

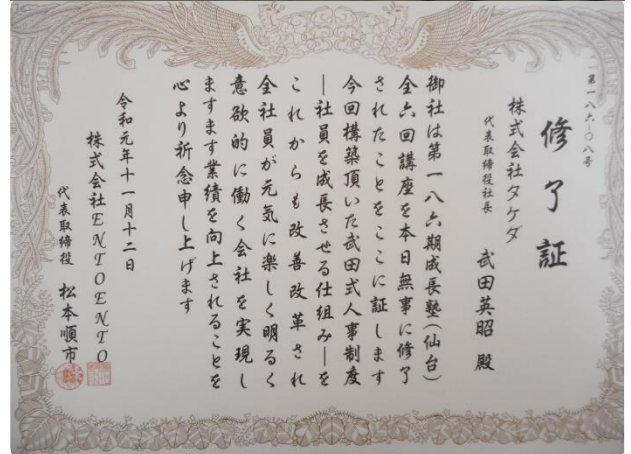
あなたにそして自分にも

# どんまいどんまい



## 人事制度の根底にある目標は 社員の成長からの会社業績 アップによる社員への還元！

### 成長塾第186期生の皆さんと修了記念



人事制度成長塾の6講座受講を終えて、やるべき事の多さに奮い立っている武田英昭です。

**成長塾の根幹の考え方は社員の成長を支援する為の制度を自社オリジナルで構築する事です。**

**その制度を運用する事で社員が成長し、**

**会社の業績がアップする事です。**

**会社の業績アップと制度の可視化によって社員が自分の昇給や賞与を前もって自分で確認する事が出来るようになります。**

修了証を頂いて、本当にそんな夢のような制度を私が構築出来るのか、不安もありますが、私自身のこれからの取組次第だと思っています。

私は今まで会社の業績は営業社員の売上目標達成率と前年対比で判断していました。

特に前年よりも業績が良いとなんかほっとした気持ちになっていました。

そして、新年度を迎える時に売上目標を決めるのですが、各営業マンが達成出来そうな数字で、前年よりも少しだけ増額して決めていました。

目標額の達成率が評価の判断基準の参考になっていたのですが、どうしても達成出来そうにない無理な目標設定は無謀な数字として敬遠されてきました。

そして会社の業績は各営業マンの実績で決まる

“どんまい どんまい”を読んでいかがだったでしょうか。「あなた」の感想をお聞かせ下さい。

電話 023-644-5633 FAX 023-644-5663 武田英昭までお願いします。

㈱テラ陶板浴タケダのホームページが出来ました。料金改定してフリーパスもスタートします。

㈱テラ陶板浴タケダ <http://tera-takeda.com> こちらも見てください。



とっていました。

しかし、実際の会社運営には、事務所内の納品書発行や電話応対や請求書作成等、無くてはならない業務があります。

事務所内ばかりではなく、ターミナルでの入荷商品のチェックや整理、配達商品の品出し、出荷商品の品出しから荷造りや送り状作成等、色々な作業に携わっている社員がいます。

この営業以外の社員の評価基準が具体的なはっきりした目標が無い為にあいまいな状態でした。私はいつも昇給の時期や賞与の時期になると、重い気持ちになっていました。

社員全員を公平に評価して、全員が満足できるようにと頭を抱えて悩んでいました。

実際に私一人で社員全員の日頃の仕事を把握出来る状況でないで、悩みに悩みながら決めていました。

それが、今回受講した成長塾で学んだやり方を当社のオリジナル制度として作り上げた時には、全く悩むことも無く、社員にもその根拠を明確にする事が出来るのです。

**成長塾を受講して、最初に成長シート®の作成から取り組むのですが、全員が同じ成長シートで評価する事は出来ないで、社内の職種を分けなければなりません。**

営業職、スタッフ職、ネットショップ職などに分類して見たのですが、スタッフ職の仕事内容もお客様担当を持っているスタッフやターミナル業務主体のスタッフがいるので、同じ成長基準にする事が難しいようでした。

その為、またそこから細分化しなければならないようです。

その細分化した職種ごとに成長シートを作成するのですから、日頃何気なく社員の仕事ぶりを見ていたので、改めて考えさせられる事になりました。

た。

**そして細分化された職種ごとに、どんな事を期待するのか考えて、その期待される成果を実現する為に、どんな重要業務をしなければならないのか。そしてその重要業務を出来るようになる為には、どんな知識やスキルが必要になってくるのか。そのような事をいくつもあげて行きます。**

そしてそれぞれの具体的な期待成果や重要業務やスキルをまとめたら、それぞれにウエートや成長基準を決めて行きます。

その出来上がったシートをそれぞれの職種の社員に配布して、社員全員がそれぞれの成長シートを目標に年間を通してチャレンジする事になります。

そして、**社員の成長のレベルに合わせて、成長等級®を決めます。**

**上司は自分の部下の成長の伸びた成長点数も成長要素になりますので、自分の業績ばかりが良ければ評価が高い今までの考え方ではなく、部下が成長する事を大前提にしていくようになります。**

そこには指導される社員の自己評価に対して評価フィードバックがあり、常に上司は自分の部下の成長を意識して、部下の指導にも積極的に取り組んでいくようになります。

今まで、**社内での目標が無かった社員もその職種ごとに目標が明確になり、常にその指導をしてくれる上司がそばにいるようになるので、仕事に取り組むのが楽しくなっていくと思います。**

その仕組みが出来上がれば、それぞれの立場の社員が自分の将来の会社での成長等級や役職が見えるようになり、毎年の昇給や賞与も自分達の努力次第で自分達に還元される事がわかるようになります。

頑張った社員が頑張っただけ自分に返ってくる制度を完成させる事が今の私の最大の課題です。

“どんまい どんま〜い”を読んでいかがだったでしょうか。「あなた」の感想をお聞かせ下さい。

電話 023-644-5633 FAX 023-644-5663 武田英昭までお願いします。

㈱テラ陶板浴タケダのホームページが出来ました。料金改定してフリーパスもスタートします。

㈱テラ陶板浴タケダ <http://tera-takeda.com> こちらも見てください。

