

Management Viewpoint

人材育成『 同じことが繰り返されている“社員教育の問題点” 』

景気が上向き始めたことを実感できる現象はさまざまあるが、コンサルタント会社に在籍する筆者が最近それを感じたのは、新規先から社員教育の引き合いが増えたことである。やはり業績が厳しくなると、削減される経費の代表選手が広告宣伝費と研修・教育費である。本来、わが社の将来のためには継続して人材を育成することは必須なのだが、社員教育は即効性に欠けるため「背に腹はかえられない」と、毎年行っていた定番の研修すら中止してしまう企業が多い。

リーマンショック以前はアメリカのバブル好景気に影響され、わが国も長く好景気状態であったため、社員採用にも積極的な企業が多かった。出来るだけ新卒を採用して人材を確保するといった、あまり計画的とはいえない企業も多く見受けられたように思う。ところが、リーマンショックにより業績は一気に赤字転落、極端なコスト削減・人員リストラなど、形振り構わぬ生き残りゲームとなり、採用はおろか、社員教育も全て中止という事態に陥った企業は多いのではないだろうか。

このことにより、予想された弊害が起ころつつある。好景気期に大量採用した社員が入社5～6年目を迎え、本来ならば中堅社員として活躍し始めなければならない階層になってきてくるのだが、教育らしい教育を受けておらず、未だ新人レベルなのである。主任研修や若手社員研修を実施して欲しいという依頼が急に増えたのは、そのような訳である。

しかし考えてみると、多くの企業がこの状況を以前経験しているのではないかと筆者は思う。それは1980年代のバブル崩壊時である。現在と全く同じようにバブル景気時に大量採用された社員は、バブル崩壊後に満足な社員教育を受けられず、未だに“バブル採用組”というレッテルを貼られたままなのである。

人材育成は、景気が回復したからといっていくら急いでも無理である。計画性を持って採用も教育も行わなければならない。賢明な企業様におかれましては同じことを繰り返すようなことは避け、中・長期経営計画に沿った採用・育成の計画をしっかりと立てていただくようお願いしたい。

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

納得の1枚。知らぬ間に身につく経営の原理原則。

タナベFAXレポート

業績が低迷していく要因は、景気などの外部環境ではなく、自社の強みが市場とマッチしないために生じるものです。自社の現状を見極め、将来を見据えた対策の手を打っていくことが大事です。貴社に毎月3回、FAXでお届けする『タナベFAXレポート』は、時流をとらえ、現在の経営環境の中で実践できる【経営の原理原則】をご提供いたします。



年会費：6,300 円(消費税込)

配信日：毎月3回(5・15・25日)年間36回配信 / サイズ：B4サイズ1枚/回

※配信日が土日祝日の場合、原則として翌営業日(平日)に配信させていただきます。
※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。

お申込欄 FAX:06-7177-4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
ご住所			
TEL		配信先 FAX	

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部

TEL :06-7177-4006
FAX :06-7177-4026

FAXにてお申込下さい

「個人情報のお取り扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>)をご覧ください。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。