

【他社留学事例】

新規事業開発

エッセンス株式会社

～目次～

| | |
|-------------------------|-----|
| 株式会社ニフコ×hap 株式会社様 | P2 |
| 株式会社ニフコ×ブルドットグリーン株式会社様 | P7 |
| 京王電鉄株式会社×株式会社スペースマーケット様 | P11 |
| 京王電鉄株式会社×株式会社エイチ様 | P17 |

株式会社ニフコ × hap 株式会社様の導入事例

「失敗を恐れずチャレンジできる環境で“自分の想いを分かち合うことの大切さ”を学び、協業で商品開発を行うことができた」

(職種：研究開発、留学頻度：週1日、留学時：中途入社11年目)



他社留学を終えて元の職場に戻った「卒業生」にインタビュー。留学前、留学中、留学後の想い、そして「留学後に何が変わったか」について、体験談を語っていただきます。

| | |
|--------|------------------------------------|
| 所属 | 株式会社ニフコ |
| 留学先 | hap 株式会社 |
| 他社留学期間 | 週1日／半年間（2020年8月～2021年2月） |
| 留学した人 | 技術本部 技術開発センター 村中 誠さん（留学時：中途入社11年目） |
| 送り出した人 | 技術開発センター 技術主幹 根津 幹夫さん |

今回お話を伺ったのは、株式会社ニフコ。他社留学を経験したのは、研究開発に関わる村中誠さんです。今回の留学では、BtoC ビジネスにおける企画から商品化までのビジネススキームを身に付けるという目的で、部品メーカーとは全く異なるアパレル事業を行う hap 株式会社に留学しました。留学中は、事業共創プロジェクト「環境配慮×アパレル」の推進に携わりました。

| | |
|----|--|
| 目的 | 事業共創を目指す |
| 背景 | 自動車業界は 100 年に一度の大変革の時代を迎えているため、同じ目的に向かう個々や組織の意識を変化させ、自走力を持ったクリエイティブな技術者の育成が必要だった |
| 効果 | 失敗を恐れずチャレンジできる環境で、自分の想いを分かち合うことの大切さを学び、自信がついた／共創のプロジェクトを起こし、形にすることができた |

初めての BtoC ビジネスにチャレンジ

――まず初めに、留学中の半年間は、どんなことをされていたのですか？

村中さん（以下、村中） 鈴木社長との最初の打ち合わせで、6ヶ月という限られた時間で成果を出さなくてはならず、どのように業務を進めるかも白紙の状態でした。そのため、その場で、マスク需要の高まりを受けてすでに販売を始めていた先方のマスクとニフコのマスクストラップのコラボ製品を提案しました。鈴木社長から即 OK をいただき、さらに環境配慮を商品のコアにすることを決め、商品開発が始まりました。そして、早速、社内に関連部署に協力を要請し、マスクに使えるようなニフコの販売している部品や環境配慮素材の調査、アイデア検討、部品の性能試験とチームで協力しながら、スピーディーに PJ を進めました。何度も議論しながら進めた結果として、開始から 4ヶ月目に、先方のエコマスクとニフコの環境配慮素材を使用した部品をコラボさせてクラウドファンディングで出品しました。そして、約 1ヶ月間の出品を経て、その結果の分析を行い、第 2 段の方向性まで打ち出し、留学期間が終了しました。

――ご自身が携わった商品が出品されたときのお気持ちはいかがでしたか？

村中 これまで BtoB ビジネスかつ品質・コストに厳しい自動車業界ということで数年かけて製品を開発しても世に出せずに埋もれてしまう経験を何度もしているので、こんなに**短期間で製品を開発**して僅かながらにも売り上げにつながったことに衝撃を受けました。これが **BtoC ビジネスの醍醐味**かと正直とても驚きました。

▼村中さんが携わった環境配慮マスク



<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/00000004.000057049.html>

――今回、他社留学してみた感想はいかがでしたか？

村中 自分の中ではこの半年で**脱皮ができた**と感じています。これまでは想いを自分の中だけため込むというか、我慢する性格だったんですね。でも、この半年間でチームランサー（※下記リンク参照）に毎週レポートを書いて、自分の想いを伝えていくことを繰り返していくうちに、

自分の中で楽しくなっていました。そうすると、周りも自分に対する接し方が変わってきて、**自分の正しいと感じる想いを伝えて、みんなが良い方向に変わってきている**のを少しずつ実感することができました。そういったことを通して、「これは自分の想いを伝えるべきだな、伝えるべきだったな」とすごく感じたんです。これからも自分の想いを伝えていくことが大事だなと思います。半年間とても楽しかったし、脱皮できたので良い経験になったと思います。

※株式会社ニフコ「Teamlancer エンタープライズ」の活用について

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000056.000025659.html>

自分の想いを伝えられるようになり、自信がついた

——これまであまり自分の想いを発信してこなかったんですね。

村中 理想論は好きだったのですが、それを語っちゃうと「何、青臭いこと言ってるの？」みたいに周りからどう思われるか不安で、なかなか言わずにきました。でも、この半年間、自分の想いをガンガン伝えてみたら周りも良い反応だったので、**自分の想いは伝えるべきだなと実感することができた**んだと思います。

これまで発信してこなかったのは、自分の弱さだったのだと思います。今でも発信することに対する恐れはゼロにはなっていませんが、留学中は周りのメンバーが肯定的だったこともあって、発信していくべきだと思えましたし、そうすることで自信がついたというのもあります。「伝えてもいいんじゃないか、いやむしろ伝え方がいいんじゃないか、悶々とするよりは伝えてしまった方がいいかな、伝えて相手がどう思うか、どう感じるかは関係ないし、今は響かなくても後になって響くこともあるかもしれない」と思えるようになりました。**強くなった**のかもしれないです。あとはブレーキをかけずに出すことができるようになったので楽にもなりました。今伝えるべきことをそのときに伝える

ようにすることで、より今この瞬間を楽しめるようにもなったと思います。



(写真 村中さん)

——発信することは今後も継続していきたいとお考えですか？

村中 そうですね、引き続きチームランサーにみんなで気づきや考えを書き込んで、発信していくことを継続したいと思っています。元々私は人前で話すことに苦手意識があって、そう思い込んでいたところがありました。書くのはじっくり時間をかけることもでき、頭の整理にもなるし、自分に合っていることがわかりました。口頭で伝えるよりも、**書いて伝える方が自分には合っていることが人生で初めてわかった**ので、本当にそれがすごく良かったです。また、**言葉の力が大きいと感じる半年間**だったと思います。

——伴走者から「村中さん、すごく変わったね」と言われたと聞きました。

村中 そうですね、先ほどお話したとおり、自分の考えを伝えるようになったという変化がありましたし、伝えた方が楽だなと思うようになりました。また、自分の考えがより明確になってきたという変化もありました。何回も自分で発信していくうちに、自分の考えが「正しいんだな」と自信を持てるようになって、明確になったというか、ピントが合ってきた感じです。

今回の留学で、伴走者とこのような話をしましたが、**本当にこんなに深く、真面目な話をしたことがありませんでした**。入社して10年間、

伝えることを我慢していた部分がありました。まずは言葉より行動と思った10年でしたが、この半年間でそれが解放されました。10年間我慢していろいろ感じることはありましたが、この10年があったからこそ今があるのかもしれないし、言葉に重みが出せるようになったのかもしれない。

今回の留学によってこれまでの会社というネットワークを出て、色々な人の想いにふれて、やっぱり自分はこういうことがやりたいんだ、という心の奥底にある想いが明確になってきて、「**自分は自分でいいんだ**」と信じられるようになったことがとても嬉しいですし、感謝しております。留学前はこんな風になると思っていませんでした。本当に他社留学に手を挙げてよかったと思います。

今後に向けての想い

——今回の留学経験を振り返って、次に留学する人へ何か伝えたいことはありますか？

村中 「**まずは迷ったら行動した方がいい、あまり考えずにまずは行動してみよう**」と伝えたいです。今回の留学を通して、行動すれば新しい世界が開けることを実感しました。まずはやってみることが大事で、いつまでも迷っていたって答えは出ません。

私自身がこの半年間で行動できたのは、心のどこかで「自分が正しい」と証明したい自分がいたんだと思います。自分が正しいということを行動を通して証明した半年間だったと思います。留学前は正しさを証明できる機会と場がなかったんです。今回の留学がそれを実現する場になりました。留学当初はそれが目的ではなかったのですが、途中からそちらの方が大事だと思うようになりました。今回、初の試みであるBtoCビジネスを進めながら、**それ以上に自分の生き方を証明してみたいという想が強くなった**んです。スケールが大きくなった感じです。私としては、「地球環境に良いことをしたい」という想があって、その一つの手段が「SDGs」「サステナビリティ」で、自分の生き方を試すにはすごくいいチャンスでした。他社

留学では、人事評価や利害関係などを気にする必要がないので、**失敗を恐れずチャレンジできる環境**があります。失敗に対しても寛容さを持って対応してもらえるとというのが普通の仕事と違うところだったと思います。



(写真 村中さん)

——今回の他社留学で学んだことをどのように活かしていきたいですか？

村中 みんな何かしら想いを持って仕事をしていると思うので、**想いを共有し合いたい**です。どんな大きさのチームであろうと、良い悪いではなく考えの違いを共有することが必要だと思います。共有からスタートして、お互いに理解してそこから始まる、そういう場を持っていきたいと思っています。これまでは淡々と仕事を頑張る感じだったのですが、今回**同時期に他社留学した仲間がいたのが本当に心強かった**んです。自分のこうありたいという想いを伝えながら、みんなの考えも聞いて、とても良い経験になりました。

私が変わっていく中で刺激を受けた社内メンバーもいたようです。これまで発信していくことにブレーキをかけていた方が一緒にプロジェクトを進めていく中で徐々に変わっていき、最後には自分でPRをするように変わっていました。社内にも強い想いを持った人材はたくさんいますので、そういった人たちと想いを分かち合っていきたいと思っています。

——想いを分かち合いながら、周りにも良い影響を与えられるような人材になりたいということでしょうか？

村中 そうですね。会社の中期計画の中に私がやりたいことがそのまま書かれていて、会社と同じ方向を向いていることが確認できました。以前から他部署との連携で商品ラインナップを増やしていきたいと思っていたので、チームランサー内でも発信していました。まずは自分の半径 5m へ影響を与えることも大事ですが、そこから広げて**ニフコ全体を盛り上げていけるような、つなげる役割を担いたい**と思っています。

それから、「エコ素材といえば村中さん」と社内で行われるようになりたいと思っています。また、環境に配慮した商品開発をやりたいという同じ想いを持った仲間を増やしたいと思っています。大学院のときから材料開発を専門にしてきましたので、これからも材料に関わる仕事にずっと携わっていきたくと思っています。日本はまだ環境問題では遅れていると感じていますが、だからと言って環境配慮への取り組み活動をする人が消えてしまうのは問題です。自分のような人材が必要とされる日は必ずきますので、そのときにすぐに対応できるように**自分の想いを発信しながら、自分のことをやっ**ていきたいと思っています。

< 留学先からのコメント >

～株式会社 hap 代表取締役 鈴木 素より～

今回村中さんの留学をきっかけに、2社の強みを活かした「環境配慮多機能性マスク」の商品開発を行い、クラウドファンディングで販売しました。商品開発から販売まで一貫して一緒に仕事に取り組めたことは、当社にとっても大変勉強になりました。コロナ禍ということリモートワーク中心となりましたが、コミュニケーションをしっかりと取りながら進めることができましたと思います。

今回のプロジェクトについては、技術的なことやテーマの各論に入る前に、留学生である村中さんにとって「正しいこと」「やりたいこと」をやりましょうと、プロジェクトの方向性を持っていったことで大きく変化したと思います。村中さんのスピーディーな対応には驚きましたし、村中さんの社内外の巻き込み方は大変勉強になりました。

○受け入れ企業のメリットについて

当社としては初めて他社からの留学生を受け入れましたが、非常に新鮮でした。会社の事業としての親和性(副資材について検討などの経験)があったことも幸いしたと思います。途中から、半年間しかない時間軸の中で何らかの成果を上げようとチームが一丸となって楽しく進めることができました。当社のメンバーも楽しくやれたことも非常に良かったと思います。また、クラウドファンディングという新たな手法にもトライしたことで、自分たちの課題も見えてきたことも非常に良かったと思っています。村中さんの留学終了後も、次につながる仕事をしよう、という機運も出てきています。

コロナ禍でコミュニケーションが取りにくい中で、かえって皆が自立主体性が出てきたように思います。当社では、若手が会社を1つにまとめていくような動きができてきました。やらされている感もなく、自由に主体性を持って取り組む姿勢が生まれたのが当社の中でも大きな効果と言えます。また、アパレルの同業他社との協業では、今までの固定観念に囚われて、新たな可能性を追求できにくいと思いますが、今回異業種とコラボレーションさせていただき非常に面白いと感じました。ニフコ様は素材に関する研究も進んでいるため、非常に高い可能性があるのではと思い始めています。今後も良い関係を継続していきたいと思っております。ありがとうございました。

会社名 株式会社ニフコ

業種 工業用プラスチック・ファスナー及びプラスチック精密成形部品の製造・販売

URL <https://www.nifco.com/>

株式会社ニフコ×ブルードットグリーン株式会社様の 導入事例

「全く異なる環境でも自分が貢献できることを一生懸命考え、柔軟に行動することで事業化に成功できた」

(職種：商品開発、留学頻度：週1日、留学時：新卒入社20年目)



他社留学を終えて元の職場に戻った「卒業生」にインタビュー。留学前、留学中、留学後の想い、そして「留学後に何が変わったか」について、体験談を語っていただきます。

| | |
|--------|---|
| 所属 | 株式会社ニフコ |
| 留学先 | ブルードットグリーン株式会社 |
| 他社留学期間 | 週1日/6ヶ月間 (2021年10月~2022年4月) |
| 留学した人 | 技術本部 商品開発部 ADAS 商品開発 Unit 渡邊 靖広さん(留学時：新卒入社20年目) |
| 送り出した人 | 技術本部 商品開発部 シニアプロジェクトマネージャー 根津 幹夫さん |

今回お話を伺ったのは、株式会社ニフコ。他社留学を経験したのは技術本部 商品開発部 ADAS 商品開発 Unit の渡邊さんです。留学先はブルードットグリーン株式会社。サステナブル情報開示支援、CO2 排出量算定、CO2 排出量削減コンサルティング、カーボンオフセット・排出権取引支援対応など、企業の環境経営を支援するベンチャー企業です。留学中は、カーボンニュートラルに向けた事業企画プロジェクトに参画しました。

| | |
|----|---|
| 目的 | 新規事業企画・開発の知識と経験の習得、及びベンチャーマインドの習得 |
| 背景 | 異なる業界や企業を経験できる機会を作り、リーダー人材の育成や外部との協業に関する経験・知見を得て、変革を促進する必要性があった |
| 効果 | 実際に新規事業企画を行い、事業化まで進める経験ができた／ベンチャーのスピード感やマインドを体感できた |

今後のキャリアを考え、事業企画にチャレンジした半年間

――まず初めに、他社留学に参加した背景をお聞かせください。

渡邊さん（以下、渡邊） 今回は自ら応募して参画することが決まりました。私は入社してから、商品設計、商品開発、商品企画・開発という業務経験を積んできたので、今後はそれらのスキルをブラッシュアップしつつ、次のステップとして**事業企画・事業開発の専門職を目指したい**と考えていました。そこで新規事業の企画プロジェクトに携わることができる他社留学の制度を利用したいと思いました。留学先としては、**起業家精神やスピード感**を学べるベンチャー企業で、事業化経験がある方と一緒にプロジェクトを進めたいと考えていました。

上司からは違う業界・環境において新規事業開発を経験する事により、ニフコという会社そして自動車業界を俯瞰し、ニフコの将来にとって価値のある商品もしくはサービスの開発に活かせるような経験をしてもらいたいという話もいただき、参加することが決まりました。

――では、実際に他社留学に参加していかがでしたか？

渡邊 半年間、楽しかったです。知らないことばかりの状況から始まったので色々勉強することもあり、**CO2 関連の知識**も得ることができましたし、**新たな発見**があって楽しかったですね。また、昨今カーボンニュートラルに関して騒がれていますが、劇的に環境ビジネスが動いているというのを**体感**することができました。**他社での力試し**も経験することができ、カーボンニュートラルに向けた事業企画をするというミッションも達成できました。とにかく関係した皆さんに感謝です。



――留学中はカーボンニュートラルに向けた事業企画に携わったとのことですが、どのように進めていったのでしょうか？

渡邊 全く知識がないところからのスタートだったので、まずは地球環境(CO2 排出量)と経済活動についての基礎知識を習得するところから始めました。その中で、カーボンニュートラルに向けて、自動車業界の役割は大きいにも関わらず、具体的な排出量低減対策のために必要な、製品ごとの CO2 排出量の把握ができていないことに気づきました。それはニフコも同様だったので、ニフコをモデルケースにして、その後、

自動車業界に浸透させたいという思いが生まれました。その上で、ブルドットグリーンの新規事業を企画し、ニフコの製造部署や ESG 推進室と連携しながら進め、最終的には LCA の CO2 排出量算定ツールの作成とコンサルティングを事業化するところまで進めることが出来ました。

事業化の成功要因と新たな学び・気づき

――事業化まで進められたというのは素晴らしいですね。なぜうまくいったと思いますか？

渡邊 今回のプロジェクトでは過去の知識が使えない環境だったこともあり、**自分が提供できる価値について考えながら行動する姿勢が身に付いた**と思います。留学当初は基本的にはわからないことだらけで、「自分ができるとは何だろうか」と一生懸命知恵を振り絞って考えました。その中で、留学先は自動車業界との接点がないことに気づき、自分が貢献できることを何とか見つけ出して行動に移していきました。そういったことは所属企業の日々の業務の中でも意識していきたいと思いました。

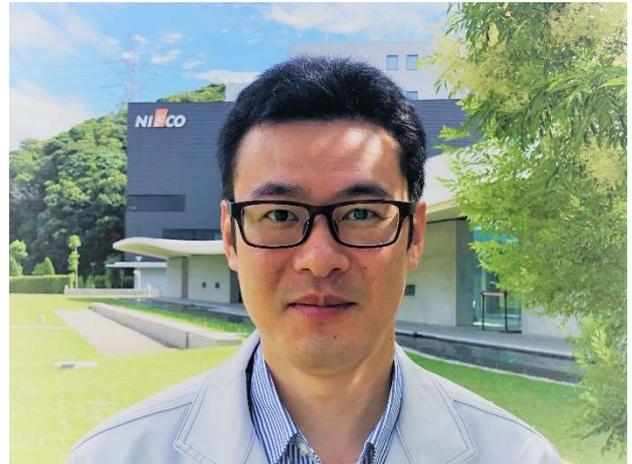
――事業化まで進められたというのは素晴らしいですね。なぜうまくいったと思いますか？

渡邊 **今のニフコのニーズと合っていた**ということもあったと思いますし、一緒に事業が進めやすい**相性の良い会社**だったというのもあると思います。ニフコの私の上司も理解してくれていたもので、社内の抵抗などありませんでした。それから、最後の伴走者との面談で「**柔軟性がある**」という言葉いただきました。これまでとは全く異なる環境でも**自分のやり方に固執せずに当たり前を壊して進めていく**ことができたので、それもあって事業化まで進めることができたのかもしれない。

今回立ち上げた事業は今後さらに拡大していく可能性があるビジネスだと思っています。ニフコの協力会社にもアプローチしていくことができますし、より拡大していけると期待しています。留学中は、私が自動車業界にいるのでまずはニフコで事例を作るというストーリーを組んで進めました。しかし、留学先のことを考えると他の部品メーカーや同業他社など、もっと顧客を広げられたらよかったです。時間的に難しかったというのがありますが、私が気軽に声をかけられる会社が多くなかったこともあり、もっと人脈があれば良かったなというのは思いました。ただ、それはこれからでもやっていけることなので、今後も留学先に協力していきたいと思っています。

――他社留学を通じてどんな学び、気づきがありましたか？

渡邊 今回のプロジェクトでは過去の知識が使えない環境だったこともあり、**自分が提供できる価値について考えながら行動する姿勢が身に付いた**と思います。留学当初は基本的にはわからないことだらけで、「自分ができるとは何だろうか」と一生懸命知恵を振り絞って考えました。その中で、留学先は自動車業界との接点がないことに気づき、自分が貢献できることを何とか見つけ出して行動に移していきました。そういったことは所属企業の日々の業務の中でも意識していきたいと思いました。



(写真：渡邊様)

また、今回 CO2 算定・削減のためのコンサルティングという新たな経験を得ました。ニフコでは、CO2 削減を目指す立場だったので、これまでとは異なる立場を経験して**多角的な視点**が身に付いたと感じています。

それから、今まであまり意識していなかったのですが、社内メンバーを巻き込む活動をしてみて**自分が思っていた以上に巻き込み力がある**ことに気づきました。今回色々な方と関わる中で皆さん忙しいにも関わらず協力してくださり、日ごろの行いが良かったのかな、なんて思いました(笑)。

一方で、観察力、洞察力に関してはまだまだ未熟で、物事に対してより意識を向けて、情報を入力し考える癖を身に付けなければならないと感じました。環境に関する知識ももっと身に付けたいと改めて痛感しましたし、**わかっているようでわかっていないことはたくさんある**と気づきました。また、他社留学中は同

じ他社留学の仲間と悩みをシェアしたり、助け合ったりといった行動が出来ていなかったこともあり、**共創力**も課題だと思いました。

組織の違いから学んだこと

――所属企業を外から見ることで、組織について改めて何か気づいたことはありましたか？

渡邊 ニフコは組織が適度に細分化されており、規模感が大きすぎず、小さすぎないので、その分野の**スペシャリストがいながらも個人の裁量の範囲も適度に広い**という特徴があることに気づきました。また、やりたいことがある場合、それを実現できる風土があることもわかり、**外から所属企業を見たからこそわかる気づき**を得ることができました。

留学先の良いと感じた点は、今回事業企画をして、それが比較的短期間でブルードットグリーン様の事業として受け入れられ、さらに親会社のエスプール様の経営会議でも了承が得られました。リスクにもよりますが、このような**迅速な判断**がVUCA時代は求められるように感じました。また、**若手社員の勢い**も感じることができました。入社間もない中途社員に新事業のリーダーを任せることもあって、若手社員を育てる環境がありました。当社としても、若手社員に責任感を持たせ、自走心を向上させる必要があると感じました。

――留学で学んだことを所属企業でどのように活かしていますか？また、今後に向けて考えていることなどありますか？

渡邊 自分が提供できる“**小さな give**”を意識した行動を続けています。具体的には、他社留学を実施している仲間との定期的なコミュニケーションや社内 SNS でのコメント等を行っています。また、**若手の育成や自走を促す仕掛け作り**にも取り組んでいて、社内勉強会の企画・実施を進めています。勉強会では、他社留学先で得られた環境ビジネスの知識の共有と留学先に入り込んだからこそわかったことや苦労したこと、ニフコを巻き込みながら事業化を進めていった経験、そこから得たマインドなど幅広く伝えていきたいです。そして自分が発信したことが徐々に社内に伝染していき、**リスクよりも挑戦していこうという意識の改革**が進み、より良い組織になっていけばいいと思います。

<留学先からのコメント>

～ブルードットグリーン株式会社 取締役社長 八林様より～

渡邊さんが当社の新規事業開発に参画してくださったおかげで、今後更なる拡大の可能性のある事業ができ、非常に感謝しています。ニフコ様の現場との橋渡しをしていただき、ビジネスに具体性を付加してくださったことが、渡邊さんが来てくださったことの価値だと思います。また、自動車部品業界の状況を詳しく知ることができたのも弊社にとってメリットでした。渡邊さんとご一緒させていただき、ニフコ様に対する強い愛が印象的でした。お人柄も良く、理解も早く、柔軟性もあったので、スムーズにプロジェクトを進めることができました。ニフコ様とは今後も会社としてのお付き合いをさせていただきたいと思っております。今後ともよろしく願いいたします。

会社名 株式会社ニフコ

業種 工業用プラスチック・ファスナー及びプラスチック精密成形部品の製造・販売

URL <https://www.nifco.com/>

京王電鉄株式会社 × 株式会社スペースマーケット様の 導入事例

「鉄道でのキャリアをベースに社外サービスとの連携を図る貴重な機会を得ることができた」

(職種：企画・管理、留学頻度：週5日、留学時：新卒入社9年目)



他社留学を終えて元の職場に戻った「卒業生」にインタビュー。留学前、留学中、留学後の想い、そして「留学後に何が変わったか」について、体験談を語っていただきます。

| | |
|--------|--|
| 所属 | 京王電鉄株式会社 |
| 留学先 | 株式会社スペースマーケット |
| 他社留学期間 | 週5日／3ヶ月間（2022年1月～2022年3月） |
| 留学した人 | 鉄道営業部 運転課 横田 祐樹さん(留学時：新卒入社9年目) |
| 送り出した人 | 鉄道営業部 運転課 境 幸一郎 課長(直属の上司) 人事部 人事担当 諸角 晃 課長補佐(人事制度の窓口) |

今回お話を伺ったのは、京王電鉄株式会社。他社留学を経験したのは、鉄道営業部 運転課の横田さんです。留学先は株式会社スペースマーケット。「スペースシェアをあたりまえに」をミッションに掲げ、あらゆるスペースを時間単位で貸し借りするプラットフォームなどを運営するベンチャー企業です。留学中は、京王電鉄のアセットとスペースマーケットのプラットフォームを連携した施策の実現を目指すプロジェクトに参画しました。

| | |
|-------------------------|--|
| <p>目的 背景</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ 事業環境の変化に対応するためのスキルアップ ⇒ 鉄道を取り巻く環境の激変を機に、今後の利用獲得のためのヒントを得たい ・ 外部経験を通じた成長機会の獲得 ⇒ 鉄道アセットと外部連携の模索を通じて 0→1（ゼロイチ）を構築するための素養を身に付けたい ・ 人脈形成 ⇒ 今後のキャリアや業務推進に繋がるネットワークを形成したい |
| <p>効果</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・ これまでの自分のスタイルと異なる検討プロセスを体感しつつ連携施策を立案・答申することができた ・ 所属企業を俯瞰することで良い点が明確化しモチベーションが上がった |

新たな収益源のヒントを得るために 始まった他社留学

――まず初めに、他社留学に参加した背景をお聞かせください。

横田さん（以下、横田） 今回の他社留学は、社内の公募制度に応募して決まりました。昨年度社内で公募があった時から他社留学に興味を持っていたのですが、コロナ禍で鉄道事業を取り巻く環境が一変したこともあり、この機会にチャレンジしたいという思いが強くなりました。新型コロナウイルスの感染拡大の影響で鉄道利用者が減り、“ただ乗ってもらう時代”が終わったことを感じました。これからは、わざわざ鉄道を使って行きたくなる沿線や電車、サービスの開発が必要だと思っていたので、そのためのヒントになる企業へ留学し、鉄道を活かした新たな収益源を模索したいと考えました。留学にあたっては、これまで鉄道営業部や計画管理部で様々な経験を通して培った鉄道事業に関する広範な知識がありましたので、それを活かせると考えました。

――他社留学中はどのように関わり、プロジェクトが進んでいったのでしょうか？

横田 はい、私は3ヶ月で両社のアライアンス構築を目的としたプロジェクトマネジメントに関わりました。具体的には、自らが推進役を担い、京王電鉄が保有する鉄道資産（駅構内の遊休スペースなど）にスペースマーケットのスペースシェアノウハウを掛け合わせた連携施策を検討するプロジェクトを立ち上げ、主に「プロジェクトのミッション設定」「課題認識・連携ポイントの明確化」「連携施策の立案」に取り組みました。

ベンチャー企業はとにかく検討から意思決定までのスピードが速いと聞いていたことと、実現する1案の背景には幾つもの検討案があると認識していたため、関係部署ヒアリングを通じ、活用できそうな遊休スペース候補や活用方法を携えて企業留学をスタートしました。複数案の同時並行的な検討や実際に現場に足を運び、測量や写真撮影など地道な取り組み、両社の若手社員を巻き込んだ勉強会など、「**とにかくできることはやる**」といった心意気で取り組みました。

今回は3ヶ月という短い期間での留学でしたが、順調に進んだ1か月目、停滞した2か月目、総括の3ヶ月目と色々なフェーズを体感す

ることができました。**それぞれの状況をどのように脱するか、自分の中でじっくりと考え、向き合うことができた**のが収穫でした。今後鉄道事業と組んでいく可能性が高いシェアリングサービスを行う企業に身を置けたこと、そこでお会いした人に恵まれたことは高い満足度に繋がりました。

▼スペースマーケット—あらゆるスペースを貸し借りできる Web サービス・アプリ

<https://www.spacemarket.com/>



—留学先の方とのコミュニケーションはスムーズに取ることはできましたか？

横田 そうですね、プロジェクト開始からスタートダッシュを意識して動けたこと、また継続的にアウトプットを出すことで良い関係性を築くことが出来たと思います。停滞していた時にも、双方の課題点やメリットなどを表面的な会話ではなく、本音ベースでコミュニケーションを取ることができたのも良かったですね。

自分のスタイルとは異なる「止まって考える」という選択をした

—停滞した時期があったとのことですが、その時期のことについてお話いただけますか？

横田 連携施策提案の過程で改めて両社の連携意義を明確化することが求められ、自分の中の棚卸に時間を取りました。1ヶ月間の振り返りに加え、両社の強みの再認識など深堀していきました。両社の強みが課題解消に寄与する関係が成立して初めて「連携」と呼べるため、双方の中長期的な戦略を踏まえた課題認識がどこにあるのか、それらを解決するために発揮でき

る強みは何なのかを明確にしていく必要がありました。この過程に最も苦労し、自分の中で明確に言語化できるまで思案することと併せて、スペースマーケットでアライアンスを担当する方とも活発に意見交換を重ねながら粘り強く進めていきました。

これまでの私の仕事の進め方は、進み続ける中で得られる情報や人からの意見をピックアップして、まとめて発信していくスタイルでした。本来であれば3ヶ月しかないのですが、なるべく早く連携実現に向けてこれまでのやり方で進めたかったのですが、今回は**敢えて止まるというやり方を選択**して、軌道修正を行う時間を取りました。

—なぜこれまでと違うやり方で進めることにしたのですか？

横田 留学期間中に、他者評価を通じて自分自身の長所や今後の課題を棚卸する研修がありました。これまで、私の強みは「論理立てて考える」また「それを発信する」とことと認識していましたが、他者評価では「改善の余地あり」と評価されたことから、**自分の認識にギャップがある**ことがわかりました。要は、自分の中で咀嚼し言語化してから相手に伝わる表現をする部分が甘いということです。周りに聞いて正解に辿り着くことも必要ですが、周りに聞く前に「じゃあ、自分はどうなの？」という部分が抜けていると良い相談にならないと気づいたんですよね。他社留学中に悩みに直面したことで、今までやったことがない、止まって自分の中とことん向き合ってから進めるスタイルを取ることになりました。

ただ、立ち止まるという選択を取り時間を割くことで、**周りにアドバイスを求める機会のバランスを取ることの重要性**を認識することもできました。というのも、今振り返ればベンチャーだと1on1をやっていたりもしますので、そういったものを利用して色々な人の見聞を収集しながらブラッシュアップしていけると、本来の自分のスタイルを活かしつつよりスピーディに質の高いものがアウトプットできたのではないかと思います。

――反省点もあったのですね。他にも何か反省点や心残りだったことはありますか？

横田 今回は留学先の責任者の方と濃いコミュニケーションを取りながら進めたのでその点は良かったのですが、色々な立場や部署の方とコミュニケーションを取る機会をなるべく多く設けることができたらさらに良かったのではないかと思います。3ヶ月という短期間の取り組みということもあり、色々な人の見聞を得たい一方で、連携施策の実現に軸足を置くことで歯がゆい思いをしながら日々を過ごしていたことも事実です。留学先の皆さんが週1回くらいしか出社していない状況ではありましたが、オンラインを通じた1on1を活用することや聞きたいことを出社日に合わせて用意するなど、過去に戻ることができるならその時の自分にアドバイスしたいことはたくさんあります(笑)

また、今回は両社のアライアンスを検討するプロジェクトに関わったため、どっぷり留学先の業務に入り込むというよりは、留学先の反応を見ながらどう組んでいけるかという模索をしていたので、その部分は少し心残りです。留学前には、もう少し多くの人と関わって、留学先の業務を吸収することもイメージしていたので、あと3ヶ月あったらどっぷりと留学先の業務に入り込んで思い切りやってみたいです。

経験したこと全てが糧となった、所属企業へ感謝したい

――他社留学を終えた今、横田さんにとって他社留学はどんな機会になりましたか？

横田 短い3ヶ月であったものの**経験したこと全てが自分の糧となる良い機会**でした。10年弱の社会人経験の中で培った自分のやり方を見つめ直す機会になりました。置かれた状況によって取るアプローチの仕方は異なりますし、相手も違えばそれに応じてやり方を変える必要があります。それを体感できたことは、**これまでの自分のやり方にバリエーションを持たせることのできる分岐点**になりました。



(横田様：写真中央)

――横田さんにとって非常に良い機会になったようで何よりです。

横田 そうですね、すごく充実していましたし、収穫がとても多い経験ができました。一方で、うまくいかなかったこともたくさんありました。今回自分が思っていた以上に悩んだ3ヶ月でもありましたが、周囲に助けを借りながら乗り切ることができたので、結果的に良い悩みでしたけどね。

他社留学に参加すると外を見ることで自分の会社の良さを再認識できると聞いていましたが、私もそのとおりだと思いました。社内にいると外を知らないなので、自分の会社の良い部分が見えづらくなりますよね。人によっては「もっとこうなればいいのに」という改善点ばかりに目がいつてしまう人もいると思いますが、**外から見ると良いと感じる部分が非常に多く**ありました。人間関係が出来ている分、当たり前のように会話のキャッチボールができ、スムーズなコミュニケーションができること、人の良さ、マネジメント体制、保有するアセットのニーズが高いことなど、外に出たからこそ分かることが多くありました。

そもそも**鉄道会社に在籍しながら3ヶ月間も社外経験ができる**ということ自体が当たり前ではないので、このような貴重な機会を与えてくれた**所属企業にただただ感謝**です。家族からも「そんな制度があるんだね、大変恵まれていると思った方がいいよ」と言われました。本当にそうだなと思います。

――外へ出たからこそ会社の良さがより明確になったのですね。外へ出たからこそ気づいたご自身の強みもありましたか？

横田 はい、ありました。他社留学の応募のときに書いた内容とほぼ変わらないのですが、「合意形成に資するコミュニケーションスキル」に関しては**他社でも通用するスキル**だとわかりました。今回敗れて立ち止まるという経験をしたことで、動くときにどう動けばいいのか、動く前に自分の中で最低限整理すべきところがどこなのか、という観点が加わったことで**より強みに磨きをかける**ことができました。

立ち止まる勇気を持つことも必要ですが、一旦立ち止まった後にさらに動き出すまでの時間をなるべく短く、効率的にやっていくことも大事だと思うので、今後はその点を意識していけるとさらに強みが強化していけるとと思っています。

3ヶ月での学びを所属企業で活かす

――他社留学中にたくさんの学び・気づきがあったと思うのですが、留学後どのように活かしていますか？

横田 自分の中で言語化すること、そして「**伝える**」というよりは「**相手に伝わったか**」を意識することはすぐに活かすことができています。自分が伝えても相手に伝わっておらず、伝えた気になっていただけでは伝えてないのと一緒にですね。留学後は「相手に伝わったか」までを重視してコミュニケーションを図るようにしています。また、**立ち止まって考えることと周囲からの意見聴取のバランスが大事**だと気づいたので、その点も意識して行動できていると思います。

今後に向けての話になりますが、外部企業とアライアンスが必要になった場合、プロジェクトリーダーとして今回の経験を活かしながら円滑にアライアンス施策を進めていきたいと思っています。このプロセスはアライアンスに留まらず、普段の仕事における課題解決にも活かせる内容です。他社留学中に体感できたことを糧

に、**課題解決の方向性を自ら示し業務を進めていき、その過程で関係者を巻き込んで行くこと**を今後も続けていきたいです。



(横田様：写真中央)

――他社留学をどんな人に薦めたいですか？

横田 私は社内で主任というポジションですが、主任に上がる前や上がって間もない年次の方に薦めたいです。当社で言えば、一般事務員だと上司からの指示通りに行くことが期待されますが、主任になると課題を自分で見つけて解決していくことが求められます。そのため、**外部経験を通じてスキルやノウハウを先取り**し主任で過ごす期間のアドバンテージにできると仕事の幅も広がるのではないかと考えています。

また、**外部との繋がりがあまり多くない部署**にいる方が適していると思います。所属する鉄道部門は、明確な課題の解消に向けて外部企業にアプローチすることはありますが、機会としてはあまり多くありません。鉄道は人に乗ってもらうことが収益に繋がります。今後鉄道自体がなくなることはないと思いますが、鉄道資産を活かした新たな収益源を得ていく必要があります。そのためには自社で保有する資産を魅力的に捉えてもらえる外部企業と連携していくことが重要になりますので、他社留学のような**外部との関係構築を促進するような制度**を利用するのが良いと思います。若手社員にも同じようなマインドを持つ方が増えると会社全体の更なる外部連携促進の推進力になるのではないのでしょうか。

――最後に、3ヶ月間並走してくれた伴走者に向けてお言葉をいただけますか？

横田 3ヶ月間本当にありがとうございました、の一言に尽きます。毎週のレポートに目を通していただいて、毎回の確にコメントしていただきました。さらに、停滞時期に悩み相談をさせていただいた際もこれまでの経緯を理解してくださっていたので的確な言葉をいただくことができ、とても有り難かったです。また、最後の振り返り面談の際には私自身の良い点、課題点についても適切なフィードバックをいただき、今後のキャリア形成に向けて参考となる意見をいただくことができました。これからは色々相談させていただきたいと思う心強い存在でした。

<留学先からのコメント>
 ～株式会社スペースマーケット 益戸様
 ／檜山様より～

短期間で大企業とベンチャー企業のアライアンスを構築するというかなり難易度の高い取り組みでしたが、今あるアセットとリレーションを活用してプロジェクト推進頂けたかと思いません。入社初日から「スペースマーケットとこんなことができるのではないか?」「こんなアセットが使えるそうです」と事前に資料をまとめていただき、感動しました。横田さんご自身の弊社業務への取り組む姿勢、京王社内を巻き込んで進めくれた点、思い通りに進まないビジネス上の軌道修正の切り替え等、プロセス及び過程における横田さんの立ち回りは非常に素晴らしかったです。

本留学を通じてスペースマーケットと京王電鉄のアライアンスに向けた基礎部分は仕上がったと思います。ぜひ京王電鉄に戻っても別ミッションがあるかと思いますが、本取り組みを実現できるよう社内側から支援頂けると本留学は成功だったと言えるのではないかと思います。3ヶ月間、ありがとうございました。

| | |
|-----|---|
| 会社名 | 京王電鉄株式会社 |
| 業種 | 鉄道事業、土地・建物の賃貸業・販売業など |
| URL | https://www.keio.co.jp/ |

京王電鉄株式会社 × 株式会社エイチ様の導入事例

「結局は“人”がすべて、自分で線を引かず経営幹部として走り続けた 3 ヶ月」
 (職種：事務管理／新規事業、留学頻度：週 3 日、留学時：中途入社 6 年目)



他社留学を終えて元の職場に戻った「卒業生」にインタビュー。留学前、留学中、留学後の想い、そして「留学後に何が変わったか」について、体験談を語っていただきます。

| | |
|--------|---|
| 所属 | 京王電鉄株式会社 |
| 留学先 | 株式会社エイチ |
| 他社留学期間 | 週 3 日／3 ヶ月間 (2022 年 4 月～2022 年 6 月) |
| 留学した人 | 株式会社京王プレミアホテル札幌 管理部 出向 増田 裕介さん (留学時：中途入社 6 年目) |
| 送り出した人 | 株式会社京王プレミアホテル札幌 代表取締役社長 本田 敏人(直属上司) 人事部 人事担当 課長補佐 諸角 晃 (人事制度の窓口) |

今回お話を伺ったのは、京王グループの株式会社京王プレミアホテル札幌 (<https://www.keioprelia.co.jp/sapporo/>)で管理部門の責任者としてご活躍の増田裕介さんです。留学先は株式会社エイチ。コンシェルジュとAIを掛け合わせた様々な雑務を自動化できるプラットフォームサービスを提供しているベンチャー企業です。留学中は、社長から「COO」として組織全体の統括を期待され、会社単位での様々な課題解決に取り組みました。

| | |
|------------------|--|
| <p>目的</p> | <p>ベンチャー企業の創業者の働き方やマインド、組織風土を学ぶ／新規事業の企画および推進、新しいマーケットの開拓を行うスキルや経験、ベンチャー企業とのコネクションの獲得</p> |
| <p>背景</p> | <p>異なる業界や企業を経験できる機会を作り、リーダー人材の育成や外部との協業に関する経験・知見を得て、変革を促進する必要性があった</p> |
| <p>効果</p> | <p>スタートアップ企業の経営幹部として経営者の側で経営を疑似経験することができ、リアルな事業開発の経験やスキルを得ることができ、大きな成長と自信を得ることができた</p> |

創業者との関わりを楽しみに始まった他社留学

――まず初めに、他社留学に参加した背景をお聞かせください。

増田さん（以下、増田） 社内の公募制度に応募して留学が決定しました。前職のときからエッセンスの「他社留学サービス」を知っていて、興味深いサービスだと思っていました。応募した理由ですが、新型コロナウイルスの影響で事業環境が大きく変化し、それに柔軟に対応することはもちろん、既存事業とは別の新たな需要を創出できる**新規事業を始める必要がある**と考えていたことがあります。

私は前職で新規事業を立ち上げ、2017年からは京王プレミアホテル札幌の新規出店メンバーとして転職し、ホテルが開業してからは事業開発の責任者として、会社の経営管理や組織のマネジメント事をメインで行う傍ら、ホテルの一室をレンタルオフィスとして売り出すなど新しい取り組みも実施しています。そういった自身の経験や強みをベンチャー企業に身を置くことで更に強化し、**組織の更なる成長と収益確保に向けた新たな取り組みを推進できる人材になって**

いきたいと考え、他社留学制度に応募しました。



(京王プレミアホテル札幌 個室レンタルオフィス <https://www.keioprelia.co.jp/sapporo/rental/>)

――留学先を選ぶときはどのように選んだのでしょうか？

増田 留学に際しては、**創業者が在籍している企業で創業者とコミュニケーションが取れるプロジェクト**に関わることを必須条件に探していただきました。色々なベンチャー企業がありますが、自分で会社を立ち上げた創業者というのはやはり特別な経験をしているので、ご一緒させていただくことで創業者の働き方やマイン

ド、その企業の組織風土を学びたいと思っていました。留学が決まってからは、楽しみで早く留学したいとワクワクする気持ちが強かったです。

自分で線を引かず留學生の立場を大きく超えてやり切った3ヶ月

――では、実際に留学してみていかがでしたか？

増田 非常に濃い3ヶ月でした。留学先企業の伏見社長はもちろん、多くの方とコミュニケーションを取ることができ、良い経験をさせていただきました。今までの業務を継続しながら、週3回以上を社外でハードな業務をこなしている状態が続き、とにかく時間がなかったので**考えながら走る**ことを続け、3ヶ月間手を止めずにやり切りました。最終日は組織図を作成し納品して終わったのですが、終電時間に帰りました（笑）留學生という立場を大きく超えて組織に貢献し、自身のスキルアップに繋がる良い経験ができました。

――留学中はどんなことをしたのですか？

増田 今回は新規事業の企画・推進プロジェクトに関わるということでスタートしたのですが、実際に留学して社内全体を見ると様々な課題に気づきました。そのため、「営業戦略」「マーケティング戦略」「プロダクト戦略」「組織」など会社単位での課題解決に取り組みました。社長からは「COO」として扱われ、社員の皆さんからの協力もあり、次々に高速で責任ある仕事に取り組むことができました。当初想定していた業務内容ではなかったものの、**経営者の側で経営を疑似経験することができ、よりリアルな事業開発の経験やスキルを得ることができた**と思います。

――留学先の皆さんとのコミュニケーションや関係性はいかがでしたか？

増田 留學生という立場から大きく踏み込み、会社にとって非常に重要な組織運営や業務提携、採用に関してもイニシアチブを取らせてい

ただきました。社長をはじめ、各部門のマネージャーからも相談を受けることも多く、信頼関係を築くことができたと思います。

▼「叡知 AI assist」 <https://eichiii.com/>

コンシェルジュとAIを掛け合わせた様々な雑務を自動化できるプラットフォームサービス



――留学先の伏見社長から非常に高い評価を受けて感謝とリスペクトの言葉をいただいたそうですね。

増田 そのような言葉をいただき、とても嬉しいです。伏見社長は短期間であったにも関わらず、必要な資料を全て共有してくださり、「任せろよ」と言ってくださいました。こちらこそ感謝です。

他社留学を通しての気づき・学び

――では、今回の留学を通しての一番の気づき・学びはどんなことでしたか？

増田 そうですね、一番の気づきは、会社は**結局「人がすべて」**ということでしょうか。事業の成長には常に「人」が課題として付きまといますし、ベンチャー企業であっても、大企業であってもそこは同じだとわかりました。ベンチャー企業は何をするにも主体的でスピード感が速く、コミュニケーションのスピードも速く円滑なコミュニケーションが取れているので人材のフォローはあまり必要ないと思っていましたが、実際そんなことはありませんでした。大企業と同じく、組織の成果を最大化するために、それぞれの人材に合わせたマネジメントをしっかり行う必要があると気づきました。

――他社留学を通して認識できた自社の優れた点はどんな点でしたか？

増田 組織として安定しているのも**心理的安全性が担保されている**こと、**ブランド力がある**こと、短期的な施策だけでなく中長期的な戦略を立てて実行することができる**財務環境が整っている**ことなどが優れている点だと思いました。また、人に依存しない、会社としての**ナレッジを数多く持っている**点も素晴らしい点だと感じました。ベンチャー企業は、ある意味で「人」次第であり、各人の責任が重大です。人を集めるには、会社のビジョンや夢に共感してもらわないといけないので、大手企業とは異なると感じました。

—では、逆に自社の課題だと感じたことはありましたか？

増田 様々なバックグラウンドを持ち、各人の個性を活かしているベンチャーに比べて当社は新卒一括採用と年功序列をベースにした組織体制になっているので、多様な価値観が生まれにくく、環境変化への適応や新たな取り組みへの意識が弱いのではないかと思います。今回の留学で、ベンチャー企業は**多様な背景・価値観を認め合い、そこで新しい価値を出そうという意識が強い**と感じました。

また、ベンチャー企業は組織全体的にフラットな関係をベースにしており、いかに社長や上位職の指示であろうと、目的から外れている場合は意見するケースも多いです。一方で当社の場合は、規模も大きく個人より組織を優先するがゆえに上司の指示を優先してしまい、**顧客視点や競合への意識**が欠けてしまうことも多いのではないかと思います。改めて「**誰に向けて仕事をしているのか**」「**何のためにやっているのか**」を社員全員が見つめ直す必要があると思いました。



組織の成長のために挑戦を続ける

—色々な気づき・学びがあったようですが、留学後はそれらをどのように活かしていますか？

増田 まずは留学で学んだことを社内でしっかりと伝えることが大事だと思い、実行しました。足元からできることとして、私は管理職なので自組織の現場のメンバーに対して留学を通して学んだことを伝えました。また、元々自主的にグループ会社や親会社(京王電鉄株式会社)の若手社員教育をしていたのですが、今回学んできたことを若手社員にも伝え始めています。

また、「自分で考え動ける人材を増やす」ための風土づくりや組織マネジメントを自組織で実践しています。伴走者との面談の中で「私がなぜ自分で動ける人材なのか」について話したときに、「目的があるから」ということに気づきました。私の場合は「会社のため」に何かをすべきというだけでなく、「**自分なりの目的**」も明確にあって、そのためにどうしたらいいのか、どうするのか、というのを自ら考えて実行しています。**会社の目的と自分の目的がアラインしていれば、「だったらこう動けばいいよね」というのが自ずと見えてきます**。留学日最後のプレゼンでも話したのですが、「自分が人生の主人公である」という意識も大切です。そういった意識もなく自分なりの目的もなければ、周りからの指示があるまで待つ指示通りに動くしかないですね。

—まずは自組織で自分で考え動ける人材を増やして、ゆくゆくは組織全体に広げたいということでしょうか。

増田 当社はインフラ業なので保守的な考えを持っている社員が多くいます。自分のコンフォートゾーンから出るのが怖いと感じる人も少なくはないのではないかと思います。組織全体をすぐに変えていくのはハードルが高いので、まずは自組織を変えるところから取り組んでいます。自組織のマネージャー層を育てて、それからスタッフにも広げるために尽力しているところです。

—先ほど「最後のプレゼン」というお話が出ましたが、どんなものだったのでしょうか？

増田 3ヶ月の最後の纏めとして、留学先でプレゼンの時間をいただきました。前半30分は組織に対するフィードバックをみっちりプレゼンをして、後半30分は一人一人に発表してもらった時間にしました。私のプレゼンで終わることもできたのですが、自分がいなくなるので最後は皆さんにボールを戻そうと思い、このような構成にしました。

後半は私がファシリテーションをして、皆さん**なぜエイチに入社したのか、何を実現したくてエイチにいるのか？改めて原点に戻るために**一人一人発表していただきました。社長は社員がなぜ入社したかを知っていますが、社員同士はこれまで語り合う機会がなかったのでお互いの夢を知りませんでした。大手企業でかなりのポジションを捨ててきたような人もいて、そのような決断しているということは熱い思いがあって入社しているわけです。社員全員、夢があってエイチに入社しています。ただ、夢や実現したいことなど、こういった場がないと恥ずかしくて言えないような内容だったりしますよね。発表し合う機会を作ったことで「〇〇さんはそういうところを大事にしているんだ」ということがわかり、**互いの理解が深まってコミュニケーションが活発**になりました。「誰しも自分が人生の主人公である」という前提に立った相互理解は、皆さんにとっても響いたようで良い時間になりました。



(増田さん：上段左から2番目 留学先企業の皆さんと共に)

—最後のプレゼンを留学先のことを考えて社員同士の繋がりを深める機会にしたのですね。

増田 心理的安全性を保って社員が言いたいことを言える土壌を作っていくことは組織として重要なことです。そのために、「**Yes, and**」で伝えることが大事だと思っています。まずは肯定する、そして More を続けていく。一般的な日本の組織だといきなり指摘することも多いです。でも、そうすると指摘された相手は受け入れづらいんです。一度受け入れてから「もっとこうした方がより良くなるよ」と伝えた方が受け入れられやすいので、日頃から私自身も意識していますし、周りの社員にも意識してもらいたいポイントです。

—留学が終了して数ヶ月経過しているので、徐々に留学前の状態に戻ったりしていませんか？

増田 留学が終わるとコンフォートゾーンに戻るので自己成長のためのモチベーションを維持するのが難しいです。そのため、**社外の熱量高く仕事をしている仲間とコミュニケーション**を取り続けるようにしています。以前、ベンチャー企業の社長の友達とプライベートで一緒にプロジェクトを進めることがあったのですが、大企業の看板に甘えた自身の仕事のぬるさが浮き彫りになり、自分が思っている以上にもっと頑張らないといけないんだと刺激になりました。今後も仲間とコミュニケーションを続けることでモチベーションを維持し、自己成長を続け、組織の成長を牽引できるよう挑戦を続けていきます。

<留学先からのコメント>

～株式会社エイチ 代表取締役 伏見様より～

極めて稀有な実力と人格を持った素晴らしい人材、いや「大切な仲間」でした。まさに起業家といえるマインドを持った方でした。全社員がこの3ヶ月で増田さんを大好きになり、たくさんものを残してくれました。留学初日の展示会から No1 ともいえるコミット力を行動で示す

だけではなく、周囲のメンバーの心境や気持ちにも配慮し、それとないコミュニケーションから始まり、すぐに込み入った悩み相談に乗ったり、部門を跨いでコミュニケーション活性化のために飲みを誘ったりという、タスクをこなす以上に、組織に対する影響力が素晴らしかったです。

1 ビジネスパーソンとしても、わからないことがあっても、ただ「教えてください」と相手に委ねるのではなく、ドライブ上の過去資料など出来る限りの情報を自ら探し、読み込み、想像した上で（かつこのスピードが非常に速い）質問をしてくるので説明が要点のみで良く、進む方向がズレないという仕事の姿勢も特に素晴らしかったです。

基本的なことですが、こうしたことの積み重ねで3ヶ月という短い時間ながらに組織のCOOとしての立場を名実ともに任せられるようになりました。誰よりも当事者意識が高く、そして愛情を持って我々に接していただきました。仲

間とのフラットで率直なコミュニケーションとはどういうものなのか？それによって組織のコンディションがどう変化するのかということを増田さん自身が学び、さらに社内の皆にも気づかせてくれました。

役割もセールス、マーケティング、プロダクトマネージャーと領域を拡大させ、新規事業構築というチャレンジには至りませんでした。事業開発という点ではアライアンス、資金調達といったベンチャーの事業拡大の非常に重要なコアなところに踏み込むご経験もなされました。有言実行、仲間の心に配慮できる姿勢、言うべきことを率直に言える強さ、愛される人格、誰よりもコミットする、役割に壁を作らずどんどん取りに行く、こんな起業家マインドを持った増田さんには自分の人生を生き切って欲しい、より良い世の中を創るために覚悟を決めて前に進んで行って欲しいとエールを送らせていただきます。3ヶ月間ありがとうございました。

| | |
|------------|---|
| 会社名 | 京王電鉄株式会社 |
| 業種 | 鉄道事業、土地・建物の賃貸業・販売業など |
| URL | https://www.keio.co.jp/ |

エッセンスが提供する越境研修サービス

他社留学

自社から飛び出し、一定期間、他社で他社のプロジェクトに参画する、越境型の研修です。未知の会社やメンバーとともに、プロジェクトを達成することを通して課題発見や課題解決を生きたテーマで実践的に学んでいきます。



事前コンサルティングに基づき、留学先をマッチング。留学テーマの設定や留学中の伴走も手厚くサポートを行いながら、プロジェクトに取り組んでもらう

■効果・メリット

| | | |
|--------|---|---|
| 所属する企業 | <ul style="list-style-type: none"> 新規事業のアイデア創出 事業開発におけるマインドの習得 | <ul style="list-style-type: none"> 次世代リーダーの育成 経営幹部の視座、視野の獲得 |
| 個人 | <ul style="list-style-type: none"> 異文化、異環境での協働の機会 他社からのフィードバックによる自己理解 | <ul style="list-style-type: none"> 生産性の向上（ナナサン（週1日）の場合） 社外人脈の獲得 |
| 受け手企業 | <ul style="list-style-type: none"> 無料での人材参画 ノウハウ・知見の獲得 | <ul style="list-style-type: none"> 社内の活性化 客観視点による課題の可視化 |

プロボノプログラム itteki

様々な企業出身のメンバーでチームを組成し、一定期間、ソーシャルベンチャー企業等の課題発見、課題解決を行うプロジェクトです。多様なメンバーとともに課題解決をするという経験そのものが、大きな学びとなります。



5社から10名ずつ程度（全およそ50名）がプログラムに参加

混成チームをつくり、受け入れ先であるソーシャルベンチャーやスタートアップにて40日間に渡り活動する

■効果・メリット

| | | |
|--------|--|--|
| 所属する企業 | <ul style="list-style-type: none"> キャリア自律の促し 社会課題との接触（SDGsの実践） | <ul style="list-style-type: none"> セカンドキャリアへの選択肢 社内起業・副業のトライアル |
| 個人 | <ul style="list-style-type: none"> 社会貢献 異環境での腕試し | <ul style="list-style-type: none"> 自身への客観視点の獲得 人脈の拡大 |
| 受け手企業 | <ul style="list-style-type: none"> 無料での人材参画 ノウハウ・知見の獲得 | <ul style="list-style-type: none"> 社内の活性化 客観視点による課題の可視化 |

【お問い合わせ】 エッセンス株式会社 越境研修事業部

Tel 03-6661-7747 E-mail mk@essence.ne.jp HP <https://www.essence.ne.jp/>