

“人が足りない”を終わらせる、構造転換の実践策！

戦略1 人手不足を構造から終わらせる“定着設計の基本戦略”

- 「人が足りない」は本当に原因か？ ●採用を強化する会社ほど“なぜ”人が辞めるのか
- 辞める組織に共通する構造 ●採用依存の落とし穴 ●人手不足は“結果”である
- 定着率と利益の関係 ●経営の無意識が離職を生む ●定着前提の組織思想 …他

戦略2 人間関係を構造で整える“信頼循環構築戦略”

- 人間関係悪化は“相性”の問題か？ ●頑張りすぎる上司ほど部下のモチベーションが下がる理由
- 部下の“違和感”に気づけない管理構造 ●助け合いが生まれにくい職場の仕組み
- 評価と信頼がねじれる瞬間 ●上司の思考パターンが組織を固定化する理由
- 空気は偶然ではなく設計されている ●信頼が循環する管理職設計 …他

戦略3 教育を仕組みに変える“育成構造設計戦略”

- 育成は“偶然”ではなく設計で決まる ●計画なきOJTの限界
- 管理職が設計しなければ育成は始まらない ●育成は「上司一人の仕事」ではない
- 教え方が変わらなければ人は育たない ●その指導、本当に正しいと思いついていないか？
- 成長が見える仕組みが人を伸ばす ●育成が回り出す組織構造とは …他

戦略4 一部のエースに頼らない“機能分散戦略”

- エースは組織を救わない ●「あの人ができない」という思い込み
- 属人化は“安心”ではなく“リスク” ●多能工化がモチベーションを上げる理由
- 権限委譲が人を成長させる構造 ●任せない上司が組織を止める
- 業務を“個人資産”から“組織資産”へ ●分散された組織は崩れない …他

戦略5 人材不足時代を勝ち抜く“組織進化戦略”

- 「人が来ない会社」には共通点がある ●経営者の無意識が採用力を下げる
- 採用強化よりも先にやるべきこと ●選ばれる会社は“構造”でできている
- 人材市場で勝つ会社の設計思想 ●整備士が辞めない会社は紹介が増える
- 組織は進化するか、衰退するか ●人が集まる会社は“つくれる” …他

■専任講師／南澤 博史



「ストック型営業」の力を最大限に発揮し、売上向上に徹底的に特化した職場環境の改善と人材育成を専門とする店舗経営コンサルタントの第一人者であり、ストック型営業システムの開発者。

26年間にわたるカーディーラーでの営業経験（その中で店長として5店舗 15年間にわたり統括）から得た知見を通じて、「ストック型営業」の仕組みを独自に構築。

「人こそ最重要な資源」と位置づけながら、限られたリソースを最大限に活用し、機動的な戦略を決定し、実現するための仕組みづくりを推進。さらには、構造から組織を整え、人が定着し育つ環境づくりにも取り組んできた。

企業の経営的な成長へと導く手法として、「ストック型営業」の仕組みを体系的に指導。新規顧客の獲得と既存顧客の拡大にとどまらず、組織全体が自走する体制構築にも注力している。

日本全国の営業所・販売店・店舗を対象に、信念に基づき店舗経営コンサルティングを展開する株式会社南澤コンサルティングを設立。現在、同社代表取締役社長。1974年生まれ。

《開催事項》下記の申込書をメールかFAXでお送りください。折り返し参加証とお振込みのご案内を差し上げます。

会期 令和8年 7月27日(月) 13:00~17:00

定員 6名 (定員になり次第締め切らせて頂きます)



会場 CBRFSフォーラムANNEX 東京都千代田区内神田3-4-11-2F TEL:03-3548-3770

《お申し込み・お問い合わせ先》/
 株式会社南澤コンサルティング
 東京都渋谷区神宮前6-23-4 桑野ビル2階 TEL:03-6845-9974 FAX:03-6845-9975

参加費 1名につき 33,000円 (消費税・テキスト代含む) ※2名様以降1名様あたり22,000円

● com@minamisawa-consulting.jp 担当:小山
 ● ネットでのお申し込みは → <https://minamisawa-consulting.jp>

【100%返金保証】※万一会場へご満足いただけない場合、受講料は全額返金いたします。

セミナー申込書

会社名	(フリガナ)	TEL	
		FAX	
所在地	(〒 -)		
ご氏名	(フリガナ)	お役職	事務受付欄
ご氏名	(フリガナ)	お役職	

メール (com@minamisawa-consulting.jp)、または FAX (03-6845-9975) でお申込みください。

202607