



EPISODE BOOK
Vol.1
essential edition

未来価値とはなにか？

それは、時を重ねるほどに

豊かになっていく価値のこと。

社会は今、正解を詰め込むことより、

自分で考え、答えを見つけ出す力を求めている。

誰かを思い、自分を高め、

世界をより良い方向へ導いていける。

そんな、しなやかな感性の根っこを育むために、

私たちができることはなにか。

子どもの成長とともに、

大きく花ひらいていく「未来価値」を

見つめ、考え、創造し続けることこそ、

私たちの使命だ。

未来価値ステートメント 01

未来価値への9のアプローチ

Nine approaches to Future Value

1 子どもたちこそ、私たちのステークホルダーである 04

安全と挑戦が子どもたちの未来をつくる
営業職 Hさん

2 組織は幸せを叶えるための場 06

本気と熱意は人を動かす——自分の思いがどれだけの幸せをつくれるか——
A幼稚園 園長・副園長 × 営業職 店長代理 Kさん

3 変わりながら変わらない価値をつくる 10

お客様の挑戦に自分の挑戦が重なる醍醐味
専門営業職 Sさん

4 大切なものは目には見えない 12

人が動くから感動を呼び、それは伝染する
建築設計職 Sさん × 営業職 店長 Hさん

5 違うからこそ価値がある 16

「楽しさ」の連鎖を届けたい——UNI37♥の活動を通して感じたこと——
営業サポート職 Hさん

6 まとまるから強い 18

ピンチをチャンスに変えるチーム力
営業職 Fさん

7 創造は、良い体験から 20

「良い体験」をすることが子どもたちの未来を「創造」する
開発職 Tさん

8 つながりは身につけられる技術である 22

「あそんじゃうフェス」を通して得た経験
専門営業職 Nさん

9 答え合わせは100年後に(新たなコミュニティをつくる) 24

お客様に感謝される仕事をしよう
営業職 顧問 Hさん

子どもたちこそ、 私たちのステークホルダーである

安全と挑戦が子どもたちの未来をつくる

営業職 Hさん（2017年入社）

ジャクエツに入社して6年、今年の4月に異動になりました。仕事の意義を深く感じるきっかけになった出来事は、それまで勤務していた営業店でのことです。担当しているお客様で、長くお付き合いのある保育園がありますが、6年ほど前から点検業務もジャクエツで担当させていただくようになりました。

園庭遊具の中で、納入から15年以上も経過しているジャクエツ製の木製総合遊具がありました。1年ほど前の点検で、遊具の劣化や塗装の剥がれなどが見られましたが、とても大切に使われていることがうかがえ、園児にも大人気だった遊具です。修繕と買い替えの2パターンでご提案しました。当時、「遊具キャラバン^{*1}」が行われており、運よく園長先生にアルミ製遊具を直接お見せすることができました。木製遊具ならではのささくれや腐りが起きずに、長く使うことができるアルミ製遊具にたいへん興味を持ってもらい、最終的には、「アニマルズ020^{*2}」を入れ替えにて納入させていただきました。園長先生にはもちろん、園児たちにもとても好評で、ほっとしています。

子どもたちに安心して遊具を使ってもらい、心身の発達に寄与することは、ジャクエツの使命です。そのために、点検業務がとても重要であり、その思いを共有してくださったことが、今回の入れ替えという仕事につながったのだと感じています。これだけ大型の遊具が納入される機会はそれほど多くはなく、私にとっては初めての経験で、感無量という言葉では言い表せない喜びを感じました。

担当園には週に1、2回訪問しますが、その際には必ず先生方のお困りごとなどをうかがいます。どんなに小さなことでもお客様の声を拾えるように耳を傾けています。そして園にある遊具は自社製品でなくてもチェックをし、自分でできるような軽微な直しであれば対応させていただいてから、園を後にします。年に一度の遊具点検だけでなく、こうした



目指す成果
子どもの事故減少

日常点検を行ったことで、いち早く遊具の不具合を見つけ、子どもたちに「安全」を届けることができたのだと思います。本当は、他社製品までチェックする必要はないのかもしれませんが。しかし遊具メーカーであるジャクエツの社員によるこうした取り組みは、先生方にとっても安心材料になると思っています。

今、遊具による事故は後を絶ちません。「完璧な安心安全」だけを求めれば、「遊具なんか置かなければいい」という話になります。しかし、年々減りつつある子どもたちの外あそびの機会をつくり、仲間と力を合わせたり、順番待ちを覚えたりするコミュニケーション能力や、体力、体幹を鍛えること、そして楽しい思い出をつくってあげるためにも、遊具はとても大切な役割を果たします。安全という軸を担保しながらも、挑戦という学びをつくっていく、その両輪の質を常に高くしていくというジャクエツの思いが伝わり、お客様には「納品してもらってよかった」と言っているのだと思います。ジャクエツには「仕事の先には、かならず子どもたちがいる」という思いがあるからこそ、業界基準よりも厳しい審査基準で点検をしています。営業社員にとって自社商品に誇りを持つことほど心強いものではありません。時には、お客様にお叱りを受けるなど、くじけそうになることもあります。そのたびに、「自分たちが紹介するものは、子どもたちにとって良いものだ」という信念を思い出し、園児の安全を守り、未来を育む環境づくりを心掛けていきたいと思っています。

*1——大型トラックに遊具を搭載し全国を旅する移動式展示会

*2——森に隠れる動物たちを探しながら探検できるアルミ製の総合遊具

組織は幸せを叶えるための場

本気と熱意は人を動かす

——自分の想いがどれだけの幸せをつくれるか——

A幼稚園 園長・副園長 × 営業職 店長代理 Kさん (2005年入社)

K 2021年に、A幼稚園様が、幼稚園から幼保連携型認定こども園へ移行しました。こども園への移行までの間、園長先生方には、たいへんご苦労と葛藤がありました。

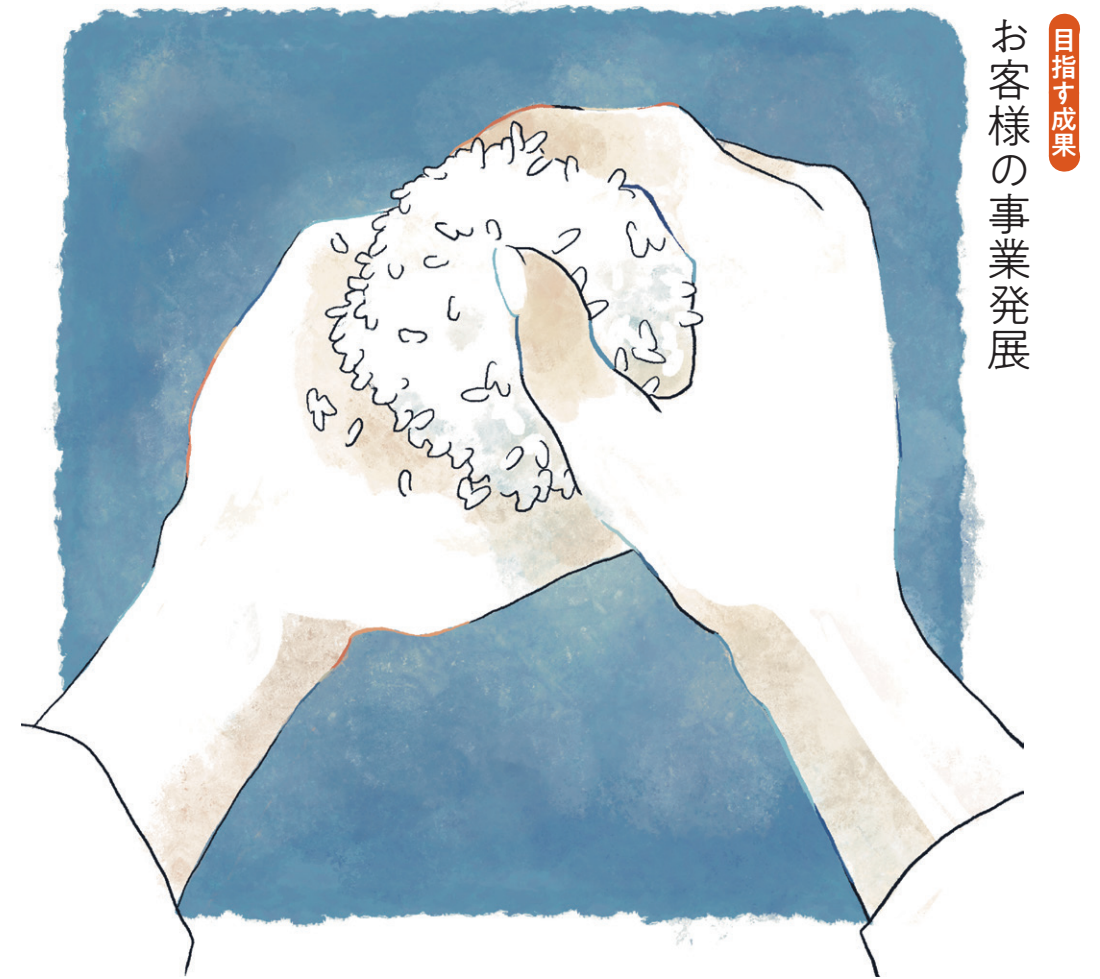
園長 当時、当園は創立から60年余り経ち、老朽化も進んでいました。耐震補強工事をするのか、建て替えをするのかという選択を迫られていたのですが、どちらも当園にとっては難しい選択でした。

副園長 当園は芸術家でもあった父が創立したのですが、子どもたちに多くのことに興味を持ち、豊かな感性を育んでもらいたいという理念がありました。耐震補強工事をする事で、これまで培ってきた教育方法が実現できなくなる懸念が出てきましたが、建て替え工事には莫大な費用が掛かり、簡単に用意できる額ではありません。

園長 日頃からお世話になっているジャクエツさんの展示会で、園舎の建て替えに関するセミナーが開かれるということで、少しでも情報を集められればという気持ちで足を運びました。それが、Kさんとの初めての出会いでした。

K 当時、A幼稚園さんは別の営業社員が担当していましたが、ご来場の時間に担当が不在にしており、代わりに私に対応させていただくことになったのです。その時お二人はいろいろなご質問やご不安な点をありのままに話してくださいました。

副園長 これまでも、様々な方に当園の状況を説明して相談してきました。相手の方も同情はしていただきますが、表面的な会話で終わっていました。けれどもKさんは、初めて会った私たちの話に、真摯に耳を傾けてくださいました。あんなふうに私たちの話をしっかりと聞いてくださったのは、Kさんが初めてです。Kさんは心の鍵を開けてくれる不思議な力をもった方なんです。



目指す成果
お客様の事業発展

K 以前に担当した別の幼稚園さんで、同じような事例がありました。その園も建て替えの必要に迫られていたのですが、資金調達が難しい状況でした。こども園に移行して補助金を得ることで、園の存続を図りたいというご希望でしたが、その園の管轄行政区では、認定こども園を新設しないという方針だったため、先生方の想いに応えることができず、苦い教訓となってしまいました。

副園長 こども園に移行することができれば、補助金が出ることは知っていました。ただ、保育園の役割としては「福祉」ですが、幼稚園は「教育」です。この役割の違いを、どう受け止めていけばいいのかもわかりませんでした。こども園にしたら、私たちの理念はどうになってしまうのかという不安や葛藤もありました。Kさんには、「A幼稚園をこども園にするかしないかという以前に、市がこども園をつくるつもりがあるのかないのかを先に確認した方が良いですよ」とアドバイスをいただきました。悩んだり、「福祉vs教育」で理念を戦わせるのはその後だ、と。

園長 Kさんが私たちに親身に寄り添いながらも、客観的かつ冷静なアドバイスをしてく

れたおかげで、「まずは市役所に行こう」という第一歩を踏み出すことができました。

副園長 Kさんは「A幼稚園さんは良いことをしているんだから、そんなに悪いことばかり考えなくても、行ってみたら良いこともあるんじゃないですか」と言ってくれました。実際、市役所に行くと、担当の方が当園のことをよく調べてくださっていて、最終的には「保育所の現状を変えてほしい」と逆に期待を込めたような口ぶりでおっしゃっていただきました。市役所の担当の方にも恵まれたと思います。

園長 それから驚くほど速いスピードで物事が動き出して、あれよあれよという間にこども園に移行できたという感じでした。

副園長 私も不安があるばかりに、「保育園とはこういうもの」というフィルターを掛けてしまい、良い景色が見えなくなっていました。そこに気づかせてくれたのが、本当にありがたかったですね。

園長 Kさんは、「A幼稚園色」で物事を捉えてくれます。専門家をご紹介いただく時にも、ジャクエツの売上とか、営業実績というのではなく、当園にとって最適な人をしっかりと選んで連れてきてくれるんです。

K 私も若い時は、営業マンだから売らなきゃ、と思っていたこともありました。でもそれでは結局うまくいかないんですね。自分をご紹介するものの先には、子どもやその未来があります。自分自身を見つめ直して、そこに改めて気づいた時に、子どもたちの未来を支えている先生方がいったい何に困っているのか、そこを解決するのが自分の仕事ではないかと思うようになりました。

副園長 Kさんは営業マンというより、共感し、一緒に考えて行動してくれる相談相手です。Kさん自身が胸を開いて向き合ってくれるので、こちらも安心して、相談事を預けられます。

園長 ジャクエツさんの会社としての信頼感も抜群です。品質はいいですし、社員の人柄も気さくで笑顔が人懐っこくて裏表がない人ばかり。費用的にすべてジャクエツ製というわけにはいかないのですが……（笑）。

K 私は担当する園がすべてジャクエツのものでなければいけないとは思っていません。その園にとって必要なものがあって、それがあって子どもたちや働いている先生方が幸せになる。モノの先にある未来のために、私たちの仕事があると考えています。こども園移行後も、先生方は生き生きと楽しそうにお仕事されていますよね。

副園長 こども園になって、人が増えたことでシフトが組みやすくなり、先生方の休暇も取りやすくなりました。乳児の対応も含めて、先生たちも毎日新しい発見を楽しんでいるようです。

園長 Kさんに出会えていなかったら、閉園していたかもしれないと今でも思っています。一言だけでもお礼を社長にお伝えしたいと、地元の展示会に足を運びました。

副園長 「Kさんは、今回偶然このような対応をしてくださったのではなく、きっと私たち以外の園にもこんなふうに真摯にお仕事されているはずです」というようなお話もさせていただきました。社長にKさんの仕事ぶりと私たちの絆に感動していただけたことが、何よりもうれしかったです。

K A幼稚園は本当に素敵な園です。園長先生と副園長先生に会うと、元気をもらえるんです。そして子どもたちのためのすばらしい環境や教育方針。だからつい、いろんな人に見せたくてしまうんです。先生方も、私が連れて来る人たちに一所懸命お仕事の説明をしてくださってありがたいです。

園長 今でもKさんにはいろいろな情報や人をご紹介いただいています。いつも寄り添っていただいて、それがぶれません。社長が「お客様の幸せをつくることがジャクエツの幸せ」とおっしゃっていましたが、Kさんを見ると、本当にそのままです。

K ありがとうございます。ジャクエツの社員はみな、同じ思いで仕事をしていると思います。営業マンとして良い成績が取れないこともあります。こうして今回のエピソードを取り上げていただけて本当に光栄です。これからも、自分たちの仕事の意義、お客様やその先にいる子どもたちの幸せのために、私たちの仕事があるということを忘れずに取り組んでいきたいです。

変わりながら 変わらない価値をつくる

お客様の挑戦に自分の挑戦が重なる醍醐味

専門営業職 Sさん（1999年入社）

2020年9月にデビューした「ヤッホー！ スウィング^{*1}」。当社の歴史の中でも、「新しい」がたくさん詰まったプロジェクトになったと自負しています。長野県でスキー場を運営している岩岳リゾート様は、コロナ禍の影響により、経営状況はたいへん厳しいものになっていたようです。新しい企画を模索している折に、岩岳リゾート様のお取引先が、ジャクエツをご紹介してくださったそうです。これまでのジャクエツの誠実な仕事の積み重ねが信頼につながり、今回のお声がけに至ったのだと思います。

初めて岩岳リゾートの和田社長よりこのプロジェクトの内容をうかがった時に、すでに「ジャクエツのスローガンを体現した仕事ができるチャンスだ！」と直感しました。あの時の高揚感は今でも鮮明に覚えています。子どもだけでなく、大人にもあそびの場を提供し、それが地域の活性化になる。まさに今、ジャクエツが目指す方向性と合致しています。ジャクエツをつくってきた先輩方のこれまでの功績や信頼という大きな後ろ盾をいただきながら、新しい付加価値をつくっていける。このプロジェクトは仕事として最高の舞台だと思いました。

白馬の山々に囲まれたダイナミックな空間に、せり出すようにブランコが飛び出します。まさに、「ヤッホー！」と言いたくなるような、開放感と爽快感。大人も無邪気になれる「感動ブランコ」です。このプロジェクトで、岩岳リゾート様は「信州ブランドアワード2022しあわせ信州部門」の大賞を受賞され、業績も回復するなど、奇跡の成功を収められました。お客様の成功の一助となったことも、とてもうれしく思っています。

あそびはつくり出せるもの。これからも、もっともっと新しいことを展開していきたいです。「モノ」をつくって提供するだけでなく、お客様から信頼される相談相手として、コンサルティング自体が仕事になる、そういう未来も描いています。実際、和田社長から



は毎月のように新しいご相談をいただき、2ヵ月に一度は白馬に出向いています。お客様の持つ価値と、ジャクエツの持つ価値や技術の掛け算、お客様のワクワクと、自分のワクワクの掛け算。こうした掛け算の連鎖で、仕事はおもしろくなるし、可能性も広がり、未来へつないでいく何かを、後輩たちに手渡していけるのかなと思っています。このプロジェクトのおかげで、新しいタイプの取引先が増え、新たな視点も生み出されてきたことを実感しています。「ヤッホー！ スウィング」はテレビの全国放送でも放映されるなど、お客様にとっても驚きの反響だったと聞いています。「ジャクエツはこんなことができる」と、このプロジェクトを通して、社員が少しでもジャクエツの仕事を誇りに思ってもらえたら、こんなにうれしいことはありません。個人的には、親日家の多い台湾や、あそびの先進国であるヨーロッパなど、海外にもジャクエツの仕事を広げていきたいと考えています。

お客様のチャレンジと自分のチャレンジが重なり、その挑戦が実現した時の醍醐味は、一人でする仕事では味わえません。挑戦を続けるためにも「ライフワークバランス」という考え方ではなく、「遊ぶように仕事をする」、そんな姿勢で仕事に取り組んでいます。実際は地味で目立たない仕事で95%。それをどう楽しんで取り組めるかが、カギになってくると思います。仕事の喜びも感動も醍醐味も、現場にしかありませんし、感じ取ることは本人にしかできません。人や仕事との出会いを楽しみ、次のワクワクを探しながら、チャレンジを重ねていきたいと思っています。

^{*1}——白馬岩岳マウンテンリゾート（長野県）の山頂に付む、絶景大型ブランコ。雄大なアルプスに飛び込む感覚が味わえる大人気スポット。

大切なものは目には見えない

人が動くから感動を呼び、それは伝染する

建築設計職 Sさん(2006年入社) × 営業職 店長 Hさん(2010年入社)

S M保育園分園の建て替え工事に関わるエピソードです。私が設計を手掛けた園舎の壁に、ミナ ペルホネン^{*1}の皆川明さんに絵を描いていただきました。関わった誰もが幸せな笑顔に包まれたプロジェクトで、社長賞までいただきました。僕らがもらっていいのかなという思いはあったのですが。

H 3年ほど前から建て替えの話も進んでいたのですが、異動で担当が私に代わり、そのまま業務を引き継ぎました。こうしてその場に立ち会えたことを思うと、本当に光栄です。

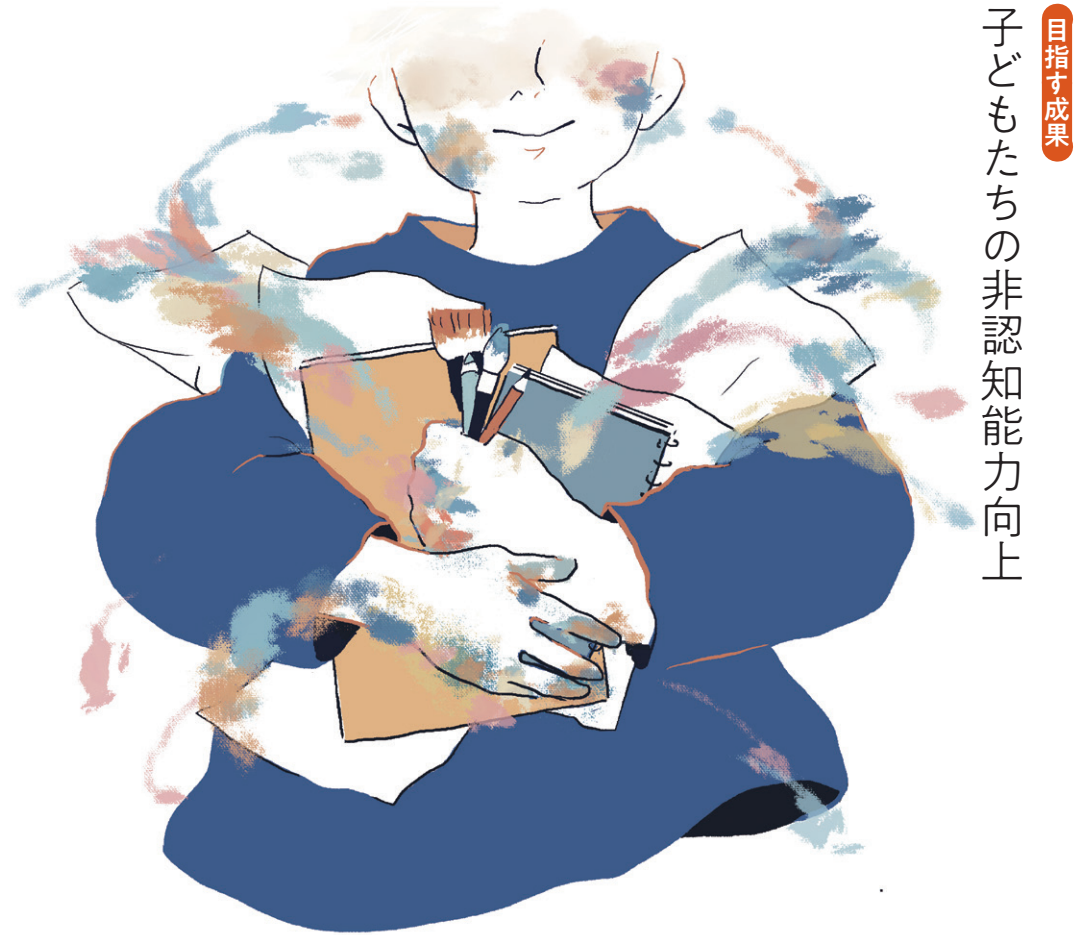
S ちょうどこのころに、ジャクエツが全社的に皆川さんとのコラボレーションを進めていました。園長先生と、建て替えについての打ち合わせをしていた際に、ふいに、先生の靴が、皆川さんのブランドであることに気づいたんです。そこで、当社が最近皆川さんとコラボしているという話をしたところ、園長先生がミナ ペルホネンの熱烈な大ファンだということを教えてくれました。

H 会社が皆川さんとのコラボを始めた後でなければ、私たちも園長先生の持ち物がミナ ペルホネンの物だと気づきませんでしたよね。本当に偶然のタイミングだと思います。

S この建て替え工事が1年遅れていたことも、不思議な巡り合わせとしか思えません。もし、当初の予定のまま順調に建て替え工事が着工されていたら、実現しなかったプロジェクトです。神戸で行われていた展示会で園長先生の皆川さんに対する熱い思いを聞いた徳本社長が、「皆川さんに壁画を描いてもらったら？」と園長先生に投げかけました。まさか、そんな話になるとは、園長先生も思わなかったことでしょう。

H 実際の現場でも不思議なことがたくさん起こりました。年長のぞう組さんが使用する

*1——デザイナー 皆川明氏が設立したファッションブランド。



目指す成果
子どもたちの非認知能力向上

分園の工事だったのですが、園長先生もジャクエツ側も、「ぞう組が使う園舎」ということを一言も言わなかったにもかかわらず、皆川さんが突然象の絵を描き始めたんです。あとで聞くと、かつてテレビで見た象の親子の絆に感銘を受けたことがあり、園舎を見ていて突然思い出された、と。皆川さんは蝶々のデザインもよくされるのですが、この時も本物のモンキチョウが飛んできて、いつの間にか消えていきました。こんな神掛かったようなことが、次々と目の前で繰り広げられていました。

S 2022年に横浜で行われた「こども環境サミット^{*2}2022」に園長先生にもお越しいただき、そこで初めて皆川さんにお会いすることができました。その時に皆川さんがさらっと描いてくれたスケッチは、鳥と卵の絵でしたから、私はてっきり、壁画には鳥を描くものだと思っていました。2匹の象の間にある楕円の窓は、卵をイメージして楕円にしました。

H 社長も含む誰もが、皆川さんがどんな絵を描いてくださるのか知りませんでした。下

*2——子どもたちの未来について、さまざまなジャンルの専門家と一緒に考える一大イベント。



絵も下書きもなく、ぞう組さんが入る外側の壁に象の絵を、そして園の内部には、37羽の小鳥を散りばめた風景を描いてくださいました。

S 象の間にある楕円の窓を外から覗くと、内側の壁の鳥たちが見えるように設計しました。象と窓と鳥たち。これらの景色を見た人がそれぞれの物語を紡げるような、そんな不思議な壁画作品になっています。象も鳥も無表情で、見た人のその時の感情や感覚で、様々な受け止め方ができると思います。これこそ、感性を刺激する作品だと思いました。

H 壁画に感化されたのか、ある園児が、鳥の絵を描いたそうです。この壁画は、単なる景色ではなく、子どもたちの心に影響を与える力があるのだと実感しています。「大切なものは目には見えない」ということを、今回のプロジェクトで身をもって感じています。

S 皆川さんは人を喜ばせることが自分の喜びそのものとも言えるような方です。その時実際に、皆川さんの周りにいた誰もが幸せに満ちた表情をしていて感動しました。そして、感動は伝染するのだと思います。私たちも、単に建物をつくるとか、遊具や教材をつくって売る、ということではなく、その先に誰かの笑顔がある仕事をしているということを再認識した出来事でした。

H この絵を見た子どもたちが、何らかの影響を受けて大人になっていく。0歳から6歳という、とても大切な時期の子どもたちと関われる仕事、未来の可能性を広げるサポートができる仕事をしているという誇りを、改めて抱けたプロジェクトでした。「ジャクエツさんに頼んでよかった」、そう言ってもらえた時、感動を届ける仕事をしているんだと誇

らしく思いました。

S 子どもたちが、大人になっても記憶に残る仕事をしていきたいですね。日々の仕事はたいへんですが、ジャクエツの仕事には、今回のように夢のようなプロジェクトと出会えることがあります。これは直接関わった私たちだけではなく、ジャクエツ全社の成果でもあります。

H このプロジェクトを経て、人に対する接し方や、人を喜ばせる仕事の在り方を学ばせていただきました。私は店長になってから、自分のことよりも、部下の成長が何よりもうれしいと思えるようになりました。まだまだ皆川さんの気遣いや人間性には遠く及びませんが、目指していきたいと思える方と出会えて本当に幸せです。その人の思いや心からの言葉が人を動かす、という大切なことをこのプロジェクトで再認識しています。

S 語り切れないほどのエピソードがあるのですが、とにかく関わった誰もが幸せそうで、笑顔にあふれていました。

H 振り返っても、楽しく幸福な記憶です。このプロジェクトを胸にこれからもいろんなことにチャレンジしていきたいです。

違っているからこそ価値がある

「楽しさ」の連鎖を届けたい ——UNI37♥の活動を通して感じたこと——

営業サポート職 Hさん（2013年入社）

それは、一本の電話から始まりました。2022年8月のことです。常務から「ちょっとお願いしたいことがあるんだけど……」。なんとなく、また何か新しいことが始まるのかなという予感はしていました。

「UNI37♥」は、ユニフォーム価格改定の推進と併せて、ミナ ペルホネンの制服販売に向けての推進をミッションとして結成された、営業サポート7人のプロジェクトチームです。ミナ ペルホネンは皆川明さんの想いが凝縮されたハイエンドなブランドであるため、販売推進はとても高いハードルですが、普段、全国に散らばり、店ではともに仕事をすることがない、性格もキャリアも異なるメンバーが、「ミナ ペルホネンが好き！」という共感と、物事を前向きに楽しく捉えられるという共通点を頼りに集まり、一つの目標に向けて試行錯誤していくプロセスは、とても楽しく刺激的です。

「誰と」「どんなプロセスで」「何を」「どのように」していくのかを、チームメンバーから発案、発信して行動していくという、今までにないプロジェクトではないかと考えています。仕事の醍醐味は、「やったことがないことをやらせてもらえること」。ジャクエツは、会社も上司も、新しい提案や前例のないことに対して、とても前向きに捉え、協力してくれる社風です。みなさんのご理解に支えられながら、会社のミッションを遂行することはもちろんですが、プロジェクトを通して、自己成長の場をいただけることに感謝の日々です。

これまで、「ハンドメイドブローチのお客様へのプレゼント」「同ブローチの全社員配付」「ブローチやメガネケースの社内ワークショップの開催」など、楽しい企画を行ってきました。ミナ ペルホネン制服の販売を拡大していくには、まずは社員のみなさんがミナ ペルホネンの魅力を知り、好きになってくれることが大切です。そのためのイベント企画や情報発信を、これからも続けていきたいと思っています。いつか共感の輪が広がり、数字としても表れてくれると信じて活動しています。



目指す成果
多くの選択肢から
自己決定できる環境を整える

プロジェクトメンバーの中には、これまでルーティンワークしか経験がなく、最初は戸惑いがあった人もいるかもしれません。けれども自己決定をしていくという経験を重ねることで、主体的に動くことの喜びや、自信にもつながっていると思います。自分の店や地域だけでなく、「全社的にどうなのか」ということを常に考えることで、視野も広がってきたと思います。全国に仲間がいるという連帯感、安心感も増しているのを感じます。私たち自身も「これをやりたい」「こうやって進めていこう」と自己決定をしています、社員のみなさんにも、「参加する」「共感して動く」などの自己決定の経験を共有していただけたらうれしいです。

自分で何かを決めるということは、責任も伴います。そのために考えを深め、見識を広げ、他者の意見にも耳を傾ける柔軟性も身につけてくるのだと思います。何より、自分で物事を決めていくのは、とても楽しく気持ちが良いものです。私たちは、プロジェクトはお祭りだ！ と思っています。楽しく、ワイワイと活発な議論をしながら、楽しい祭りの渦になり、たくさんの人を巻き込むことができたらうれしいです。祭りなら、「踊らにゃそんそん」。ちょっと様子見だという方も、ぜひ一回だけでも企画に参加していただけたらと思います。

いつか、私たちが起こしているこの「小さな、ちょっと変わったムーブメント」が、会社の「楽しいスタンダード」になる日を、密かな目標にしています。

まとまるから強い

ピンチをチャンスに変えるチーム力

営業職 Fさん（2014年入社）

ジャクエツの営業社員なら一度は耳にしたことがある「展示会あるある」の一つ、「サプライズ来場」。展示会で来場予約がなかったお客様が、突然来場されることを指すのですが、私も数年前、この「サプライズ来場」でヒヤッとしたことがありました。

私は当時、来場予約されたお客様の接客をしていました。高額なお見積りの商談に入ったところで、その場を離れることのできない状況でした。サプライズ来場されたお客様も、週に1、2回は出向き、ご懇意にいただいている保育園でした。目の前のお客様をおいて席を立つこともできず、後ろになんとかお客様の気配を感じ、冷や汗をかきながら商談を続けていました。あの時の焦りは今でも覚えています。

その時に、さっとお客様の対応をしてくれたのが、同じ営業店の後輩でした。後輩はそのお客様のもとに同行してくれたこともあるため、私は「彼がついてくれたから大丈夫」と、自分に言い聞かせながら商談を続けました。おかげさまで、その商談は無事に成立させることができました。サプライズ来場は、とてもうれしい気持ちが強い反面、その時に他のお客様についていた場合は、応対できなくなるということもあり、焦りとうれしさの合いまった、なんとも複雑な気持ちになるものですが、この時の後輩の対応ほど、ほっとしたことはありません。後日、お客様にお礼とお詫びの電話をした時には、お客様も笑って「〇〇くんが案内してくれたから良かった」と言ってくださいました。

このようなエピソードは、大きなプロジェクトの成功のような華やかなものではありません。しかし、ジャクエツという会社への信頼や、これまでの先輩営業社員の方たちの誠実な仕事の連鎖のおかげで、担当している自分がいなくても、安心して仲間にお客様を託すことができる、ジャクエツらしいエピソードだと改めて実感しました。

社員同士の信頼も、お客様から会社や社員へ向けられる信頼も、一朝一夕に生まれるものではありません。100年以上続く歴史の中で、どの社員も誠実に、お客様を思って仕事



目指す成果
チームワークあふれる社会の創出

をしてきた連年によって、ようやく育っていくものではないでしょうか。その信頼も、失う時は一瞬です。だからこそ互いの仕事をリスペクトし合い、自分の力ではどうにもならない時に、仲間や会社を頼ることも大切だと感じます。ジャクエツという組織は、大小様々なチームで構成されており、時には会社全体がチームとして一つのことを成し遂げたり、時には営業店のような単位でチームとなって他店舗と競い合ったり、また時には二人三脚で活動したりと、時と場合によって様々なチームが生まれます。そのたびに、困難を乗り越え、成功を喜び合って、今があると思います。

みなさんもこのような小さなエピソードを一つや二つ、持っているのではないのでしょうか。その積み重ねが、ジャクエツ100年の歴史そのものだと思います。私が経験したヒヤヒヤエピソードも、小さな出来事ではありましたが、私にとっては、会社が培ってきた歴史と、仲間の大切さ、信頼し合えることの安心感という、とても大きな印象を残した、思い出のエピソードです。営業は、一人でこなす仕事もたくさんありますが、チームや仲間とともにやってきた仕事はとても楽しいですし、成功すれば喜びも倍増します。時には一人で仕事をしている感覚になることもありますが、こうしてピンチの時に後輩が助けてくれたり、今度は自分が支える番になりたいと思えることが、ある意味仕事の醍醐味です。

「チームで勝利しよう」。ジャクエツの強みはここにあると思っています。

創造は、良い体験から

「良い体験」をすることが子どもたちの未来を「創造」する

開発職 Tさん（2021年入社）

大学でデザイン工学を学び、ジャクエツに入社して3年目に入りました。忘れられない出来事は、入社して数日目に起こりました。当時、新商品であった「with2.0」の検証に同行させていただいた時のことです。「with」シリーズは、これまでの遊具のように簡単には登ったり下りたりできない難易度の高い遊具で、ともに遊ぶ友達と一緒に、難しい遊具にチャレンジして、成功体験を重ねることができます。一人ではできないことでも、友達と一緒に、「協力」したり、「真似」をしたり、「競争」したりすることで達成できるので、あそびながら心身ともに成長できる遊具です。

「with2.0」は、滑り台の角度が非常に急です。私も滑り台の前に立ったことがあります。下を見ると足がすくむほどでした。本当に怖かったのでしょう。検証に参加してくれた子どもたちは誰も下りようとしません。一人の子が、滑り台の上に座ったとき、検証に立ち会った社員や先生から声援が送られました。しばらくすると、意を決したのか、躊躇していたその子が勇気を出して滑り台を下りました。その時のワーンという、驚きと喜びの混じったような歓声は、まるで自分もチャレンジに成功したかのような気持ちになりました。それだけでも感動したのですが、目をみはったのはこの直後です。一人目の子が無事に滑り台を下り切ったあと、別の子がそれに続き、周りにいた子どもたちも、次々にその滑り台を下り始めたのです。まるで、子どもたちに魔法が掛かったかのようなようでした。「子どもたちは、こうやって挑戦して成長していくんだ」。そう実感し、これこそが、「子どもたちの未来価値」をつくる魔法の装置ではないかと思いました。入社数日目にして、この「遊具の魔法」を目の当たりにし、デザイン・設計という仕事で、子どもたちの成長の一助になりたいと改めて思いました。

子どもたちには、「チャレンジする機会がなかったから」「体験したことがないから」という理由で、できないと思い込んでいることが多くあります。「with2.0」の検証の時のように、最初の一人となった子はもちろん、友達ができたことを見て「自分もできるかも」と思った子もたくさんいました。そのきっかけが大切なのだと思います。



目指す成果

子どもたちの体験型学習機会の増加

現在、「チャレンジしてみたいと思わせるような仕掛け」がたくさん潜んだ遊具の開発に取り組んでいます。楽しそうなあそびの仕掛けが、ちょっと頑張らないと届かない場所にあったり、いつも避けてしまうものの先にあれば、その楽しいことをするために、子どもは普段挑戦したことのない遊具に手をのぼすかもしれません。周囲と比較して自信を失くす人が増えている時代だからこそ、「自分って意外とできる」と思わせる、遊具という「魔法の装置」で、挑戦できる子、自分を認めることができる子、自分の可能性を自分で広げることができる心の強い子を増やしていけたらいいなと思っています。

開発の仕事をする時には、「何を実現するためのモノをつくるか」という、「目的と提供したい価値」を先行して考えます。設置する地域やコミュニティが持つ悩みを解決するために、この遊具をどんな人に使って、集ってもらいたいのか、とか、この遊具を使う子が、どういう子に育ってほしいか、どんな未来を手にしてほしいか……。どんな仕事のプロセスでも、いろんな発見やワクワクがあり、使命感のようなものを抱いて楽しみながら仕事をしています。現在のチームは幼少期の性格や体験がバラバラで、そこがチームの創造性を膨らませている良い要因の一つでもあると思います。私も、周囲に良い影響を与えられるように、常に新しいチャレンジをして、良い体験を重ねられる人でありたいと思っています。

つながりは 身につけられる技術である

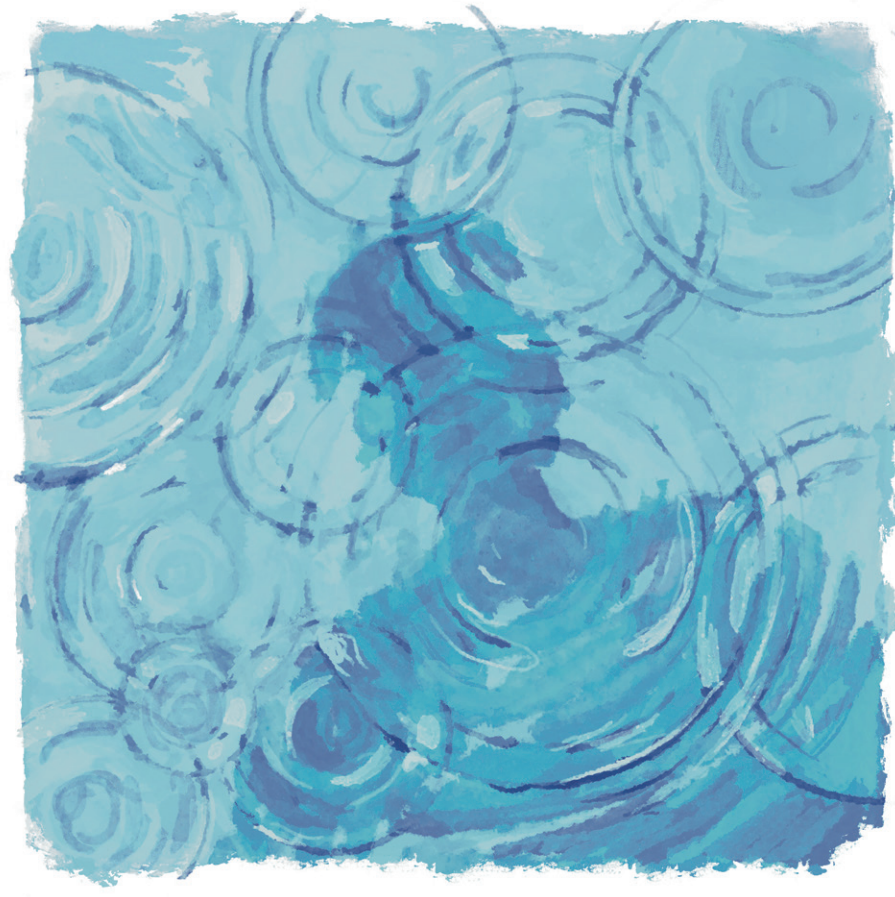
「あそんじゃうフェス」を通して得た経験

専門営業職 Nさん（2009年入社）

2022年3月、大阪府の忠岡町役場から、公園の利活用についてのアンケート回収を目的としたイベントをできないかというご相談をいただきました。2日間のイベントは、役場の目標である1,000人をはるかに超える3,000人以上のお客様にお越しいただき、大盛況となりました。このプロジェクトに携われたことで、大きな気づきを得、成長することができました。

6月にパブリックスペース部門に配置され、上司とともに担当することになりました。ちょうど、忠岡町役場さんとは、別の複合施設（子育て支援施設とこども園）の案件でつながりができ始めた頃で、役場側にとっても、タイムリーに相談できる相手ができたと感じだったのだと思います。複合施設のプロジェクトの進行段階で、ジャクエツの仕事に信頼いただいたのが大きかったと思います。ジャクエツが「あそび」に特化したプロだということでお声がけいただきましたが、実はジャクエツ自身も初めての案件で、最初は不安の方が大きかったことを覚えています。

営業店にいる時から、お客様とのつながりを大切にしてきたつもりでしたが、じっくりと役所の方々のご要望をうかがっていく中で、ジャクエツが貢献できることもだんだんと明確に見えてきました。敷地が思ったよりも広大で、そこにどのような配置をすれば最適な会場づくりができるかを考えるのは最初の難関でしたが、社内デザイナーによる会場装飾もとてもすばらしく、私たちだけでなく、お客様も笑顔がいっぱいの満足のいく会場づくりができました。丸太を投げて点数を競う「モルック」は、既製品ではなく、大阪府の間伐材を使用し、地元の大阪芸術大学の学生さんに絵を描いていただき、手作りしました。一つのプロジェクトに、役所とジャクエツだけでなく、様々な人たちが有機的につながり、参加していただいたことで、誰もが自分事に思えた、笑顔にあふれるフェスとなりました。普段仕事をしていないような方々とコラボレーションをして、次々とアイデアを



目指す成果
社会的ネットワークをつくる
「あそびの場」の充足

生み出す企画力や実行力、チャレンジ精神にあふれた上司は、私の目標でもあります。

2日間のイベントではありましたが、そこに至るまでのプロセスも含め、本当に多くの社内外の方々にご協力いただきました。営業店からも社員が駆け付けてくれたり、誰もが全力で楽しみ、そしてお客様を楽しませることができたと思います。振り返ってみても、良い会社でいい仕事ができるという気持ちがあふれてきて、本当に感謝しか思い浮かびません。

子どもたちの幸せを願い、100年後の未来を考えながら仕事ができることは、とても幸せなことだと思います。「この公園がこんなにも賑やかになったのを初めて見ることできて、とってもうれしい」。イベント時、ご高齢のお客様からこんな言葉をいただきました。「またフェスをしてほしい」「会場にあった遊具を他の場所でも使えるようにしてほしい」といううれしい声も多数いただいています。パブリックスペースは、開かれた公園という場に携わります。新しい挑戦をすることの大切さや楽しさ、今までに感じたことのない幸福感。チャレンジすることは苦労もあるかもしれませんが、実現した後の達成感こそが、パブリックスペースの醍醐味です。

本案件に関わったすべての人たちがみんなMVP!というくらい、誰もが責任感をもちながらも楽しんで、とても輝いていました。これからも、自分自身が仕事を楽しみながら、ジャクエツだからこそできる空間づくり、老若男女が楽しめる空間づくりをつくり上げていきたいと思っています。

答え合わせは100年後に (新たなコミュニティをつくる)

お客様に感謝される仕事をしよう

営業職 顧問 Hさん (1978年入社)

人との出会いは偶然のように見えて必然であるといつも思っています。今回ご紹介させていただくエピソードは、まさにそんな事例だと思います。

遡ること25年前。出会いは「クレーム」からでした。店舗が吸収合併され、一年前より店長として着任しました。「ふじようちえん」は、評判も規模も地域ナンバー1の幼稚園で、すでに500人以上の園児がいました。合併早々、新年度の教材の納期が間に合わないアクシデントが発生。担当者の代わりに私が謝罪に行きました。そこからのお付き合いで信頼いただいていたのだと思います。その後、ジャクエツ90周年記念イベントで、園舎設計について園長からご相談を受けました。

ふじようちえんは築30年以上の木造建築で、樺の木がちりばめられた素敵な園舎でしたが、雨漏りするほど老朽化が進んでいました。ある時、園長が「とんでもない設計が出てきた」とおっしゃるのです。その内容を見て私は、園長やふじようちえんの理念が体现されていないものだと考え、「一世一代のプロジェクトだから、妥協したら一生後悔することになりますよ」とやや強くお伝えしたのです。今のプランを断念し、違約金を支払ってまでも「ヤメル」決断の後押しをしました。それはなぜか。私は園づくりにも、ブランディングの重要性を感じていました。園の理念が体现できなければ、いい幼稚園はつukれない。ジャクエツの仕事も同じです。単にモノを売る、ハコをつくるのではなく、お客様や子どもたちが、ジャクエツが提供したことによって輝き、幸福になるビジョンを持てなければ、それはジャクエツならではの仕事ではありません。

設計のご相談をいただく直前、佐藤可士和さんが登場したテレビ番組を見たことが依頼のきっかけとなりました。可士和さんなら、園のポリシーを体现した園舎をプロデュースしてくださると、直感しました。その年の雛祭りの日にお引き合わせが叶い、ふじようちえんの持つ魅力や理念を瞬時に理解された可士和さんと園長はすぐに意気投合されまし



目指す成果
日本の乳幼児教育の
国際的評価向上

た。その後、建築家の手塚貴晴・由比ご夫妻が設計に加わり、「園舎自体を巨大な遊具にする」というグランドコンセプトのもと、業界のトップランナーである三方が集う、夢のプロジェクトが発足したのです。そして、「園舎は育ちの道具」とであるという園のポリシーが反映された、国内外から注目を集める園舎へと生まれ変わりました。あの時、設計の仕切り直しに舵を切った園長のご英断はすばらしかったと思います。

園舎完成から10年後、サミットの起点となった「こども環境NEXT100」が開催されました。メインセミナーとして「ふじようちえん新園舎10周年記念セッション」を設け、今回のプロジェクトメンバーが集結しました。業界の枠を超えて、これからの100年に向けた「あそび」の価値を発信することができました。その道のプロたちが熱い情熱を持ち寄って、スピード感にあふれた仕事を目にするのはとても刺激になりました。微力ながらその橋渡しができたことを光栄に思っています。新しいことは、半分賭けのようなものですが、情報とその受け止め方、行動に移していくプロセスによって、その賭けは大きな実を結び、未来の子どもたちにとっても、大切な贈り物ができたと思います。初めての学び舎が、この先も社会から選ばれ生かされていくこと、その園舎で育った子どもたちがこの国を背負って立つ大人になっていくこと。それを見届けることができるのがジャクエツの仕事です。

情報力、感受性、実践力。気になったらその場所に、その人に会いに行く。そして自信を持って自己研鑽に励む。その先にこそ、痺れるような仕事や、響き合う人との出会いが待っています。社員のみなさんには、自分が手掛けた仕事が、100年先も記憶に残るような、そんな武勇伝をつくってほしいと願っています。

EPISODE BOOK Vol.1 essential edition

発行日	2023年7月
発行者	株式会社ジャクエツ
ディレクション	内田みえ
アートディレクション	松田行正 (マツダオフィス)
デザイン	倉橋弘 (マツダオフィス)
ライティング	関口暁子
イラスト	藤巻佐有梨

