

流行語大賞

ついに決定! 2016年度をあらわすキーワードを発表します。

発表! パラドックス流行語大賞!



[大賞]

バナナ

(21票)

[第2位]

業務効率化

(19票)

[第3位]

ルーキーズ

(11票)

[入選]

PDPR (10票)

15周年 (9票)

たしかによしたに (6票)

エクスペリエンスディレクター (6票)

真摯さ (3票)

ビジョンズ (3票)

その年パラドックス社内で話題になった新語・流行語を決定する『パラドックス 流行語大賞 2016』が発表され、社員投票の結果、「バナナ」が年間大賞に選ばれました。

この言葉は、クリエイティブ力向上の社内標語として掲げられたもので、「バカ!」「ナンダコリャ!」「(デモ、) ナイス!」の3つの言葉の頭文字をとって、「バナナ」。どんな馬鹿げたアイデアも、面白ければ賞賛する姿勢をもち、枠にとらわれない発想をしていこう、というこれからのクリエイティブに対する姿勢を表したものです。10月に登場

した言葉でしたが、大外からの追い上げを見せ堂々の大賞に選ばれました。

惜しくも2票差で2位となったのは、昨今の労働に関する世論を受けているせいか「業務効率化」に。また、新入社員のことを呼ぶときに使う総称「ルーキーズ」も見事3位にランクイン。そのほか、トップ5には今年度創刊された弊誌「PDPR」、上半期最大のイベントだった「15周年」などが選出されて、実にこの1年間をあらわす結果となりました。さて、来年度はどんな言葉が生まれるのでしょうか。おたのしみに。

エリア

福岡オフィスのリーダーに、「いま」についてのインタビュー。

九州のヒミツ。

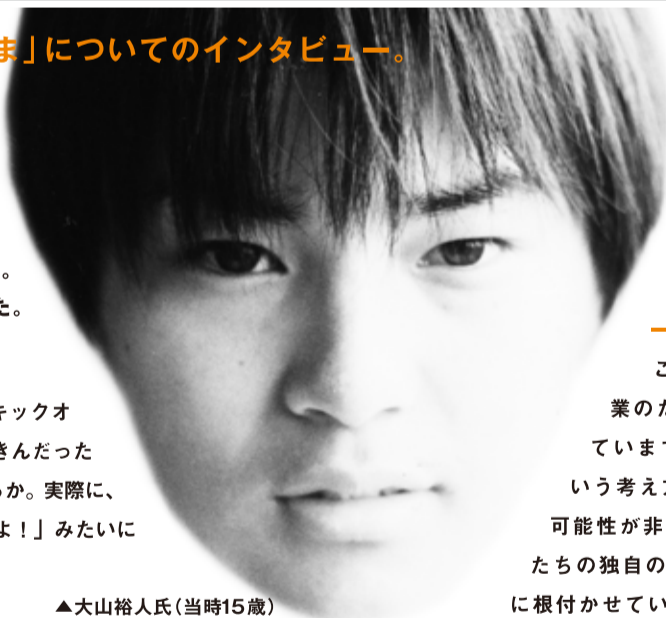
2016年度の志アワード(全社のプロジェクト賞)で、GOLDとBRONZEのダブル受賞という実績を収めた福岡オフィス。「4名」というメンバー数の裏側にあるパワーの秘訣を聞いてみました。

福岡オフィスならではのものづくりとは?

これは、ひと言でいえば「ひょうきんクリエイティブ」。去年の年度始めのキックオフで、福岡メンバーの強みをみていったときに、全員で共通するのがひょうきんだったことからきていますね。どんな仕事でも、アイデアの力で面白く、楽しくするか。実際に、ミーティングのときも、「これ、ひょうきんかな」「全然ひょうきんじゃないよ!」みたいに合言葉としてきちんと生きています。

九州のクライアントに特徴はありますか。

▲大山裕人氏(当時15歳)



まずは、九州から東京や全国に進出し、地方から業界を変えていく野心があるお客さんが多いことだと思います。また、福岡ならではの唯一無二のブランドにしていこうという気概が感じられることも多いと思います。そういった想いの根っこにあるのは、間違いなく地元愛。みなさん、ほんとに自分の住んでいる土地が好きなんです。だからこそもっと知ってほしいし、魅力を伝えていきたいと考えている方が多いと思います。

クリエイティブの源泉・モチベーションは?

これだけ良い企業が多くあるからこそ、世に広めていくべき企業のために、自分たちのできることがまだまだたくさんあると思っています。日本全体で考えても、クリエイティブやブランディングという考え方が、一般的になりはじめてきたのは最近のこと。裏を返せば、可能性が非常に大きく残されているということです。全ての企業が、自分たちの独自の価値を発揮できるように、ブランディングの考え方をこの土地に根付かせていくことが自分たちの使命かな、と考えてます。

半年後、復帰すると何も変わらない仲間たちがいました。クライアントから「やっとなんか仕事をお願いしたい」と言ってくれた方もいました。復帰祝いをしてくれたお客様もいました。期待してくるお客様も、助けてくれる仲間も、すべてここにある。悩んでも、きつと答えは自分のまわりにある。それがわかったとき、トンネルには明るい光が差し込んでいました。

でも、子どもが生まれて、自分の人生は自分のためじゃない、と気づきました。じゃあ本当にやりたいことは何だ?と考えると、誰かに喜んでもらえるものをつくりたい。そして、少しでも世の中を元気にしたい。それはできないのか?と考えると、ぜんぶできる環境にあったんです。

会社に事情を話すと、すぐにサポートしてくれました。半年間の休みをいただき、治療に専念。この期間がターニングポイントだったと思います。ちょうど子どもが生まれた時期。父親になったことで、何かが変わったような気がしました。仕事を離れている間、これまでの人生について考えていました。自分ももっとできるはずだと、理想と現実とのギャップに苦しんできたこと。後輩たちが大きな広告賞を受賞し、悔しかったこと。それはたぶん、隣の芝が青く見えていただけ。自分に勲章が欲しかっただけ。自分のための人生だった。

中堅社員が綴る暗黒時代。
そして、光が見えた瞬間。



第8回

鈴木ユウスケ

(後編)

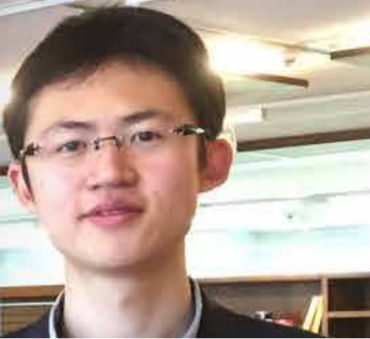
社内 パラドックスに、新たなメンバーが3人増えました。

新メンバーのみなさん、いらっしゃ〜い！

大阪オフィスには真本さん、沖縄オフィスには高橋さん、そして東京オフィスには久嶋さんと、それぞれのエリアに1名ずつ新しい仲間が増えました。そこで、各エリアで活躍する新メンバーのことを知るべく、PDPRが取材を敢行。かんたんに、ですが、メンバーの紹介をしたいと思います。

大阪 新島襄の意志を受け継ぐ男。

志に触れて、ここで働きたい、と思った。



沖縄 トリッキー情熱系ビジネスパーソン。

まいにちが、大変で、楽しいです。



— 自己紹介をお願いします。

大阪は城東区の生まれの真本大生です。中学校から大学までの10年間を同志社で過ごしました。そこで、創業者である新島襄の歴史を学ぶ授業があって、今の私があるのは、彼との出会いが大きいですね。

— どうしてパラドックスに？

社会人1年目のある日、たまたまfacebookでVisions LOUNGEの記事を発見したんです。こんなおもしろいことを地元でやってるんだ！と興奮しました。そこで、志に共感して、私もここで働きたいと。

— 今はどんなお仕事を？

100%ラウンジ関連の仕事です。ラウンジの広報や、クルーの管理、イベントの司会をやったりもします。

— 入社して驚いたことは？

新人が清掃を担当するというのは新鮮でした。でも朝一番に掃除をするというルーティンは気持ちがいいですね。あとは、電話が少ないこと。前職では5分に1回はかかってきました。

— さいごに一言ありますか。

エリアの枠を超えて、普段から何か交流の機会を持ちたいですね！

— 自己紹介をお願いします。

高橋 高橋彩です。パラドックスにジョインしようと思ったきっかけは、新規事業であるトボセシアを作った寺地さんの「思い」に触れたからです。その思いにはたしかに「芯」があって、「この人と仕事がしたい！」と思いました。

— 職場の第一印象は？

高橋 努力の出し惜しみをしていると、すぐに取り残されてしまいます。自分の持っているもの全てを出し切らないといけない職場だなと。

寺地 高橋さんとはたしか、飲み会で会ったのが始まりでした。「新卒採用やる意味教えて！」とすごい勢いで話し

かけられて、なんだこの酔っ払いとは思いましたね(笑)。

— 入社して驚いたことは？

高橋 日々、色々なことに驚かされっぱなしです。新規事業だからなのか、パラドックスだからなのかはまだ分かりませんが、ゼロからつくる楽しさとつらさを毎日味わっています。

寺地 とにかく仕事ができる人です。仕事以外では、旦那さんと結婚するときに誓約書を交わしていたり、結婚とか人生というものに関しては割とトリッキーな考え方を持たれているところは驚きもあり、勉強になるなという感じです。

東京 北海道が生んだ美術サラブレッド。

堤真一に憧れて、この道に。



— 自己紹介をお願いします。

久嶋祐太です。出身は北海道です。

— 面接はどうでしたか？

とにかく緊張したっていう記憶でした。パラドックスの面接では、色々なことを深掘りして聞かれるので、面接を通して、まだ知らない自分と向き合えた気がしました。

— 社長の第一印象は？

外見からは、週末はサーフィン、翌週末はゴルフ、その次はバーベキューのような活発な印象を受けましたが、それと同時に、プラモデルのような細かい作業に没頭している雰囲気も持ち合わせている人だなあと。

— なぜデザイナーに？

きっかけは、絵が好きだった自分に、父が美大受験のパンフレットを持ってきてくれたことです。あとは、「恋のチカラ」という広告デザインをモチーフにしたドラマがあって、それです。広告クリエイターを演じていた堤真一に憧れましたね。

— 入社して驚いたことは？

社内の仕組みを1年目にらせていることです。私もそこに参画しているのですが、なかなか他の仕事との両立が難しく、勉強になりますね。

— さいごに一言ありますか。

……よろしくお願いたします！

社長 どうして？なにをなに？10日間の空白に迫る。

ぼくらの社長、標高4095mのキナバル山へ。



12月の冷え込む早朝6時。パラドックスの代表である鈴木が自宅で仕事をしているところ、突然、無料通話アプリのビデオトークがかかってきた。

「来月、キリマンジャロ登頂することになったから、ぜひ一緒に！」

スマートフォンの向こうにいるのは、創業当時の付き合いである、某ホテル業界のクライアントの社長。向こうは夜の盛り。ジャマイカからだ。

5年ほど前から、この社長と「経営者同士で男旅に行く」という企画が恒例になっているようだ。

「この方は、クライアントであり、尊敬する経営者のひとり。年齢は1つ上だけれど、経営者としては10年上の先輩で、生き方、考え方に共感する」と鈴木は話す。

誘われたら断らない。相手はなにか自分と縁を感じてくれて誘ってくれたのだから。そう考える鈴木は、この尊敬する社長からの誘いに、もちろん「YBS」の返事をした。

「自分がひとりの顧客としてみても素晴らしい会社の社長。10日間以上の旅となれば、そういう人から近くでずっと学べる貴重な機会。来期に向けた経営のアイディアを訊いたらす

ぐに答えてくださったり、それを受けて内省する時間がとれたり。多くのことがインスパイアされた」(鈴木)。

では、いったい、どんな旅だったのか。

もともとは、アフリカ大陸最高峰のキリマンジャロに登るといった話だったが、「3日かけて登って、3日かけて降りてくるあいだ、終始電波が通じない」という情報を聞きつけ、「それは経営者としてどうなのか」と判断して、断念。そこで、ならば東南アジア最高峰、とマレーシアにあるキナバル山(標高4095メートル)を選んだ。

前述したクライアントの社長と同業の幹部合わせて4人でまずは標高1800メートルまで車で移動。午前10時から登山がスタートし、15時に3300メートルの山小屋へ。そこで仮眠をとり、夜中の2時半から登頂を目指すという。命綱が必要なほど険しくないものの、大きな岩場のなかをロープ伝いで登っていくようなハードなものだ。

そして、朝6時に山頂にたどりつくと、そこにはご来光が(この背景の写真です)。

「これまでマラソンはやってきたけど、登山なんて高尾山くらいしかしたことがなかった。山は、登るよりも降りるほう

がきつい。多くのことを考える時間になった」(鈴木)。

旅の目的である登頂をおえた一行は、マレーシアのクアラ Lumpurへ移動。旅をともにする社長らの企業が海外進出してプロデュースしているレストランがオープン前なのでその視察に。試食会をしながら、現地のホテル・レストラン事情の情報を共有していただき、そのあとは、べつの経営者たちも合流してゴルフなどのリフレッシュタイムを過ごしたという。

濃厚な10日間を振り返りながら鈴木はこう話す。

「パラドックスのメンバーたちとは、そんなに密に連絡をとってなかった。社長が不在でも会社が回っているのは誇らしいこと。採用と育成に力を入れれば、組織は自走していく。そんなチームを目指していきたい。なによりも、メンバーたちに感謝。これに尽きる。旅を通して一流の経営者から学んだことは、とにかく『物事に対する美意識が高い』こと。だから、判断が早い。そして、礼節がある。服装や身の振る舞い、考え方もすべてに美意識がある。ぜひ、多くのメンバーにも、こういった充電期間をつくって、より自分を磨いてほしい。いい仕事をして、信頼し合う経営者との旅ができるようになれば、人生と仕事がより充実すると思うから」(鈴木)。