

仕事と信仰スペシャル / サーバントリーダーシップ (下)

第2回サーバントリーダーシップフォーラム

連続お客様満足度ナンバーワンのネットトヨタ南国

「やりがい」「感動」が働く集団に

世界的規模で競争が激化し、日本企業が閉塞した状況に置かれている今、ビジネス界で注目を集めているサーバントリーダーシップ。このサーバントリーダーシップを發揮している日本のビジネスリーダーを講演者に招いた「第2回サーバントリーダーシップフォーラム」サーバントリーダーシップ協会主催の「(NPO)法人日本サーバントリーダーシップ協会主催」が10月22日、東京・港区六本木の泉ガーデンコンプレックスにて開かれた。今回はその内容の2回目。【中田 朗】



石渡美奈氏



尾関勇氏

「新保守破離」を作り、とかなり衝突した」という尾関氏。その人事理念は①全員優秀なAクラスチームより、A〜C全員が持ち味を100%發揮できる環境が大事、②社長も含め、会社より個人の生活が第一、③個人の人生の各シーン(結婚、出産、育児など)に、できるだけ会社が合わせていく。それが強い社員と会社を作る。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「人事の考え方は父から」

「新保守破離」を作り、とかなり衝突した」という尾関氏。その人事理念は①全員優秀なAクラスチームより、A〜C全員が持ち味を100%發揮できる環境が大事、②社長も含め、会社より個人の生活が第一、③個人の人生の各シーン(結婚、出産、育児など)に、できるだけ会社が合わせていく。それが強い社員と会社を作る。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

社員教育、人事で老舗を改革

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

ネットトヨタ南国は、日本全国のトヨタ販売会社約30社の中でお客様満足度ナンバーワンを連続達成し、リーマンショックの時に業績を上げ、自動車不況の中でも売上高や来店客数が下がらないカーディーラーとして知られる。その理由について、こう語る。自動車販売会社がビジネスチャネルを増やすにはお客様との接触数を多くしていくことが必要。そのため来店客数を気にしつつ、来店して下さったお客様を大事にしている。その結果、お客様が大変感動し、ファンになってくださっている方も多いためです。

「新保守破離」を作り、とかなり衝突した」という尾関氏。その人事理念は①全員優秀なAクラスチームより、A〜C全員が持ち味を100%發揮できる環境が大事、②社長も含め、会社より個人の生活が第一、③個人の人生の各シーン(結婚、出産、育児など)に、できるだけ会社が合わせていく。それが強い社員と会社を作る。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

ネットトヨタ南国は、日本全国のトヨタ販売会社約30社の中でお客様満足度ナンバーワンを連続達成し、リーマンショックの時に業績を上げ、自動車不況の中でも売上高や来店客数が下がらないカーディーラーとして知られる。その理由について、こう語る。自動車販売会社がビジネスチャネルを増やすにはお客様との接触数を多くしていくことが必要。そのため来店客数を気にしつつ、来店して下さったお客様を大事にしている。その結果、お客様が大変感動し、ファンになってくださっている方も多いためです。

「新保守破離」を作り、とかなり衝突した」という尾関氏。その人事理念は①全員優秀なAクラスチームより、A〜C全員が持ち味を100%發揮できる環境が大事、②社長も含め、会社より個人の生活が第一、③個人の人生の各シーン(結婚、出産、育児など)に、できるだけ会社が合わせていく。それが強い社員と会社を作る。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「新保守破離」を作り、とかなり衝突した」という尾関氏。その人事理念は①全員優秀なAクラスチームより、A〜C全員が持ち味を100%發揮できる環境が大事、②社長も含め、会社より個人の生活が第一、③個人の人生の各シーン(結婚、出産、育児など)に、できるだけ会社が合わせていく。それが強い社員と会社を作る。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「新保守破離」を作り、とかなり衝突した」という尾関氏。その人事理念は①全員優秀なAクラスチームより、A〜C全員が持ち味を100%發揮できる環境が大事、②社長も含め、会社より個人の生活が第一、③個人の人生の各シーン(結婚、出産、育児など)に、できるだけ会社が合わせていく。それが強い社員と会社を作る。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「新保守破離」を作り、とかなり衝突した」という尾関氏。その人事理念は①全員優秀なAクラスチームより、A〜C全員が持ち味を100%發揮できる環境が大事、②社長も含め、会社より個人の生活が第一、③個人の人生の各シーン(結婚、出産、育児など)に、できるだけ会社が合わせていく。それが強い社員と会社を作る。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「新保守破離」を作り、とかなり衝突した」という尾関氏。その人事理念は①全員優秀なAクラスチームより、A〜C全員が持ち味を100%發揮できる環境が大事、②社長も含め、会社より個人の生活が第一、③個人の人生の各シーン(結婚、出産、育児など)に、できるだけ会社が合わせていく。それが強い社員と会社を作る。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「新保守破離」を作り、とかなり衝突した」という尾関氏。その人事理念は①全員優秀なAクラスチームより、A〜C全員が持ち味を100%發揮できる環境が大事、②社長も含め、会社より個人の生活が第一、③個人の人生の各シーン(結婚、出産、育児など)に、できるだけ会社が合わせていく。それが強い社員と会社を作る。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「新保守破離」を作り、とかなり衝突した」という尾関氏。その人事理念は①全員優秀なAクラスチームより、A〜C全員が持ち味を100%發揮できる環境が大事、②社長も含め、会社より個人の生活が第一、③個人の人生の各シーン(結婚、出産、育児など)に、できるだけ会社が合わせていく。それが強い社員と会社を作る。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「新保守破離」を作り、とかなり衝突した」という尾関氏。その人事理念は①全員優秀なAクラスチームより、A〜C全員が持ち味を100%發揮できる環境が大事、②社長も含め、会社より個人の生活が第一、③個人の人生の各シーン(結婚、出産、育児など)に、できるだけ会社が合わせていく。それが強い社員と会社を作る。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

「できる営業社員ができる管理職とは限らない。社員、スタッフには持ち味がある。それを最大限に生かすことに私は心血を注いでいます」と尾関氏は語った。

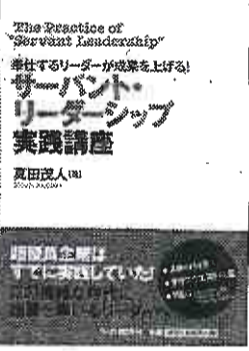


グラフを見せながら説明する横田氏

複雑な時代を生き抜くための効果的なリーダーシップ

『サーバントリーダーシップ実践講座』

グローバル化、地球資源の有限性、ネット社会の実現、雇用環境の変化など、世の中がますます複雑化し、予測が難しい時代になってきている。このような時代には、トップ一人がすべてを決定し命令するような君臨型リーダーシップでは、この変化の激しい複雑な現代を生き抜くのは難しい。そこで今、注目を集めているのが、イエス・キリストが弟子に模範を示したようなサーバントリーダーシップだ。著者は本書でサーバントリーダーシップとは何か、またその要素と効用などについて紹介する。著者はサーバントリーダーシップの実践例が興味深い。環境の変化に強い健康な組織づくりを願う企業のリーダーだけでなく、教会のリーダーにも一読を勧めたい。



真田茂人著 中央経済社 A5判 1,890円税込
サーバントリーダーシップ実践講座
著者はサーバントリーダーシップの実践例が興味深い。環境の変化に強い健康な組織づくりを願う企業のリーダーだけでなく、教会のリーダーにも一読を勧めたい。