



水永政志社長

うちの会社は営業ノルマがありません。オープン・アンド・フラットという風土にしています。緩い会社です。僕自身は不動産出身ではないので、きついのは無理なんですよ。

営業ノルマは歩合制につながるので、歩合も設けていません。歩合があると、隣の人がライバルになる。同僚の成功に腹が立ち、情報を開示しなくなる。社員同士を煽ったり、喧嘩させたり、足を引っ張りあったりしない方が良いと思っています。

## ノルマはいらない 社内競争で疲弊

スター・マイカ・ホールディングス

会社概要	本社所在地：東京都港区
	設立年：1998年
	従業員数：156人(連結)
	事業内容：不動産業、リフォーム業など
	会社全体売上高：488億円(連結) リフォーム売上高：非公開

仲良くやろうよ、という風土です。ですの、定性評価を重視していません。例えばクオリティの高いプロとして仕事をしているか、といった部分を評価している。昔は営業はサボるからそんなやり方はダメだ、と先輩の社長に説教されたこともありました。そうした声は減ってきたように思えます。