本音の通じる度合いが、社会人の実力。クライアントに「王道」を歩ませる。

企業組織内のすべての階層に働きかけ、生命体としてのダイナミズムを生む。

株式会社オースピー

2011年入社
ビジネスエンジニアリング本部
ビジネス・エンジニア
三島 枝里子

非鉄金属メーカーのグループ経営統合プロジェクトを推進しています。組織や他者と深く関わる世界で自分を鍛えようとオースピーに入りました。仕事を始めてみて最も驚いたのは、自分の思考・行動がここまでダイレクトに問われる仕事なのか、という点です。

×

2007年入社
統合・推進本部
ブリッジング・リーダー
森宗 佳己

昨年まで、精密機器メーカーの経営管理システムの導入・活用推進チームのマネジメントをしていました。「経営」「組織」「管理」に対しては、学生時代に漠とした憧れを持っていました。今、それらが自分の切実な日常になっていることに、当時の想いとの地続き感と驚きを両方感じています。

Q1 なぜ、あなたはコンサルタントを志望したのですか？

森宗　コンサルタント志望だった訳ではありません。「新しい自分の創出可能性」を重視して就職先を考えていました。それまでの学生生活でもある程度何かを成し遂げてきたという自負はありましたが、「勝算のない戦いはしない」という自分の弱さも認識していました。それを克服したいと考えた先にオースピーへの入社がありました。そもそも勝ち負けの世界ではない、売れた売れなかったの勝負でもない。あるべき理想そのものを描き、そこに近付きつつ、常に未到達で、という仕事ができるオースピーに入ったのは、必然だったと思います。

三島　私はモノや仕組みに縛られず、自らの力をフルに発揮して社会に働きかけたかったからです。大学院では生命工学を専攻し、当然の流れで食品やバイオ関連の開発・研究職を志望していました。しかし、就職活動を進めていくうちに、研究の世界に一抹の寂しさや物足りなさを感じるようになりました。仕事を通じて自分が変化し、その変化が価値になる仕事がしたい、という感覚が芽生えてから、本格的な私の就職活動が始まった気がします。

Q2 数あるコンサルティングファームの中でオースピーを選んだ理由は？

森宗　就職活動が進むにつれて、各社への自分の志望理由に違和感を持つようになりました。各企業から提供される情報を起点として自分の経験を再構成した志望動機の先に、先ほど触れた「新しい自分の創出可能性」は感じられなくなってきたのです。ある合同企業説明会で当社のブースにたまたま立ち寄り社員と話しました。その社員が「企業の本来的責任」「生産組織の中でこその人の成長」といったテーマについて自分が考えたこともない根本的なレベルから持論を持っていることに興味を持ちました。その後、インターン等にも参加しましたが、どの社員も、仕事を通じて自分の社会観や組織観を考え続けていました。コンサルティングビジネスも社会分業構造の中での商品提供形態の一つである、という厳然たる事実に気付き始めていた私にとって、自分の社会観自体を商品提供を通じて磨き続けられる予感が、最終的な志望理由になりました。

三島　私の場合は「生身」感です。ツールやソリューションに頼らず、自分の思考と人格で仕事をするが故の真摯さ、熱、そして成長可能性を感じたからです。初めて当社と出会った大学での合同企業説明会で「人や組織にまっすぐに向き合うことがビジネスになるのか」と衝撃を受けました。入社してみて意外だったのは、地力・地頭に頼るだけではなく、方法論やツールが相当充実している点です。充実というよりも、各現場が毎回新たな方法論を必要とし、生み出し、即座にそれらが全社的に共有される、ということなのですが。学生時代に当社に感じていた野性味と科学的な考え方は、入ってから「なるほど、こうなっていたのか」と思いました。

Q3 実際に働いてみて発見したコンサルティングファームの面白さは何ですか？

森宗　人は自分の行動理由を認識していない、ということです。社会現象は多因多果なものです。一個人の行動に対しても無数の原因があり、人は社会と所属組織の様々な情勢に影響を受けています。それらの総体としての組織行動をいかに意図通りに、理想に向けたものにしていくのか。悩まし過ぎるその活動の対象には、当然自分というファクターも含まれます。顧客組織の変革を商品としながら、常に自分の変革が問われる。そこには学生時代には想像もできなかった面白みと切実さがあります。

三島　知識や経験が通用しない世界がある、ということですね。先ほど森宗が「社会現象は多因多果」と言いましたが、自然現象も本当は多因多果なものです。

森宗　確かに。

三島　ですが、私が学んでいた工学の世界では、実験室的な条件設定によって、仮想の「一因一果」モデルをつくります。そうやって科学技術は再現可能性を手に入れ、進歩してきたのだと思います。社会科学そのものと言えるビジネスの世界も、これまでそういった近代以降の自然科学的アプローチが適用されてきました。しかし、クライアントが違えば状況も違いますし、同じクライアントでも、いま目指していることや、プロジェクトに関わってくる人は毎回違ってきます。だから「前回こうだったからこうしましょう」は通用しません。その場や状況に応じて毎回考えてやっていく必要があります。そこに最大の面白さがあります。

Q4 オースピーの魅力や特徴を教えてください

森宗　本音を言う会社であり、本音を高められる会社であることです。私は「言ってもいいよ」という雰囲気の中で出てくる本音には価値がないと考えています。組織を最終的に動かすのは、当事者としての真剣さです。学生の方から「本音が通じる会社ですか」という質問を受けることがありますが、「自分が本当に思うことを言わずして、何のための人生か」と思います。同時に「本音の通じる度合いが、社会人の実力」と思っています。

三島　自らの行動・思考の質（＝生き方）が商品になるということです。過去の経験・知識であったり、実績あるソリューションの提供を求められるのがファーム［Firm］組織の特徴です。その意味でオースピーは［Firm］ではありません。個々の人格と、それらが統合された組織の活動の総体［Corporation］として、日々新たにつくり続けていく会社です。

Q5 いま、コンサルタントとして目指している姿を教えてください

森宗　人の活動の根本は、食うこと、生き延びることです。同時に食べて生きる、だけではない欲求を追求することもまた人の根本です。人が生きる上で不可欠かつ切実な場である企業も、これらの同時追求をするべきだと考えます。いわば売るだけの「覇道」的ありかたから、「王道」を歩む。すべてのクライアントをその道へ導きたいと思います。

三島　生命体としての統合された姿を企業組織の中につくりたいと思っています。我々の仕事は企業組織内の経営層・中間層・現場層すべてに働きかける仕事です。その階層間・部門間に統合された情報の流れをつくりたい、あたかも一個の生命体のようなダイナミズムを生みたい、と思っています。それが私の生命工学です。

Q6 あなたにとって「これからの良い仕事」とは何ですか？

森宗　組織と人の真実に触れる仕事が「良い仕事」です。人が普遍的に感動したり憧れたりする行動様式があります。美しく、潔く、清々しい姿。そういったものが発露する場を一つでも多くつくりたいと思います。

三島　人も組織も生まれ変わり続けるものです。社会や組織や個人の「成長」という言葉が使われる頻度が上がっていると感じます。成長が感じられにくい世相の表出だと思いますが、成長とは量的な増大だけを示すものではありません。真の成長とは質的変化です。質的変化をもたらすものが「良い仕事」だと思っています。

Company Information

知性創出による企業組織改革

現代企業組織は絶えざる商品の差異化と市場拡張の先を見出せず混迷しています。次代の生産組織の姿を見出すには、これまでの資本主義パラダイムの先の考え方を持ち、かつ現実社会での実効力を伴った存在が必要です。
オースピーは、各業界を代表する企業を主要顧客とし、現実社会における生産活動に表出する問題を切り口に、その組織の本来の姿へ向かう知性を創出します。知性の力で知性を刺激し、その企業が目指すべき姿へと向かう意志を作ります。意志は具体的な改革実現の連鎖の中で伝播・増幅されます。
長期・本質を顧客との関係構築の基本とし、顧客との改革活動の共創をリードし続けること、その先にある次代の企業社会を築くこと。切実な経済活動と人の精神性の充実の相互循環的発展。それがオースピーの使命です。

会社概要

社名／株式会社オースピー　英文社名／Aus-be Corporation　略称／オースピー
設立／2007年2月1日　資本金／5,000万円（2020年4月1日現在）　代表者／松島 裕一郎
本社所在地／〒541-0047 大阪市中央区淡路町3-6-3 御堂筋MTRビル7階