

専任講師のプロフィールと横顔

～スーパーバイザー育成の背景～

株式会社ヒロ・マネジメント

代表取締役 田中 浩

<http://www.hiro-management.jp/>

担当講座「小売店カウンセリングに必要な計数知識」

「例題を基にした売上高予算の作成」

本音・本気の人づくり指導が私のモットー



【研修コンサルタントという仕事】

私は食品卸売業の営業課長を経て、1997年2月に経営コンサルタントとして独立、2007年10月に株式会社ヒロ・マネジメントを設立し、全国で活動をしています。

独立前に中小企業診断士の資格を取得し、現在は「研修コンサルタント」という肩書きで仕事をしています。

研修コンサルタントとは私の造語で、研修と経営コンサルティングを合わせたものです。研修指導により、組織の問題解決の支援を図ることを目的としています。

現在、民間企業、JA、自治体などを対象に、計数知識、問題解決、リーダーシップ、MBO(目標による管理)、営業力強化等の研修、講演を行っています。

昨年度は年間200日の研修・セミナーの実績がありました。クライアント様からは「現場で役立つ研修」とご好評いただいております。

【本音・本気の人づくり指導について】

私の仕事でのモットーは“本音・本気の人づくり指導”としています。

これは、受講生に対し本音・本気で指導を行うという意味があります。情熱をもって受講生と向き合っていくというのが私のスタイルです。

そのために、私がここ数年、研修時に心がけているのは、どの受講生にも良いところ、尊敬するところがあり、それを認めるということです。

このような姿勢で研修を進めていくと相手にも講師側の考えが伝わるようです。この信頼関係があつてこそ、本音・本気で受講生と交流ができると思っています。

受講生を尊敬することは大事ですが、それと共に相手との一定の距離感を持つことが必要だと考えます。

講師の中には受講生と親しくなることを重要視している人もいますが、それはあるべき姿ではないと思います。

研修の究極の目的は、終了後に受講生が行動変容して実績を上げてもらうことにある、と私は考えているので、受講生に馴れ馴れしくないように注意を払っています。

そして、受講生のお一人ひとりが、そのテーマに関する気づきがあり、それを職場で実践していくきっかけにすることが私の仕事であり、目指すべきことです。

SV養成講座の講義内容とポイント

SV養成講座で伝えたいことは、①数字の大切さ、②数字の裏側を読むこと、の重要性を知ることです。この2つのことを理解していただくことで、実践の場で活用できるプログラム内容になっています。具体的な講義内容とポイントは次の通りです。

(1)小売店カウンセリングとは

小売店カウンセリングとは何か、手順についてお話しします。手順として現状分析、課題発見、原因分析、対策立案、評価、評価の振り返り、といった流れを理解していただきます。

(2)貸借対照表(Balance Sheet)の構造とその見方

計数知識の基本は調達と運用であり、そのバランスが求められます。まさしく、バランスシートと呼ばれるゆえんです。そして、①流動資産、②固定資産、③流動負債、④固定負債、⑤純資産(自己資本)の5つの箱についてそれぞれのポイントを見ていきます。

(3)損益計算書(Profit & Loss Statement)の構造とその見方

損益計算書は、ある期間(1年)の会社の儲けを計算したものです。これは先の貸借対照表と比較すれば、わかりやすい内容です。

(4)株主資本等変動計算書の構造とその見方

株主資本等変動計算書とは、株主資本等の各項目の期首と期末の間の増減を表示する決算書のことで

どの項目が重要なのかについて説明します。

(5) キャッシュフローとは何か

キャッシュ及びその動きとしてのキャッシュフローは、まさに人間にとっての血と同様、企業にとって欠かすことができないものです。キャッシュフロー経営の基本を学ぶことで、会社の状況がより見える化できます。

(6) 決算書を眺めてみよう

本テーマでは、実際の決算書を用いて、決算書の構造と押さえておくべきポイントを一緒に確認していきます。

(7) 計数管理

まずは、経営計画と利益計画の概要を理解します。次に、その利益計画を作成する手法として損益分岐点分析を学びます。

(8) ㈱A食品ストアにおける売上高予算の作成演習

①前年実績を検討する(問題と解決策：省略)、②前年度の損益分岐点売上高を算出する、③次年度の経営計画を設定する、といったテーマについて事例を活用して考えます。これをグループ討議で進めていきます。

SV養成講座専任講師としての信条、研修の進め方

【計数知識はざっくりと理解する】

私は日頃から、具体的にわかりやすく、実践ですぐに使える話をするように心掛けています。一般的に、財務の話はやや難解でとっつきにくい印象をもたれる人がいらっしゃいます。

私は会計士、税理士ではなく経営コンサルタントなので、まさしく経営の視点から、ざっくりと理解できることを目指しています。

計数は、あまり深い内容まで進めると、学習していない受講生には重荷になります。数字に対するアレルギーが起きないように、難しい話は避け、身近な例で興味を持ってもらえるように工夫しています。

【参加型研修が特徴】

私の研修は、講義+相互質問+グループ討議+発表+講師コメント、といったような参加型の研修を心がけています。

そして、最初から島形式のグループ単位(5~6名)



グループ討議で互いに教え合う参加型研修なので理解が深まる



巡回して個別に指導する田中講師

で座っていただきます。これは、事例をグループのメンバーと一緒に取り組んでいただくためです。

計数に関して造詣が深い人がいれば、教えてもらうことが可能です。教える人は、どう伝えれば計数知識が少ない相手に理解してもらえるか、といった指導のやり方を学びます。

グループ討議の際には、常に巡回して、作業の遅い人にはマンツーマンで私が指導しますので、安心してご参加いただければと思います。

【講師からのメッセージ】

受講生は、①計数について理解している人、②あまり理解していない人、③全く理解していない、の3パターンに大きく分かれます。

そして、①の理解している人ほど、予習をします。すでに基本的な知識を理解しているのに、さらに勉強をします。

一方、②および③の人たちは、事前あまり勉強してきません。あまり興味のない話なので、勉強しないのかもしれませんが。

しかし、受講生の皆さんはスーパーバイザー、それに準じるお仕事をされているわけで、数字を読めないようですと、相手への説得力も弱いものになってしまいます。

是非、計数が苦手だなどと思う人は、計数や財務に関する本に目を通して参加していただければと思います。少しでも興味がわかれば、研修の理解度はより深まります。

最後に、本講座への積極的なご参加を心よりお待ちしております。

スーパーバイザー養成講座は、上期コース/1月~6月、下期コース/7月~11月の年間2回開講しています。プログラム内容等の詳細は下記のホームページをご覧ください。

<http://www.vca.or.jp/>

【問合せ先】

社団法人日本ボランティア・チェーン協会
TEL (03)3435-7311