

料金後納

ゆうメール

0-1

差出人(差出發行代行)
佐川急便(株)返還先:〒812-0881
福岡市博多区井相田2-5-53
佐川急便(株)九州支社内
メールセンターこのお荷物はご依頼様から
お預かりした荷物を当社が
差出人となって発送代行して
います。

 人財を育てる仕組みづくり
いつも
ありがとうございます。
ございます。

リーダーシップ 便り

リーダーシップ専門情報誌

 有限会社 ジンザイ
 福岡市博多区博多駅東1-10-35
 七福ビル2F 〒812-0013
 Tel.092-482-0328
 Fax.092-482-0329

① info@jinzai-system.com

URL http://www.jinzai-system.com

04

リーダーシップが発揮できる人材育成

私のリーダーシップ経験(上)

前号「リーダーシップの特徴」の5番目に、『リーダーシップは、学習と経験を通じて正しく身につけることができる』と述べました。

アメリカ、ロミンガー社の調査結果より、リーダーシップ「70-20-10」の法則。リーダーシップをうまく発揮できるようになった経営幹部に「役立ったことは何か？」を質問した結果、①経験(修羅場、場数⇒自信)70%、②薫陶(上司の言葉)20%、③研修(学びと気づき)10%

私も現在、少しばかりリーダーシップが身につけているとすれば、やはり過去の経験によることが大きいと思われます。2回シリーズにて、私の節目毎の「一皮むけた経験談」を記載します。

【節目毎の一皮むけた経験】

「一皮むけた経験」とは、「量子力学的な跳躍となった経験」。蝶や蝉などが脱皮し成長するように、「人間もある経験を境に内面的な変化が起こり、更に一回り大きいキャリアが獲得されるような経験」のこと。
(神戸大学大学院 金井教授)



【幼少時代】(～小学生時代)

- ・広島県因島市(現尾道市)で一人息子として生まれる。
- ・幼少時は、人見知りで、引っ込み思案という典型的な「内弁慶」で大人しいタイプ。
- ・近所の遊び仲間は、「女の子」ばかり。(同年代は、皆女性で男性がいない)
- ・好奇心旺盛で、多くの遊びを経験した。
- ・常に学校の親友がいて、よく一緒に行動していた。
- ・また、興味を持てば、1つの事に熱中するタイプで、当時、切手収集に執念を燃やしていた。
- ・珠算の塾にも熱心に通い、負けず嫌いの性格のため、短期間で全珠連1級試験に合格した。「読み上げ算」が得意だった。

【学生時代】(中学～大学時代)

- 私の性格が大きく変わったのは「高校2年生」の時。
- ・中学時代、1年生の時には「テニスクラブ」、その後、バレーボール部に入学し、自称-魔のドライブサーブ=稲妻サーブで鳴らした。

- ・グループサウンズ全盛期の中学時代からギターに興味を持ち、自己流で「禁じられた遊び」を弾けるまでになっていた。

【大きな変化!】

- ・高校生になり、ギタークラブに入部。
- ・中学生までは、まだ内弁慶でおとなしい性格だったが、ギタークラブに入部してから少し変わり始めていた。

(クラブ副部長経験)

- ・2年生になって、新入生が入部してきて、嫌でもギターを教えないといけない立場になり、また、副部長というリーダー的な役割にも就き、部長と共にチームをまとめる経験や諸問題を解決したり、クラブ活動の運営を経験した。人前でギターを弾いたり、歌を歌ったりなどの経験も、現在の人前で話す仕事に役立っている。また、部長のM氏とはクラブ活動を通じて親友となった。一緒に、男女のグループ交際なども経験した。放課後、女性から呼び出され、誰もいない教室で告白もされた。

(一人暮らし)

- ・その後、大学受験に失敗。自宅を出て、広島市内で予備校に通いながら一人暮らしを始める(一浪)。親から受けた言葉の影響で「独立心」が人一倍強かった。何も知らず、最初は「ヤクザのお婆さん?」の一軒屋に下宿し、トラブルに巻き込まれ転居。暗い「3畳一間」の部屋で、半年間受験勉強を続けた。

(クラブ部長経験)

- ・大学に入学し、即「クラシック・ギタークラブ」に入部。パンカラな校風で、ギターを下げて下駄を履いていたため「ギタークラブ」と揶揄されていた。新入生の中で、1・2番に指定のギター教則本を終了し、1回生から秋の定期演奏会のメンバーに選ばれた。クラブ活動は熱心に取組んだ。3回生になる前、クラブの部長を決めるための選挙があり、対立候補と立候補演説を行い、決戦投票の結果、「部長」に選ばれ、1年間の目標を決めて積極的に活動した。(部員数、約120名)〈例〉関西大学との「ジョイントコンサート」(新規)、名古屋への演奏旅行(新規)、定例の独重奏会、秋の定期演奏会、京都ギター連盟定期演奏会等々
- ・プロのギターリストに師事し、技術向上にも努めた。
- ・もちろんその当時は、長髪で痩せ型。
- ・その頃から、哲学「実存主義」(サルトル、カミュ)に傾注し「自己超越」という考え方を座右の銘とする。



(以下、次号へ続く)

「経営のリーダーシップ」企業事例 ～株式会社リフォーム三光サービス(上)～



衣服のリフォーム・リメイク業 九州No.1!
株式会社リフォーム三光サービス
 代表取締役社長 宮崎 高志様(34歳)
 (2009年9月就任)

創業 / 1976年(昭和51年)
 業績 / [売上高]4億3千万円(2009年8月期、16期)
 [経常利益高]1千万円 当年9月～翌年8月
 事業内容 / 衣服のリフォーム・リメイク業
 店舗数 / 35店、各店人員 2～3名 従業員 / 140名(正50名、パート90名)
 勤務時間 / (基本)10:00～19:00

1-理念・ビジョンについて【価値観の明示】

Q.御社の存在意義、目的、共通の価値観や将来像を示す、理念や経営ビジョンは明確にしていますか？

当社の企業理念は、『人を大切に、物を大切に』です。

Q.具体的な意味や社長の思いについてお話し下さい。

まず、『人を大切に』とは、「健常者の従業員はもとより、当社の事業は、障害者の方が健常者よりも輝ける可能性のある業種であるため、働きたくても働く機会が少ない障害者の方を少しでも多く雇用し、働く場を提供させていただき社会に貢献したい」という意味です。また、『物を大切に』とは、「ECOへの取り組みの一環として、資源の節約に寄与したいためとお客様のお気に入りの服をいつまでも大切に着ていただきたい」という思いからです。実際に現在、当社で技術No.1の社員は、紳士服・婦人服のリフォーム技術共に聾唖者の方です。

Q.次に、経営ビジョンについてお伺いいたします。御社の経営ビジョンは何ですか？

当社の経営ビジョンは、まず、2013年迄に「福岡市内40店舗」を目指しドミナント化すること。二つ目は、既存店月間平均売上高100万円の店舗づくり。三つ目は、「経常利益率10%」。四つ目は、「障害者雇用数100名」を目指したいと考えています。

2-理念・ビジョンの共有化(納得・共感)について

【価値観の共有化】

Q.経営理念、ビジョンを社員、顧客、ビジネスパートナー、地域社会にどの様に積極的に伝え、共有化を図っていますか？

まず、社員に対しては、毎月1回、給料支給時に給料袋の中に、給与明細と共に「社長メッセージ<理念>」(社内報「三光ニュースレター」)を同封し、全員に配布しています。社長メッセージを同封するようになったのは、障害者の方からの要望によるものです。



社内報「三光ニュースレター」



ニュースレター「Rスタイル」

また、お客様に対しては、ニュースレター(「Rスタイル」)を年4回発行し、当社の価値観をご理解いただく様努力しています。

地域社会に対しましては、まず一つ目は、会長の宮崎が、全国各地からのご依頼を受けて、障害者雇用促進の一助になればという思いから、毎月1回程度講演をさせていただいています。

二つ目は、障害者施設からの「職業訓練」の要請について、当社では積極的に受け入れています。

[過去実績:「知的障害者の職場実習(1週間)、毎秋「聾唖学校実習生受け入れ」(5～6名)など]

そして、先日、福岡市「在宅ワーク促進モデル事業」のリフォーム・リメイク部門でも当社が選出され2010年9月より2年間、40名の在宅就業者に業務指導を行い、今後の仕事の機会を与える事業の一翼を担うことになりました。

3-企業環境の変化への体制作り【変化への対応/組織体制】

Q.顧客・市場の要求や企業環境の変化、ビジネス機会に素早く対応するための組織づくりを行っていますか？

敢えて言えば、一つ目は、5日間毎の店別売上情報を元に、社長自らが前年を下回っている店舗に対して直接アドバイスしたり、一緒に善後策を話し合っている状況の変化に対応した売上策を実行しています。二つ目は、毎月の「全店損益実績」(人件費比率)を全店、全従業員に公開し競争意識を高めながら、各店舗毎に改善策を考え実行していただいています。

4-社長自身(トップリーダー)の「率先垂範」

Q.理念や経営ビジョンを実現するために、自らが率先して行動していますか？

はい。まずは、実際に障害者雇用を積極的に行っているということです。現在、社員数140名の内、障害者の方が40名、聾唖者の方は30名います。

二つ目は、業務終了後、週1回1時間程度、社員の自主参加による「手話の勉強会」を私自身が講師となって実施しています。そのために、私も1年間、月2回「手話通訳者養成講座」を受講しました。

また、三つ目は、毎朝、手話を交えながら朝礼を行っているということです。

(以下、次号へ続く)

□ じんざいのお悩み相談 [企業は人なり-活性化と育成]

中小企業経営者のお悩み相談を承ります。(但し、従業員規模30名以下)
 社員が活性化され、パフォーマンスが向上することにより、企業業績も向上する。
 そこで、人材の活性化に貢献すべく、中小企業の経営者が抱えている主に「人財」に関する悩みや諸問題の解決等を、豊富な経験と知識をもとに適切に具体的にアドバイス。

相談費用	基本コース(月1回・1.5時間以内)	10,500円/月
	隔週コース(月2回・1.5時間以内)	21,000円/月
	毎週コース(毎週1回・1.5時間以内)	42,000円/月
	お試し[都度]コース(1回当たり30分/以後30分毎)	5,250円/月

□ DVD[企業の成長は人から]

NPO雇用・能力開発機構福岡センター」主催公開セミナーで、経営者・管理者を対象とした講義内容を編集したものです。

1部[35分]	10,800円
2部[51分]	10,800円
1部・2部セット	19,800円

添付資料
付き

□ DVD[管理者のリーダーシップ]

ある団体の小売店・飲食店・ドラッグストアなどのお店の店長を対象にした講義内容を編集したのですが、すべての職種の『管理・監督者』対象です。

1部[51分]	5,800円
2部[40分]	5,800円
1部・2部セット	10,000円

添付資料

Profile [プロフィール]



片島 尚幸 [かたしま なおゆき]

- ・出身: 広島県尾道市(因島)
- ・最終学歴: 立命館大学産業社会学部卒
- ・趣味: クラシック音楽鑑賞、温泉宿巡り、ゴルフ、

- 関与先、資格
 雇用・能力開発機構福岡センター 雇用管理アドバイザー
 中小企業総合事業団中小企業・ベンチャー総合支援センター九州 アドバイザー
 北九州市中小企業支援センター専門家 福岡再生クラブ メンバー
 日本経営品質セルフアセッサー、TA交流分析士1級
- 異業種交流会主催(幹事役含む)
 [人財開発研究会、元気会、OEC会、九十九会、光ケンジの会、和僑の会]

□ セミナー・勉強会・その他詳しくは
 下記電話またはメールにてお問い合わせ下さい。

有限会社ジンザイ
 Tel.092-482-0328

✉ info@jinzai-system.com

ホームページは **ジンザイ** で **検索**

ご意見・ご感想が
 ございましたら、
 メールにて宜しく
 お願い致します。