

リクルート出身、まつまりさんの挑戦！「想像力」を持って働くということ

リクルートからSHE株式会社に転職し、女性向けマネースクール「SHEmoney」のブランド責任者を務める松尾真理さん(通称:まつまりさん)。転職の裏側と「想像力をもって働く」姿勢に迫っていく。

まつまりさんは、新卒から入社したリクルートでのキャリアを手放して、当時、十数名で運営するスタートアップ企業のSHE株式会社に転職した。

仕事をする際に大切にしているのは、アイデアを出しやすい雰囲気づくりを心がけると「想像力をもって働く」ということ。

日々SHEmoneyをブランド責任者として引っ張っていくまつまりさんの、前職での失敗や経験を活かした今の働き方を深掘してみた。

SHEmoneyで伝えたい、「自分らしい資産形成」の大切さ

SHEmoneyとはどんなスクールなのだろう。

「SHEmoneyは家計管理から資産運用の実践までを学べるスクールです。一言でいうと、自分らしい資産形成ができるようになるマネースクールになっています。まず、自分にとっての豊かさをコーチングを通してあぶり出していくことが特徴です」

お金というと、100万より200万……といったようにどうしても比べてしまうもの。しかしそういった争いをしていると、全然幸せにはなれない。

「まずは自分にとって豊かだなと感じるゴール設定を決めます。そしてそれを叶えるために、一人一人異なった学習や、資産形成のプランニングを行うことができるスクールになっています」

コーチングの種類はいくつかあるが、自分にとっての本当の豊かさを言語化する作業に2時間使うこともあるようだ。

「SHE株式会社で働く」という選択——元リクルート社員が語る転機とこれからの挑戦

新卒から働いていたリクルートを辞め、SHE株式会社でSHEmoneyの事業責任者になるまで、なにがあったのか。

ある日、まつまりさんはSHE株式会社の代表・福田恵里さんにランチに誘われた。リクルートで働きながらも、起業を視野に入れていたまつまりさんは、温めていた事業アイデアについて意見をもらおうと思っていたようだ。

ところが、ランチの場でアイデアを話すと、「それ、SHEでやってみない？」と声をかけられた。その一言が、心に刺さったまつまりさん。その日のうちに転職を決意した。

では、なぜ即決できたのか？

「もともと、20代のうちになにかを成し遂げたいと思っていました。出産前後でキャリアを離れることになったとき、なにかを成し遂げたという『紋所』のようなものを作っておきたかったんです」

今のまつまりさんは、SHEmoneyをジェンダーレスのサービスにして、若い人たちにも金融教育をしていくことを目標にしている。特に母校でSHEmoneyの授業をすることが夢だそう。そして、SHEmoneyを「紋所」の一つにしていきたいと語ってくれた。

心理的安全性がブランドを強くする——責任者としての信念

リクルート時代は理詰めで後進を育てていくような厳しいコミュニケーションも経験した。それも一種の大切な観点ではあるが、現在は普段からいろいろなアイデアを出しやすい環境づくりに力を入れている。

「コミュニケーションの中で大事にしているのは、心理的安全性です。普段からいろんなアイデアが出やすいように、どんなアイデアでも出していいと伝えています。出てきたアイデアに対しては、まずはいいね！と言ってから、改善点を考える。そういった雰囲気づくりは私も含めたメンバー同士、気をつけています」

新しいメンバーが入ったり、チームの雰囲気に分からなかったりする状態のときは、みんなが一緒に参加できて仲良くなれる会を開くことを大事にしている。実際に行ったのは、未来を考える会。

「新規事業ってめちゃくちゃカオスなんですね。そのなかでも頑張れる指針になるもの、SHEmoneyの事業としてのwillと個人が持つてゐるwillが重なりあうことがすごく大事だと思っているんです。言われたからやるのではなくて、自分の意思で関わってゐるっていう意義付けが凄く大事だと思っています」

なぜSHEmoneyに関わりたと思ったのか、成し遂げたいことはなにか。まつまりさんは社員から業務委託まで、必ず全員に対して1:1でコミュニケーションを取っているという。

ただ、チームのメンバーやコミュニケーションが増えていくと、増えていくのがコミュニケーションの伝達ミス。ではそれを防ぐためにやっていることとは？

「毎月ミーティングを開催し、先月の自分に比べて今月の自分はどうか振り返り、内省できる場所を設けています」

仕事には全力で取り組みながらも、「本音では休みたい」と語るまつまりさん。いつも頑張っているけど、心の中ではできれば仕事をしたくないと思っている人も多いのではないかな。そんなまつまりさんは、一人で怠惰になってしまうのを避けるために週1回、経営層を交えてディスカッションをする場を設けているという。

しかし、だれでも人に頼れるわけではなく自分で抱え込んでしまう人も。そんな人に気づいたときの寄り添いかたは？

「気持ちはめっちゃわかるし、頼ることは全然是だと思ふけど、第三者的にそれを言うだけではあんまり意味がないと思っています。その人は、きっと成果を出したい気持ちがあると思ふんです。でも、いろんな人の手を借りた結果、最終的にめちゃくちゃ良くなったら、そのほうがいいんじゃない？って。本人のやりたいことを軸にして、視座をちょっと変えるような対応をしています。」

普段からセンサーを働かせて、メンバーが悩んでいそうだなというときに、ランチに誘ったり、1on1ミーティングを入れたりしているという。

壁にぶつかって気づいた「想像力をもって働く」ということ

リクルート時代も含め、いろんなチームで仕事をしてきたまつまりさん。そのなかでも自分の中で働き方・意識、姿勢がすごく変わったなと思う出来事があるという。

「まさに『想像力を持って働く』ことが自分の教訓になっています。前職の新人の頃の失敗がきっかけです。

私は、新人の時に想像力を一切持たずに働いていた時がありました。自分のタスクしか考えない時期があつて。クライアント納品がある仕事を、期日を守らなかったり、期日を勝手に伸ばしたり。次の方が頑張って短納期でやってくださり、最終的には間に合ったのですが、クオリティがめちゃくちゃ下がってしまいました。そしてその結果、周りの人達全員の信頼を失うという事件を起こしてしまいました。

そこで、タスクってというのは、バトンパスリレーだと気づきました。自分がやって終わりではなく、必ず次に走る人がいるのです。そしてバトンの渡し方も、できるだけ走りやすいように渡すことを、当たり前を考えることが必要なんだなって。

仕事がバトンパスだったら、相手への想像力を働かせて仕事をするのが大事なんだなと思いましたね。」

まつまりさんは、仕事で失った信頼を取り返すために、まずは日々のメールの返信をできるだけ早く返すなどの努力をして、信頼の貯金を作っていた。そしてその間に、スキルを身につけてクオリティーが高いものを出していくという風に行動していく。その甲斐あり、3年目には大きい案件を任せてもらえるようになったのだとか。

〈まとめ〉信頼は日々の積み重ねから——まつまりさんの「想像力」の仕事術

仕事に限らず、「想像力を働かせる」ということは、日々のなかでコツコツと、目の前の相手のことを考えながらバトンをつなげていくことなのかもしれない。

今回の取材を通して感じたのは、まつまりさんがこれまでの経験を通して育んできた「想像力をもって働く」という姿勢。それは、他者を思いやる心そのものだったように感じる。

あなたもこれから出会う誰かにバトンを渡すつもりで、想像力を働かせてみてはどうだろうか。その積み重ねが、きっと、誰かの未来を明るくする。