

企業支援サービスの導入事例

私が、今回ご提案する「企業支援サービス」は、ほんの小さなアクション、さざ波を立てることで、

それぞれの会社で働く人たちに“気づき”を与え、自覚を促し、一人一人の内なる可能性に気付いていただく事にあります。

すべての会社において、売上〔企業存続〕のカギを握るのは、

一人一人の社員の意識〔自覚〕と連携〔協調〕にあります。

ここをしっかりと抑え、理解し、組織運営を行っている会社は、健全に業績を上げていくでしょうし、

心の仕組み〔メカニズム〕を無視する会社は、いずれ世の中から駆逐されていくことでしょう。

もし、今、売り上げが低迷していたり、社員の士気が上がらない、先々の経営に不安がある、という

経営者及び経営幹部の方々がいらっしゃれば、

今回、ご提案している「企業支援サービス」を是非、ご利用ください。

もちろん、気軽に試してみよう、というスタンスでけっこうです。

それぞれの会社のご要望に応じ、柔軟に、ご対応させていただきます。

企業支援には、1社1社に見合ったやり方、進め方があります。

同じような仕組みや制度にも、各社独自の導入策が必要になります。

企業支援サービス



アクション
さざ波



気づき



自信、活性化

ただ、そこで得られる気づきや感動は、程度の違いはあるにしても、

会社全体に活性化をもたらし、

一人一人の心に“やる気”“勇気”“元気”を与えてくれます。

こういった改革の成果は、外部の力を借りることで、具現化できます。

ここでは、具体的な導入事例を簡単にご紹介しましょう。

導入事例

- ・有給休暇を活用
- ・提案制度の活用
- ・社員の体験を活用
- ・見える化の活用
- ・失敗をノウハウ化

□ 有給休暇の短時間消化制度で、ワークライフバランスを応援しよう！！

有給休暇の消化は、社員にとっても、会社にとっても、案外と難しいものです。

ただ、この消化を1時間単位、30分単位と、細分化すれば、会社側の負担も少なく、社員も取りやすく、喜ばれることは、容易に想像が出来ます。

それでも、こういった短時間消化の制度が進まないのは、管理する側〔会社サイド〕に相応の負荷が生じるからです。

それでも、この制度を導入すれば、社員のプライベートの充実につながり、当然、やる気も引き出され、工夫次第で、仕事の効率も上げられるはずです。

これこそ、企業支援サービスの導入としては、適例でしょう。

管理の煩わしさや、制度設計、運用策、等々を任せて頂ければ、それぞれの会社にフィットしたものをご提案させていただきます。

是非、この機会に、ご検討ください。

有給休暇の短時間消化



子育てや介護
家庭の事情
などに対応可
併せて皆で支
えあう仕組み
も必要！！

□ 気軽な提案制度で、日々の気づき感覚〔感性〕を高めよう！！

前向きな社員のほとんどは、日々、接する業務の中で、様々な気づき〔商品やサービス、業務の改善点など〕を得ているはずです。

その気づきや発想、アイデアを、日々のルーチンワークの中で、無理なく、自然に集める仕組みを作りませんか？

さらに、良いものは形にし、採用されなかったとしても、その提案は全社員で共有し、会社の資産として運用をする。

この流れを定着させれば、大いに組織は活性化されるでしょう。

この仕組みを上手に取り入れ、運用し、成功している会社はいくつもあるに違いありません。

ただ、簡単には真似られないし、どう導入をすればよいか、迷われている会社、経営者も、多くいらっしゃる事でしょう。

そんな時、利用して頂きたいのが、企業支援サービスです。

各社の事情や背景、ご要望を踏まえた上で、最適な制度、運用の仕組みを、しっかりと、ご提案させていただきます。

是非、この機会に、ご検討ください。

□ 小さな感動〔感激〕ストーリーを集めて、全社員で共有しよう！！

一人一人が働く時間、会社で過ごす時間は、人生の大半を占めるはずです。

当然、一人一人の人生に、色とりどりのドラマやストーリーが存在し、仕事にまつわるエトセトラは、大部分を占めるでしょう。

そういった一人一人の胸に収められている会社物語、仕事にまつわるエトセトラを開示できる機会を作ってみませんか？

本人には、何のことはない普通のストーリーであっても、別の部署、他の社員にとっては、感動の物語かもしれません。

そういった物語の積み重ねが、社員同士の共生や共感につながり、マニュアルを超えたノウハウの醸成に寄与してくれる事でしょう。

ただ、この流れを、どう作り、どう取り入れればいいのか、悩まれるのは当然です。

そんな時、利用して頂きたいのが、企業支援サービスです。

各社の事情や背景、ご要望を踏まえた上で、最適な制度、

提案制度



思い付きの導入ではなく、全社員の心にストンと腑に落ちる仕組みが必要！！

小さな感動 ストーリー



お客様に感謝された出来事や、先輩にフォローしてもらった出来事などなど。

運用の仕組みを、しっかりと、ご提案させていただきます。

是非、この機会に、ご検討ください。

□ 販売セクションを支える仕組みを「見える化」しよう！！

企業の命運が、常に「販売実績」にあるのは、常識でしょう。

それは、顧客の支持を継続的に得ているかどうかの、証でもあります。

ここで、重要なのは、顧客の信頼に応えよう、という意識です。

販売という結果ではなく、顧客の信頼に応える、というプロセス、企業活動の在り方に、こだわるべきでしょう。

全社員が、徹底して、この意識を持ち続けなければ、会社の持続的な成長、業績の確保は、じりじりとゆらいでいきます。

その為には、顧客とのコミュニケーションをつかさどる営業部門を軸として、各部門、各社員の役割を「見える化」する必要があります。

では、どうすれば「見える化」できるのか？

各社各様なので、極めて丁寧に、設計・運用する必要があります。

そんな時、利用して頂きたいのが、企業支援サービスです。

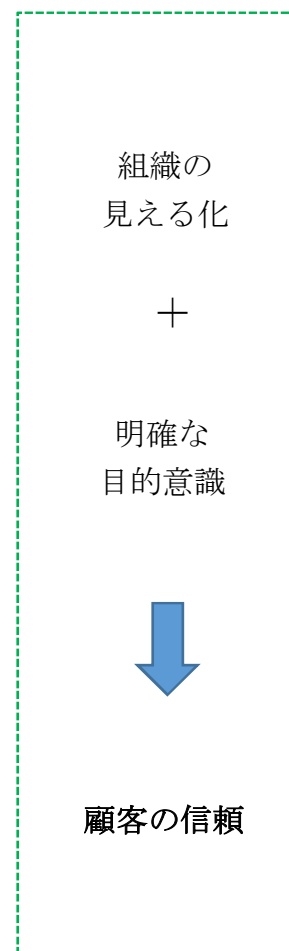
各社の事情や背景、ご要望を踏まえた上で、最適な制度、運用の仕組みを、しっかりと、ご提案させていただきます。

是非、この機会に、ご検討ください。

□ 失敗から学ぶ“しなやかさ”を全社員で身につけよう！！

新入社員、中堅社員、ベテラン社員、誰もが失敗の経験をもっていることでしょう。

工場や建築現場などでは、“KY [危険予知] 運動”や“ヒヤリハット”などが、思い浮かぶかもしれません。



失敗の経験は、成功や安全につながる貴重な実例です。

そういった経験を全社員「共有」の経験則として活かれば、会社の成長に大きく寄与してくれる事でしょう。

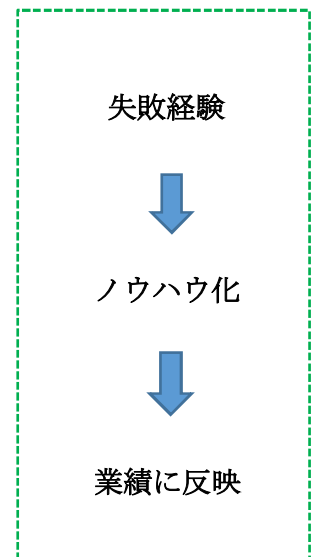
ただ、単純に、通達や朝礼の訓示に利用したとしても、そういった大きな効果は、期待できません。

では、どう活用すればいいのか？

そんな時、利用して頂きたいのが、企業支援サービスです。

各社の事情や背景、ご要望を踏まえた上で、最適な制度、運用の仕組みを、しっかりと、ご提案させていただきます。

是非、この機会に、ご検討ください。



他にも、それぞれの会社に応じた企業支援の在り方が、いくつもあると思われませんが、まずは、気軽に、ご相談ください。

ご相談の内容を検討し、お打ち合わせの上、適切な企業支援のプランをご提案させていただきます。

尚、当ホームページにおいては、他にも、いくつかの具体的なサービスメニューをご案内、ご提案しております。

併せて、ご検討の程、宜しく願いいたします。

お試し〔無料〕相談を受け付け中！！

090-9813-2302



* 気軽に、ご質問、ご相談ください。
〔ショートメールでの問い合わせも歓迎〕

お問合せ・ご質問・お申込み



▽ お問合せ・ご質問・お申し込みは、以下のアドレス宛にお願いいたします。

info@new-voice.jp

* 出来れば、ホームページ内の「お問い合わせ」をご利用ください。

キャリアカウンセラー 年令 60歳 [1958年生まれ]
ニューボイス企画 代表 葉玉 義則 (はだまよしのり)



企業内の総務・人事を20年以上行った経験をもとに、キャリアカウンセラーとして5年以上活動している。

幅広い職種、事業形態の経験も豊富なので、企業サイドの経営相談から個人の労務相談に至るまで、あらゆる立場、状況の人たちからのご相談に応えることが可能。

◆ 人気のアパレル業界！お仕事の内容や魅力とは？ [最近のコラム記事]

https://www.staffservice.co.jp/job/column/detail_099.html