Management Viewpoint

『　真の成長を支える組織と人材　』

経営トップ、とりわけ中小企業の創業社長が渇望するものの一つが、自分の分身となる幹部の存在である。ゼロからスタートして事業を築き成功させてきた創業社長と、同等の能力を発揮できる人材を発掘・育成することの困難さは容易に想像できるが、ともに仕事に取り組み、鍛え上げれば能力は向上していくものである。

しかし分身として最も期待されるものは能力ではなく、同じビジョンと価値判断基準を持つことである。いくら能力が高くとも、それがなければ組織的には無価値に等しい。

クライアントに保育施設を運営している企業（G社）がある。「子どもたちの未来のために」という理念のもと、30歳半ばで起業された青年社長は、少子高齢化の抑制・待機児童の解消など強い社会的ニーズを背景に、持ち前の事業センスと経営手腕を発揮し、創業5年で20を超える保育施設を首都圏に展開する見事な成長を続けている。

保育事業の要となるのが、保育士と各園でマネジメントする施設長（園長）である。保育士の多くは、子供達の世話をする仕事に就きたいという夢を持ち、そのために国家資格を取得して日々仕事に励んでいる。

その半面「組織や人のマネジメントをしたい」と積極的に望んでいる人は少ないと言える。また、若い企業だけに本部の幹部メンバーも経営に参画したキャリアを持つ人材は少なかった。順風満帆に成長しているG社社長の悩みは、同じビジョンと価値観を共有する幹部人材の育成と組織マネジメントシステムの構築だった。

その課題を解決するため、中期ビジョン・経営計画策定プロジェクトを立ち上げ、本部の幹部メンバーのみならず意欲的な施設長も参加させ、全社的視点からの成長戦略を策定した。その成長の過程において課題となるテーマを抽出し、それぞれが担当となってその解決に尽力し、個人で解決できないものは新たにプロジェクトを発足させる。

現在、このプロジェクトが根幹的な経営会議として機能し、発足から約1年で多くの経営課題を解決し、さまざまなマネジメントシステムが設計・運用されてきている。そして最大の成果は、本質的課題であるビジョン・価値観の共有および幹部人材の育成が、徐々にではあるが確実に実現していることである。

事業規模（売上規模）の拡大だけでは真の成長とは言えない。その規模に相応しい組織が確立し、人材が育っているかが持続的成長を可能にする要諦である。この事例を参考にぜひチャレンジしていただきたい。

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。