

# 人事・総務が「社内営業」で 動ける会社は強い

—“営業的視点”で会社を動かす新しい人事のカタチ—



株式会社ラブフォーティー



# 樋口 修三

(ひぐち しゅうぞう)

株式会社ラブフォーティー 代表

## 【営業職経験】

# 10年以上

中小企業経営者の方へ  
上場企業担当者の方へ  
新規開拓 既存の顧客へ

## 【人事・講師経験】

# 15年以上

採用活動と従業員教育  
国家資格キャリアコンサルタント  
企業向け人材育成コンサルティング

明日からすぐ使える鮮度の良い情報をお伝えします

# 人事・総務が直面する3つの課題



## 裏方としての限界

人事・総務は「裏方」と見なされ、社内の戦略的影響力が限定的です。



## 届かない/拾えない現場の声

現場の人材的課題が認識共有できず潜在的な問題を見過ごしています。



## 部門間の連携不足

部門間の連携補助が上手くいかず、生産性に伸び悩みが生じます。

# 新しい発想：

## 管理部門の働きかけ が企業を変える

人事・総務を“社内コンサルタント”へ

人事総務が営業的な視点を持ち、各部署に働きかけることで組織全体の変革を推進します。





## “社内営業人事”の3つの役割



### ハブ機能の強化

経営と現場をつなぐ架け橋として、双方向のコミュニケーションを促進します。



### 課題解決のファシリテート

部門横断的な課題に対して、調整役として解決を推進します。



### エンゲージメント向上

制度・環境改善を通じて、社員の働きがいを高めます。

人事が変われば、会社の動きが変わる

# 期待される6つの効果



## 離職率の低下

社員満足度向上により、優秀な人材の定着率が大幅に改善されます。



## 採用力の強化

社員満足度の高さが企業の魅力となり、新入社員獲得数が増加します。



## 意思決定の迅速化

部門間連携が強化され、スピーディーな判断が可能になります。



## 業務効率化

プロセスの最適化により、ムダのない業務運営を実現します。



## ハブ機能強化

部門を超えた価値創造のハブ機能の強化が見込めます。



## 企業価値向上

生産性向上が企業全体の競争力強化につながります。

# 実施ステップ：5段階のアプローチ

## 04

### 短期・中長期施策の並行推進

即効性のある改善と、じっくり取り組む施策を同時に進めます。

## 05

### 成果の見える化とフィードバック

社内広報やグループウェアを活用し、改善の成果を全社に共有します。

## 02

### 各部門へのヒアリング活動

現場に足を運び、各部門が抱える課題や要望を丁寧に聞き取ります。

## 03

### 課題の分類と優先順位付け

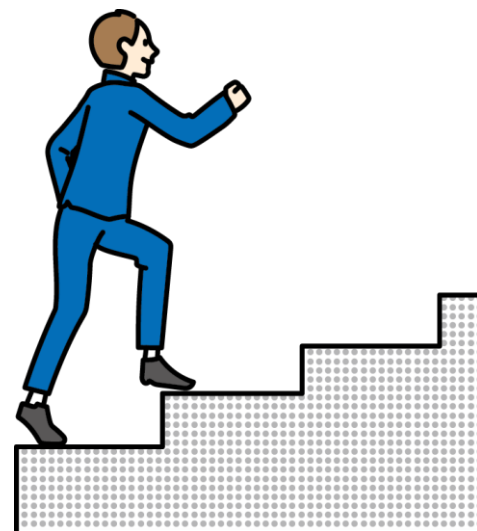
抽出した課題を「**制度・意識・技能**」の3つの観点で分類し、解決策を検討します。

## 01

### 営業的思考・手法の習得

コミュニケーション、ヒアリング、提案手法など、提案型の営業的エッセンスを身につけます。

※この準備段階が成功の鍵



# 実施例：営業的働きかけが生んだ成果

## 社内転職制度

### 「チャレンジプログラム」

社員のキャリア開発を支援し、組織内の人材流動性を高める制度を創設。新たなチャレンジの機会を提供しています。



離職率の低下



業務効率化

## 新入社員育成強化制度

各種新人コンテストや「いいね」運動の開催により、育成プロセスを刷新。若手社員の成長実感とモチベーション向上を実現しました。



採用力の強化



企業価値向上

## 40代以降の副業制度

ミドル・シニア層の新たな働き方を支援する制度を導入。得意を新たな仕事にし、社外で情報収集することで社員の可能性を広げる取り組みです。



ハブ機能強化



企業価値向上

これらは全て、現場の声に耳を傾け、**営業的な視点で解決策を提案した結果**です。

# 次のステップ：変革を始めましょう



## パイロット部署でスタート

まずは特定部署でヒアリング活動を開始し、手応えを確認します。



## 結果を分析

成功事例を分析し、全社展開可能なモデルを構築します。



## 文化として定着

“社内営業人事”を企業文化として根付かせ、従業員が安心して働ける環境づくりと持続的な成長を実現します。

## 人事・総務は組織を**"支える"から"動かす"へ**

働きかけによる生産性向上と信頼構築を実現し、組織全体を巻き込む変革の推進役として、新しい人事の形を創造しましょう。

# 成功を支える3つの要素

## トップの支援

経営層の理解と強力なバックアップが、変革を加速させます。



## PDCAの運用

改善サイクルの継続的運用により、持続的な成長を実現します。



## 共創の姿勢

現場の声を重視し、一緒に解決策を考える姿勢が信頼を生みます。



# “社内営業人事を支える” 研修プログラム

## ソーシャルスタイル研修

相手が最も大切にしている“価値観”を理解し、相手を1分で理解する技術を習得（4時間×2回）

## 提案型人材育成研修

事前準備からクロージングまでの実践的スキルやトップをフォローするフォロワーシップなどの考え方を学ぶ（4時間）

## コーチング研修

“答えは相手の中にある”課題抽出のための対話技術を学ぶ（4時間）

## 課題解決ワークショップ

実際の課題にどう応えるか、実践演習ケーススタディと質疑応答で具体的な現場の問題にどのように対応するかを学ぶ（4時間）

## 1on1ミーティング研修

ソーシャルスタイル、コーチングの技術を活用した実践的な対話術。相手を理解し、本音を引き出す対話とは何かを学ぶ（4時間）

※1コマ4時間、4名から実施可能（最大24名まで）

