



オンザウェイのマスコットの存在の「りんたろう」。毎日、社長と一緒に出社。

無線機の販売・リース・レンタルやサービス&サポートをしている会社といえば、どのような会社を想像しますか？ルーティンの作業がメインで創造的な仕事はあまりないと思われる方も多いのではないのでしょうか？でも、そんなことはありません。どんな内容の仕事でも、工夫とやる気だけで創造的に仕事をすることはできるのです。このように、社員が自主的にいろいろなアイデアを出し合っている会社がある。それが、町田市にあります。その会社が、ここで紹介する『オンザウェイ』です。

まず、会社に着いてから驚くことが、社員全員が元氣よくあいさつで出迎えてくれること。そのなかには、犬が吠える声まで混じっています。聞けば、野中社長の愛犬で、名前は「りんたろう」とのこと。社員と一緒に朝礼にまで参加するほど、みんなに愛されているマスコットの存在です。また、この会社の特徴は、社員の年齢構成、国籍、学歴、経歴がバラバラなこと。平均年齢は約45歳ですが、下は21歳から上はなんと70代の人までいます。中国やブラジル出身の人も営業の第一線で活躍しています。経歴もさまざまな社員が集まっており、こうした多様性を大事にしながら、お互いが触れ合い仕事をしています。しかし、一見共通点がなさそうな人たちが

が集まっているながらも、みんなとも仲がよく、若々しい雰囲気ややる気に満ちあふれている会社、それがオンザウェイです。では、このように社員のモチベーションを維持している秘訣とは何なのでしょう？

**すべてのはじめは「社長からの毎月の「手紙」」**

オンザウェイの給料袋の中には、給料と給料明細以外にもある別の紙が毎月封入されています。それは、社長からの「手紙」。この手紙を始めたのは今から15年前の1997年。この頃、本業以外にあれもこれもいろいろな事業に手を広げたツケが回り、業績が悪化してしまいました。当時を振り返ると、経営に対する不安や恐れから、経営方針や戦略もなく、ただやみくもに良いと思った事業に手を広げていったとのこと。しかし、それぞれのマーケットが違う上に、パワーが分散してしまっただけで、社員間の一体感もなくなっていました。

これは何か方向が違っているのではないかと思つた野中社長は、創業の原点である無線機に事業を集中

させることにしました。また自分自身も、一営業マンとして初心に戻ることにしました。この時期に始めたのが、この「手紙」だったのです。もともと声を張り上げて引張っていくことが苦手だった野中社長。「どういう会社にしていきたいか？」「今、何を考えているか？」を社員に伝えるために書き溜めてきたのがこの手紙で、ときには図にしてみたり、ときには著名人の言葉を引用してみたりと、どうしたら社員にとつてわかりやすく伝わるかが考えられています。まさに、経営理念である「共に育つ」がここに分解して書かれているのです。こうして、会社にとって苦境の時期に社長自身が自分の内面をさらけ出した結果、社長の思いや考えを社員全員が共有できるようになり、現在のオンザウェイへの道がスタートしていったのです。

**活気のある毎日の朝礼の秘訣は？**

毎日、朝礼を行っている会社は多いと思います。しかし、ここまで活発に発言が飛び交う朝礼も少ない



無線機の販売・リース・レンタルやサービス&サポートを行っているオンザウェイ。町田市の南部に位置する中町にあるグリーン基調のオフィスでは、さまざまな世代や国籍の社員が集い、みんな仲よく、いつもイキイキと働いている。



## 【株式会社オンザウェイ】 社員の自主性が一番！ 社長は黒子に徹する “働きやすい会社”

年齢、性別、出身関係なく  
人も犬も、みんながイキイキと集う会社の秘密は？

取材・文=高田亮

**D A T A**  
会社名：株式会社オンザウェイ  
代表者：野中 元樹  
所在地：東京都町田市中町 3-10-6  
TEL：042-722-3611  
URL：http://www.ontheway.co.jp





1日のはじまりは社員が全員参加する朝礼から。オンザウェイを象徴する円卓を囲んで、1分間スピーチ、業務報告、お客様の声の発表など、活発な意見が日々交わされている。

のでは？ その内容は、社員が持ち回りで行う1分間スピーチ、昨日の成果や今日の目標などの業務報告、お客様からの声を発表するもので、特に変わったことをしているわけではありません。しかし、そこには他の会社にはない活気がみなぎっています。発言をうながされることなく、誰も自然と手が上がり参加者全員が何かしら発言をする朝礼。そこには何があるのでしょうか？

一度、この朝礼に出てみると気づかされることがあります。それは、成果でも目標でも、また1分間スピーチの内容をとってみても、話題として身近ではんのささいな出来事が多いことです。そこには、何を発言してもいいという雰囲気があります。それがたとえ、場にそぐわないような的外れな発言であってもです。そういった発言に対して、否定的なことを言う社員は存在しません。少しでも、良い部分を見つけ出してほめ合っています。そうすることで、社員全員で共に成長していくという姿勢が見られるのです。また、初めてオンザウェイに来た人にとっては、おそらく社長が誰なのか

のPDCAミーティングであり、毎日の朝礼なのです。

### 自主的な提案から生まれる「プチECO」活動

野中社長がこだわって創業当時から続けている活動があります。それは、「グリーンラベル封筒」です。もともと、自然環境問題に関心の高かった野中社長。役割を果たさずに捨てられてしまうことも多い紙に対して、常日頃から問題意識をもっていました。そんなときに目にしたのが、企業内の書類の運搬に使われている通い袋です。これが企業間でも普通に行われるようになれば、環境

にもやさしいのにとの考えから思い立ったのが、この「グリーンラベル」でした。仕組みはいったって簡単。企業から送られてくる使用済みの封筒にオリジナルの宛名印刷ラベルを貼り、再利用してしまっただけです。当初は、「重要な書類をこんなもので送ってきていいのかわかるか？」とお叱りの言葉をいただいたこともあったそうです。しかし、今ではこの活動も多くの方に理解されるようになりました。封筒の再利用と聞くと、経

わからないことでしょう。社長は発言することもなく、穏やかな表情で他の社員の陰にただ立っているだけなのです。しかし、このスタイルも一朝一夕にできあがったものではありません。以前は、社長がいくら呼びかけても誰も発言しない時期がありました。創業した日から1日も欠かすことなく、20年かけて少しずつスタイルを変えながら続けてきた結果が、今の朝礼の形となっています。

野中社長が営業マンをしていた頃の話です。ある会社を訪ねて、「社長はいらっしゃいますか？」と聞きますと、応じた社員は「わかりません」と応えました。また他のある会社では、「3Fの自宅かな……」といったものや、「今日はゴルフじゃないの!？」といったものでありました。このように、社長が今何をしているかを社員が把握していない会社があまりにも多かったのです。野中社長は、「自分たちはそうではない会社になりたい!」自分がしていることや考えていることを、誰もが見えるようにしておく!という思いで続けているのが、毎月の手紙であり、毎週月曜日

費削減のためにやっていると思う人も多いでしょう。しかし、宛名ラベルを印刷して、どこの会社の封筒をどこの会社へ送るかなどを考えながら貼る作業には、意外なほどお金と手間ひまがかかっています。新品の封筒を使った方がはるかに効率的です。その点は誤解のないように。環境のための取り組みにはコストがかかるのです。

このようなエコ活動ですが、エコアクション21の認証取得をきっかけに、さまざまな取り組みへと広がっています。それが、「プチECO」。リーダーを務めるのは、エコアクションプランニングリーダーの増田知美さん。彼女を中心とした社員の創意工夫による徹底ぶりには目を見張るものがあります。例えば、いきなり雨が降ってきたとしたら。オンザウェイでは、誰かがバケツを手に外に走り出します。なぜなら、バケツ



使用済みの封筒を活用したグリーンラベル封筒。



## 太陽光発電

本社の屋上に36枚の太陽光パネルを設置。発電量は5.58kWh。およそ500坪の森に匹敵します。

## 紙のリサイクル



使用済みの紙類は分別し、すべてリサイクル。机の脇に、紙のリサイクル専用ボックスを設置して日頃から分別を徹底しています。

## 廃棄物を利用したクッション材

リサイクルできない紙をシュレッダーで細かくし、ビニール袋に詰めています。機材を発送する際にクッション材として活用しています。



## 節電タイム



毎日17時、「節電タイムです!」のかけ声で、身の回りの無駄な電気やパソコンなどはオフに。電気の無駄遣いを削減しています。

21 Unique Companies in Sagami-hara and Tama

# FILE 14

【株式会社オンザウェイ】

## プチECO

オンザウェイが実践している「プチECO」活動の一部をご紹介します。

### グリーンボックス

紙でつくった、軽量コンパクトな宅配専用ボックス。マジックテープを採用して、固定用のガムテープを大幅に減量しています。



### プラスチック段ボールケース

段ボールをプラスチックでコーティングしたケースは何度も使用して、廃棄物を削減。箱を組み立てる手間も削減しました。

### シーバーポーチ

無線機と一緒に、ペンや携帯電話などを収容できる専用ポーチを開発。生地には、植物由来のポリ乳酸を原料とした、東レ「エコディア」を採用。

## 電話の対応一つで会社のイメージが変わる

イベント&コンベンションサービスマーケットの鈴木琢士さんのもと、ある日、お客様から「何で電話をよこさないんだ」とのクレームの電話がありました。何のことだかまったくさぐりつかめないうちに鈴木さんは、周りの社員に誰か電話を受けた人はいないかと尋ねました。すると、「実は私、電話を受けていました」とある社員が名乗り出ました。折り返し電話をするという伝言を伝え忘れていたのです。

この出来事をきっかけに鈴木さんが取り組み始めたのが、「電話対応スキルアップ特訓」です。オンザウェイ

の事業の特色上、お客様は全国にまたがりまます。しかし、そのすべてに足を運ぶことは到底できません。そこで重要なツールとなるのが、電話です。電話での心の通うコミュニケーションが、いわばオンザウェイの命とも言えるものなのです。「気持ちのいい電話対応」を基本のテーマに、毎回いろいろなテーマを設定してマンネリ化にならないように研修を続けています。電話では、最初の3秒で相手に与える印象が変わってしまいます。この第一声の3秒で好印象を与え、より短い言葉で待たせることなく取り次ぐ、ワンランク上の電話対応を目指しています。社員の意識は以前とは比べものにならないほど高くなったとのこと。クレームをいただいたお客様からも、今では随所でおほめの言葉をいただくようになりました。

## まだまだ「夢の途中」！ 2015年には新社屋 「グリーンステージ」も

オンザウェイのオフィスの真ん中には、ひととき目立つ木製の丸いものがあります。それは、大きな円卓。20年前に小さなオフィスを構えた際に特注でつくったのがこれ。この円卓には、野中社長の熱い思いが込められています。上座も下座もありません。前後もなければ、中央に座る人もいません。お互いに顔を見合わせながら、働く仲間一人ひとりが主人公となる会社。この願いが、今、少しずつ現実のものになってきたと言います。でも、社名にもある通り、まだまだ「夢の途中」(オンザウェイ)。2015年には、新社屋「グリーンステージ」をつくるという目標もあります。そのテーマは、「エコロジー」「バリアフリー」「ダイバシティ」。その3つが組み合わさり、自然の中にたえずいる会社。そのときにも、大きな円卓は会社の象徴としてそこにあることでしょう。



(写真上) 円卓での打ち合わせの様子。(写真右下) お客様とのコミュニケーションツール「月刊オンザウェイ」。(写真左下) 社長室は社員から見通せるようになっている。