中、目標をはっきり掲げ、全社員に浸透させることが必要と考えていました。震災後、営業部門ではビジネスのリカバリーに向けて結束力が高まっていたのですが、社長は部門の垣根を取り払い、一つのゴールに向かって“社員全員”が一丸となるため、何かをしたと望んでいました。

そのときに、全社でチームビルディングをしてはどうか、と提案をしました。今までにしていないことで、全員で一緒にできることをしてみれば、アクティビティを通してそれぞれの意識が変わるきっかけになるのでは、と思ったからです。社長は当初、「具体的な効果がわからない」と懐疑的でしたが、「やってみなくてはわからないじゃないですか」と説得しました。私自身も結果が知りたかったですからね。

チームビルディングジャパンを選んだポイントは？

まずホームページを拝見して、提供されているチームビルディングのイメージを持ち易かったことです。また初回の訪問で、営業

の方以外に当日担当するファシリテーターも一緒に来社されました。その場で弊社の変遷、現状、課題や要望を聞いていただいた上で「こんな事ができます」「こんな状況が起きるかもしれませんが、そのときにはこのような気づきがあります」と説明していただき、どんな研修になるか具体的にビジョンが見え始めました。また、このファシリテーターなら信頼できる、という直感があり、お願いすることを決めました。

実際に導入したときはいかがでしたか？社内での変化は見られましたか？



震災があった年なのでこの機会に東北へ全社旅行しようということになり、青森で行いました。それまでは本社と支店の全社員が一堂に会することがなく、出張のある営業部員や仲の良い社員同士の交流が主でした。当日、最初のアイスブレイカーの時に全員で手をつないだ瞬間、新鮮さを強く感じました。これまでにこんな経験ないな、と。

チームビルディングをすることで、社員はビジネスのシミュレーション（＝全員でゴールに向かうプロセス）を体感できたと思います。チームで目標を達成する充実感を味わうことができ、他部署と交わり、人間同士の理解と情報交換ができました。部署を越えたコミュニケーションがいかに大切かが自然な形で理解できたと思います。これはいわば宝の発見で、部署をつなげばビジネスに繋がる効果がある、という発見でもありました。自分たちがビジネスを動かしているんだ、という当事者意識を持つきっかけにもなりました。信頼している仲間と仕事をしていることの実感、自分がチームの一員だと感じられる一体感も大きかったと思います。

社長は最後に「どうしてもやりたいと強く言われて取り入れてみたけど、みんなであつ

になり、何かに対して熱くなったり、目標に向かってどうするのか真剣に話している姿を見て、やってよかったと思った」とコメントしてくれました。

終了後、多くの社員から感謝の声がありました。「うちの会社は社員のためにこういうことをしてくれるんだ」という予想外の喜びの反応でした。社員一人ひとりが重要視されていることを実感してくれたのでしょう。非常に嬉しいフィードバックでした。

その後、日常業務においても部門の垣根が低くなり、少しずつですが今までに見られなかった部署間の交流が起き、社内の空気が暖まったと感じます。なにより笑顔が増えました。心の垣根が取れたのではないのでしょうか。クラブメッドを愛してやまないベテランと新しい社員を融和させてくれました。チームビルディング以外に様々な経営努力をしていましたが、まさに実施したタイミングがぴったりでした。



その後は継続していかがでしょうか？ どんな効果を実感されていますか？

社長としては「年に一度のチームビルディングありき」になりました。社員たちも楽しみにしています。チームビルディングジャパンさんは私たちのカルチャーと共通して、“楽しむ”というベースをお持ちだと思います。弊社のことをよく理解し、良さを引き出してくれます。自分達だけでは気づけないような点もプロとして、外からのアドバイスや提案をくださるのがとてもありがたいです。

初年度より毎年テーマを決めています、そのテーマに合ったプログラムを提案していただいています。発注者と受注者、という関係ではなく、一緒にプログラムを作る“チーム”になっている気がします。

社員も、年を追うごとに確実に結束力が高まり、テーマに対する意識も高まってきました。自発的に何ができるか、を意識するようになり、ビジネス意識も高まっています。毎年のチームビルディングが全体の底上げになっていることは確かです。



最後に

チームビルディングジャパン：私たちも年を追うごとに皆さんが変わってこられたと感じます。毎年お会いした瞬間のお顔つきや様子から伝わりました。アクティビティや対話から学ぶ力が格段にアップされていて、去年（3年目）も難易度の高い課題であったにもかかわらず、予想に反してスムーズに達成されて驚きました。全員が目標達成に対して貢献しようというコミットが高く、最後まであきらめずに集中されていたのは素晴らしいかと思います。

守屋さん：やはり集まって直接顔を見て話し、何か一緒に取り組むことが大事ですね。この3年で社員50人の成長が数字（数期連続の売上増）となって表れています。もともと皆、目標にはコミットしていましたが、人の気持ちや心は、他人の言葉だけでは変わらないし時間もかかります。社員だけでなく、私たちマネジメントの意識も変わりました。

チームビルディングを年に一度行うことによって、1人ひとりが参加の重要性を味わい、いつも目立たない人が光り、職場に戻ってからも自信につながる。周りも「こんな能力を発掘したよね」と認める場になっている。それがチームの財産になります。この大イベントは社員全員が成長する大きなきっかけとなっています。

チームビルディングジャパン：ありがとうございました。私たちも毎年新たなチャレンジを頂いています。今後ともどうぞよろしく願います。



お問合せ先

 Team Building Japan

株式会社チームビルディングジャパン 〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台2-11-16 さいかち坂ビル403

■電話番号 03-5577-3938 ■URL <http://www.teambuildingjapan.com/> ■E-Mail tbj@teambuildingjapan.com

チームビルディング

検索