

本コンテンツ制作者プロフィール及び 1on1 面談効果紹介

<弊社代表 武田義昭プロフィール>

化粧品会社にて訪問販売及び代理店営業に従事。その後、人材会社にて、東京、大阪、名古屋、福岡、広島で法人営業、キャリアコンサルタント業務、指導育成、マネジメント業務、支店長業務に従事。8 拠点中 7 位の拠点を赴任直後から 12 か月連続目標達成を実現し 1 年間で 3 位にまで引き上げる。また、別拠点では、M&A 後、業績が低迷し続けていた中で赴任。メンバー全員年上、毎月未達成の状況から丁度半年で単月黒字に転換、2 年で支店人数を倍にする。

各赴任先で、一生懸命取り組んでいるにも関わらず成果につながらない若手メンバーに対して 2 か月限定のマンツーマン指導「虎の穴道場」を実施し、自分で期待される成果を出せるまで支援。また、雇用形態関わらず四半期に一度の 1on1 面談を実施し、組織強化、業績向上を推進。

正社員、契約社員、派遣社員、パート・アルバイト社員、新入社員、中途社員、年上の従業員と様々な背景を持つ従業員の指導育成に 10 年以上関わる中で、指導育成の意義と価値を強く認識し、独立。日々の取り組みの資産化を支援しつつ、ライフワークとして育成力強化のためのコンサルティングや研修に従事。

【コンサルティング・研修・セミナー登壇実績（民間、団体含む）】

103社 / 研修：4,400時間以上、9,700人以上に対して実施

【資格】 国際メンターシップ協会認定エグゼクティブメンター

【執筆】 産労総合研究所「企業と人材」2016年12月号
特別寄稿「人を育てることは『育てる人をつくる』こと」

<Daily 1on1 面談実施の成果例>

- 2005 年中途入社従業員：入社して数か月、目標達成できない状況
⇒ Daily1on1 面談実施、その後 12 か月連続達成を実現、表彰される。以降、常に結果を出すハイパフォーマーとなり、マネジャー、ゼネラルマネジャーに昇進。
- 2005 年中途入社従業員：契約社員として入社。実績が出れば正社員にという状況のまま、なかなか実績が出ず契約満了となるかどうかの瀬戸際
⇒ Daily1on1 面談実施、その後、目標達成できるようになり無事正社員として採用。ある業界を極め、その業界におけるハイパフォーマーとして全国に知られる。
- 2006 年新入社員：成果が出ずモチベーションがずっと低いままで仕事に対して後ろ向き
⇒ Daily1on1 面談実施、表情が明るくなり仕事を楽しめるようになり、成果も出せるようになり変化、周囲のメンバーからも、「以前と全然違う」との声があがる。
- 2008 年新入社員：入社後一年間、成果が出ず、周囲からの評価も低い
⇒ Daily1on1 面談実施、わからないことがわからない状況であり、「これが教えてもらう、ということなんですね。初めての経験です」との感想。徐々に成果が出せるようになり、独り立ち、後にマネジャーに昇進。