

「力」豊かな人材の育て方

回「社長の右腕」をどう育てるか③

今回は、「社長の右腕」を育てるポイントについて、松下幸之助の人づくりから学んでみたいと思います。創業期の松下電器（現パナソニック）からは、たくさん右腕人材が輩出されました。優秀な人材ばかりを集めていたわけではないのに、なぜ人材が育ったのか？ その秘密は、「松下幸之助流人づくり」の3つの特徴に集約されます。

叱って育てる
幸之助に育てられた人たちに共通しているのは、厳しく叱りつけることだ。彼らは、叱られることが、成長のきっかけになった。叱られることで、自分自身を振り返り、成長の機会を得た。叱られることは、厳しく叱られることだ。彼らは、叱られることが、成長のきっかけになった。叱られることで、自分自身を振り返り、成長の機会を得た。

「小事は大事に至る」ということばの通り、組織の緩みは小さなミスから始まる。それを防ぐには、小事を大事に扱う必要がある。小事を大事にするとは、小さなミスにも真剣に取り組むことだ。小事を大事にするとは、小さなミスにも真剣に取り組むことだ。

「小事は大事に至る」ということばの通り、組織の緩みは小さなミスから始まる。それを防ぐには、小事を大事に扱う必要がある。小事を大事にするとは、小さなミスにも真剣に取り組むことだ。小事を大事にするとは、小さなミスにも真剣に取り組むことだ。

現場 正晃
(まことば まさあき)
株式会社PHP研究所 研修事業部長



新規受講生募集
8月12日(土)10時開講(1泊2日、全6回)
/m-keieiijuku/
リフォーム産業新聞を見たお申し込み下さい。

窓リフォームのプレゼン学ぶ

YKK AP、「MADOショップ」向けに研修会



▲真剣な表情のセミナー参加者

YKK AP（東京都千代田区）は、同社が組織している窓リフォームの専門店「MADOショップ」加盟店を対象とした研修会を東京で開催。4時間の講義に18人が参加した。

研修のメインテーマは「客が買いたくなるプレゼン」。元キャビンアテンダントでビジネススマナ

「研究所（東京都中央区）代表取締役の藤村純子氏を講師に迎えた。内容は、「PREP法」を活用したプレゼン方法の習得。ポイント↓根拠↓具体例↓再びポイントの順に説明し、内容に説得力を持たせる技術だ。「接客を強化することで、商品を変えず、営業網を広げなくても、売り上げを伸ばすことは可能です」と藤村氏。

講師による解説の後、YKK APの「スマートカバー工法」のプレゼンを5、6人のグループ内で1人ずつ実施。終了後は、よい点、悪い点など

を互いに指摘し合った。YKK APでは、今年度から「MADOショップ」加盟店に向けた、有料の研修プログラムに

「クラウドサービス40社にインフォテリア 建築資料の管理しやすく

インフォテリア（東京都品川区）が提供する、モバイル向け文書管理サービス「Handbook」の利用者が、建築・住宅業界で増えている。現在、約40社が導入。8月には竹中工務店（大阪府大阪市）に採用された。

力を入れていた。同社の清水宏則課長は、「MADOショップの立ち上げから5年がたち、加盟店は1000社を超えました。力を入れていた。同社の清水宏則課長は、「MADOショップの立ち上げから5年がたち、加盟店は1000社を超えました。

た。ショップ数の拡大を図る『導入期』が終わり、加盟店の質の向上を図る『成長期』へと歩みを進めました」と語った。

同サービスは、文書や表計算、プレゼン資料などの電子ファイルをクラウドに保存。タブレット端末で閲覧が可能。特徴は、セキュリティの高さ。閲覧者ごとの配信設定や、端末紛失時の情報漏えいを防ぐ機能を備えている。社外秘の書類をどこでも安全に閲覧でき、社外でも技術書類を確認しながら打ち合わせができる。

竹中工務店の場合は、現場事務所保管してある建築資材や機器のカメラを登録することで、業務効率化を図る。社員研修資料の登録・活用なども計画。

費用は、50IDで月額2万円から。2017年3月期までに、建築・住宅業界の企業200社への提供を目指す。

工具や工事用節材の通信販売を行うMonotaRO（モノタロウ、兵庫県尼崎市）は、第2四半期決算を発表。売上高は、前年同期比25・6%増の264億5

モノタロウ

第2四半期決算

T