

# “後継社長”以外は、読まないでください

## 1ヶ月に10件あったクレームが 314日間0件になりました

「会社を良くしたいけど、社長って何をするの？」と悩んでいた  
後継社長が、組織の問題を猛スピードで解決した方法



1ヶ月10件のクレームが  
314日間0件に！

### 業績がグングン伸び、会社の雰囲気も明るくなりました

弊社は印刷会社です。自分は工場長として現場一筋で頑張ってきました。2年前、社長に就任したのですが、「そもそも社長って何をするの？」「社員に、もっと自主性を発揮してもらいたい」と考えるようになりました。答えが見つからずに試行錯誤していましたが、大図さんと出会ってからいろいろなことが変わりました。たとえば、弊社は創業以来、新規営業をしてこなかったのですが、**わずか2ヶ月で5件の新規お客様を獲得できました**。現場も大きく変わり、以前は、自分が現場に入って細かく指示をしなければダメでしたが、**今では、社員に任せて、現場が回るようになりました**。その結果、**社員の自主性やパフォーマンスがアップ**し、1ヶ月に10件近くあったクレームが、去年は314日間ゼロという状態が続きました。最近では、新入社員から「会社の雰囲気が良くて入社を決めた」という声を聞きます。（株式会社アスカ紙工 代表取締役 黒岩健太 様）

こんな成果  
が多く  
の会社  
で報告  
されて  
います

閑散期の2月売上が2倍  
(2,900万円 ⇒ 5,600万円)

年商1億円アップ  
(4億円 ⇒ 5億円)

残業代が月60万円削減  
(社員のパフォーマンスも向上)

繁忙期売上が147%アップ  
(3,810万円 ⇒ 5,610万円)

1年かかると見込んでいた事業  
計画の90%が3ヶ月で達成

創業以来26年、新卒採用0人  
だったが、3年連続で5名採用

たった1年でお客様数2倍  
(リピート客が倍増)

取引先が  
3社から10社に増加



営業しなくても発注  
が得られるように

弊社は建設コンサルタント会社です。以前は「言われたことをやるスタッフ」ばかりでしたが、今は違います。スタッフがイキイキと働くようになり、会社にとって生産性の高いアイデアを次々と発言するようになりました。結果、売上と利益は上昇。営業しなくても発注が得られるようになったのは驚きです。（株式会社ホウコウ 代表 太田様）



部署間のコミュニ  
ケーションも改善

職場が明るい雰囲気になっているようです。病院は数年に一度、指導監査を受けますが、昨年秋の監査で「患者さんへの接し方や病院内の雰囲気がとても良い」と担当官から誉められました。また、3年前に開設した就労継続支援事業所ではみるみる業績がアップしました。（はたのグループ 医療法人社団泰和会・社会福祉法人成和会）

## なぜ、こんな結果が得られたのか？3つの理由

### 理由①

#### 問題解決の近道を手に入れた

「思うように結果が出ない」と多くの後継社長が悩みます。その理由は、問題の「真の原因」を明らかにしていないから。どのような病気も、真の原因を明らかにすることで、正しく治療できます。経営の問題もおなじです。真の原因を明らかにすることで、効果の高い解決策がわかります。さらに、やっても意味がないこと、やらない方がよいこともわかります。つまり、問題解決の「近道」を知ることができ、ゴールに向かって最短コースを走れるようになるのです。

### 理由②

#### グングン進む優先順位

「思うように計画が進まない」と、多くの後継社長が悩みます。その理由は、課題の「優先順位」が明らかではないから。根拠を持った優先順位があると、遂行スピードだけではなく、成果も変わります。なぜなら、効率よく中身の濃い業務が可能になるから。実際、弊社のクライアント様は、優先順位を決めることで、1年かかると思っていた事業計画を、3ヶ月で達成しました。成果も伴っているので、短期間で、期待以上の結果を手に入れたのです。

### 理由③

#### 気づかせるコミュニケーション

先代社長も古参社員も、思うように動いてくれない。何をどう伝えてもわかってくれない。頑張っているのは自分だけ…。この原因はコミュニケーションが一方通行だから。人は誰かに言われて変わることは、ほとんどありません。自分から気づくことで変われます。気づかせるコミュニケーション法がわかれば、部下のやる気がアップし、自主性を持って行動するようになります。頑固な先代も「よし、やってみよう」と認めてくれるようになるのです。

※あなたも無料で試しませんか？毎月先着5社に特別なご案内（詳しくは裏面で）

# 年商1億円アップ、お客様数2倍など効果実証済み

## 後継社長のための、人を動かす 「それいいね、今すぐやろう」の創り方

3万円の個別相談が、無料でお試し頂けます(毎月5社限定)



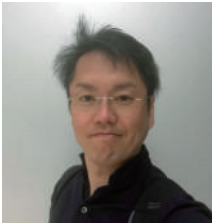
スタッフの発言が  
変わりました

会議では自分が一方的に話すばかりでした。そのため、社員の仕事は「言われたことをやるだけの作業」になりました。しかし、大図さんのコーチングを受けることで、私では引きだせないような発言が増え、社員の心が変わったと感じました。(株式会社ディクタス 代表 齊藤様)



ワンランク上の  
思考ができた

普段気づかないような役立つ知識を教えてください、頼りになりました。社内の変化としては、スタッフが、自分の将来や仕事の意味を考えたまま働けるようになってきたと思います。私自身、今までより、ワンランク上の思考ができるようになりました。(有限会社ブリド 代表 五十嵐様)



すごいスピードで  
目標が実現した

業界を変えたいけど、課題が山積みで悩んでいましたが、すごいスピードで実現できました。大図さんと会う度に、いろんなことが明確になるから自信を持って、ドンドン進んでいけます。(PV-FCTEC株式会社 取締役/一般社団法人日本あんしん設備保全協会 理事長 藤村様)



わが意を得たりと  
思える考え方です

私は常々、職員一人ひとりに「自分は人生の主演なのだ」ということを自認してほしいと思っていました。大図さんの講演を聞いた際、「自分を承認する」ことを強調されていたので、「わが意を得たり」と考え研修をお願いしたのです。(独立行政法人国立病院機構埼玉病院 関塚先生)

### ワクワク働きたい組織づくりの専門家



こんにちは！  
ビジネスコーチの  
大図です

ワクワクはたらく株式会社  
代表取締役 大図美由紀

【資格】米国NLP協会認定  
マスタープラクティショナー/  
LABプロファイル®プラクティショナー/チーム  
フロー認定プロコッチ

少しだけ自己紹介をさせてください。幼少時代は、土器を拾ったり、祖父から歴史の話聞くのが好きでした。歴史好きが高じて、青山学院の史学科へ進学。そんな歴史マニアが、ビジネスコーチを目指したきっかけは「リーマンショック」です。大学卒業後は、山一証券の営業マンとして働きました。毎月、営業上位メダルを獲得するなど、「顧客と一緒に喜ぶ嬉しさ」をたくさん経験しました。その後、証券システムのベンチャー企業で、社長の右腕として管理部門全般に携わりました。しかし、リーマンショックで会社が吸収合併！社内は、常に不平不満が飛び交う状況になりました。でも、その頃に学び始めたコーチングを使うことでプロジェクトは成功。さらにメンバーから、「こんなに仕事を楽しめたことはない！」と喜んでもらいました。この経験からコーチングの素晴らしさに感動し、ビジネスコーチの道を歩み始めました。独立してから8年経った今、たくさんのクライアント様と、「ワクワク働きたい組織づくり」に励んでいます。

## 人を動かす「それいいね、今すぐやろう」の創り方 (大図美由紀との対話で貴社の問題がスッキリ)

- 概要 … 大図が御社へお伺いし、個別相談を60分ご提供いたします
- 目標 … 60分の対話で、貴社が抱える問題の「真の原因」と解決策を明らかにします
- 料金 … 無料(通常3万円ですが、初回のお客様に限り0円でご提供)
- 条件 … 毎月5社限定・関東エリアのみ対応
- 対象 … 会社をもっと良くしたい後継社長・二代目社長

- 約束① 個別相談に申し込んだからといって、弊社と取引する義務はございません
- 約束② 話にくいことは、お話しただかなくても大丈夫です
- 約束③ お話しただいた内容は、他言いたしません

※お申込後、日程調整をさせていただき、御社へ訪問いたします  
※創業社長のご相談も承っておりますので、お気軽にお電話願います

無料相談では、アドラー心理学を用いたビジネスコーチングにより、貴社が抱える問題の解決や目標達成をサポートいたします。ビジネスコーチングとはアメリカで開発された目標達成の手法であり、大手・中小企業、業界・業種を問わず、多くの企業や組織でその効果が実証されています。



大図のコーチング研修が、医療機関向けの経営誌「Phase3」で取材されました

お電話でのお申込みは 080-4175-0909 (受付: 平日 10時~17時)

※令和は良いな、GO! ワクワク

- ・メールでのお申込 [miyuki.ozu@gmail.com](mailto:miyuki.ozu@gmail.com)
  - ・WEBからのお申込 <http://miyukiozu.com/contact>
- ※ 右のQRコードを携帯電話で読み取るとWEB申込ページが開きます

