Management Viewpoint

『　人財づくり　』

経営資源は「人」「物」「金」と言われるが、その中でも一番大切なのは「人」であることは、経営者の誰もが否定しない。しかし、やっていることや企業の仕組み・風土が「人財づくり」でなく、「人潰し」になっていないだろうか。

中堅企業であるA社の社長は、独創力に優れ、次から次へと新商品を市場に投入。新しいマーケットまで創造し、企業は急成長、社員数も300名を超える規模になった。だが、社長のアイデアに大きく依存した商品開発も限界に達した。また、主力のヒット商品も同業他社との競争に敗れ、売上が激減した。

A社の社長よりコンサルティングの依頼があり、同社の診断を行った。社長以外の役員は、奥様、ご子息の同族のみで、役員になった社員は誰もいない。かつてヘッドハンティングの会社から、上場企業の役員クラスを高額の給料で何人も採用した。しかし、全員が半年～1年で退職してしまったとのことである。

採用した人は皆、上場企業の役員クラスであり、能力的には優秀であった。しかし、A社の社長との考え方、経営ポリシーの違いで退職したのである。人材のスカウトは、中堅企業では日常的に実施されているが、その企業のトップとの整合性や企業文化に馴染むことが大きな課題となる。

人財づくりは、まず社内で体系的、総合的、長期的に実施しなければならない。「可愛くば、五つ教えて三つ褒め、二つ叱って良き人とせよ」という言葉もあるとおり、教える仕組みや風土を社内に構築することが重要だ。

その方法の一つとして、OJT（職場内訓練）がある。上司が部下に対して会社の目的（理念・使命感）、目標・方針を明確に教え、自部門業務と担当範囲を明示、具体的な日常業務を教える先輩なども決める。また、期間を決めて日常業務を評価し、1つの仕事が出来るようになれば、さらに難しい仕事に挑戦させる。

さらにOff－JT（職場外教育）も職種別・階層別に実施し、企業内および職場内に「“教える・褒める・叱る”企業文化」をつくることが、「人財づくり」となるのである。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「FCC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㈱タナベ経営および原著作者にあります。
発行・編集　株式会社タナベ経営

現場から得た“経営戦略の手法”を“生の声”でご提供！

FCC REVIEW

100年先も一番に選ばれる会社を志す経営者へ送るエグゼクティブ総合戦略誌。
優秀企業のビジネスモデルや、成長産業の特集など幅広く価値あるコンテンツをご提供いたします。

年会費：　24,000 円（消費税別）

配信日：毎月1冊　年間12冊配送　／　A4判　84ページ

※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
マネジメントパートナーズ本部

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/）をご覧下さい。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。