

入社3年目の
先輩に聞く仕事術「上手にさばくことが
目的にならないよう
に注意」シー・エフ・ネッツ
(神奈川県鎌倉市)
PM事業部 安斉祥平(25)

新人は覚えることがとにかく多い。与えられた業務を「ミスなく」「スピーディに」こなしていけば、確かにある程度の評価を得ることができるが、そこに寄りかかっていたようでは学生時代の「アルバイト」以上の評価を得ることはできない。入社3年目の安斉祥平氏は「ミス防止は当たり前のこと。それが顧客にとって何のメリットがあるのか。私はそういう社員になりたいとは思わない」と力を込めて発言した。

必要とされる社員になるために、自分に求められることを考えたという。PM事業部で信用調査と管理受託業務を担当する安斉氏にとってその答えは、「顧客の経済的損失を見積もり、保険をかけること」「管理戸数を増やす目的で供給源に働きかけること」だったという。「今までフワフワしていた曖昧な判断基準が、『投資家の損失』という基準を設けることで明確に判断・行動できるようになりました」(安斉氏)。おかげで報奨金も増えたという。

安斉氏は「新人が忘れてはならないことは、自分の業績よりも、顧客・会社にとって重要な目標を自分で設定することです」と胸を張った。