

企業の経営課題・セミナーニーズ キーワードは「人材育成」！永遠の経営課題にするな!!

アタックスグループ（本社；名古屋、代表；西浦道明）が本年（2008年）1月から11月の間に、静岡県内の経営者・経営幹部を対象に、静岡県内において開催したセミナー等参加者らから得たアンケート調査によると、静岡県企業の経営課題（n=137）は「人材育成」が62.8%と最も高い割合を示した。2位は56.9%で「組織の活性化」であった（図1）。

この結果を反映し、静岡県企業の経営者・経営幹部のセミナーニーズ（n=248）は、「人材育成」に関するセミナーが55.6%で最も割合が高く、ついで「従業員のモチベーションを高める手法」46.0%、「経営革新」31.0%、等となっている（図2）。

（ちなみに「人材育成」を経営課題として掲げる傾向は、県内に限ったことではない。財団法人日本能率協会が全国の主要企業経営者を対象に毎年実施している調査結果「日本企業の経営課題」によると、2005年度調査（n=1,054）では「人材強化（採用・育成・多様化）」は22.9%（3位）、06年度調査（n=842）では35.0%（3位）、そして最新の07年度調査（n=848）では40.0%（2位）と、段階的にその割合が高まっている。さらに、将来（2010年）の予測では、過去3年間首位である「収益性向上」を抑えて首位になっている。（表1）

本県におけるアンケート調査の選択肢には、「売上拡大・営業組織の強化」「経営管理体制の刷新」「経営ビジョン・経営計画の策定」や、旬の「後継者問題（事業承継）」などもあったが、いずれも20%台にとどまっており、人材が最も重要な経営資源であるという認識や実感がますます高まりをみせている傾向がうかがえる。

原油などエネルギー価格や原材料価格の高騰や下落、国際的な経済情勢の連動性が高まるなど、めまぐるしい外部環境の変化が、経営環境をさらに厳しくしている。そうした中、従業員の知恵や能力、知識を如何にして引き出し、高め、活用することで、企業の再活性化を実現し、新たな発想を資源に付加価値を生まなければ、将来はないという厳しい状況に県内企業は直面しており、業界や地域の経済情勢に左右されない、景気を超越した企業へと転換を図ることが望まれる。

さらに、前掲「日本企業の経営課題」のとおり「人材育成」は経営課題としてここ数年、恒常的に上位に掲げられている。こうした傾向は、本県においても同様であることが推測される。さらにいえば、人材育成に対する関心の度合いは、全国よりも高い傾向にあるともいえる。「人材育成」が、数年に渡り経営課題として上位であること、さらに年々段階的に割合が高まっていることを勘案すれば、企業の「人材育成」は、解決できない、または永遠の課題になってしまう可能性を抱えているともいえる。人材育成を永遠の経営課題にしないよう、先送りせず、さらに本腰を入れた取り組みが、本県企業には求められる。

そこで、アタックスグループでは、「人材育成」にクローズアップしたセミナー「経営革新塾」を企画し、月1回ペースでの開催を予定・計画している。期待されたい。

— 調査に関するお問い合わせ先 —

アタックスグループ調査研究事業室

担当：杉山・坂本

TEL；054-205-8180 FAX；054-205-8120

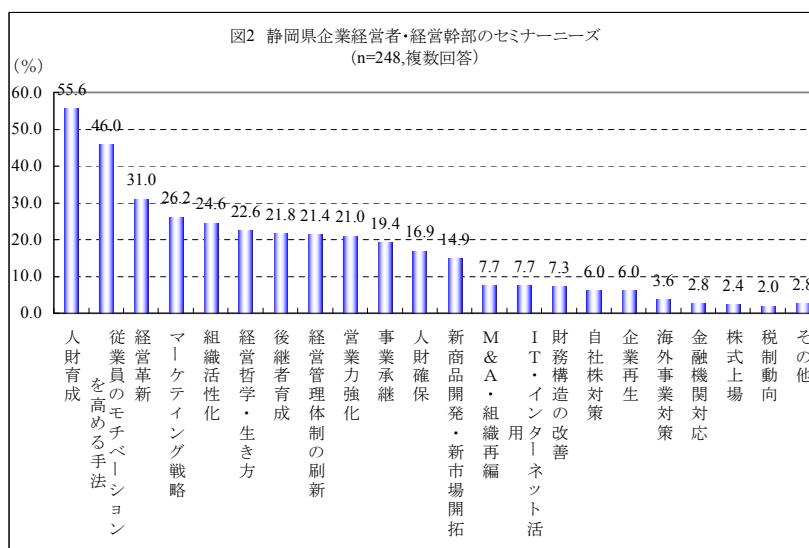
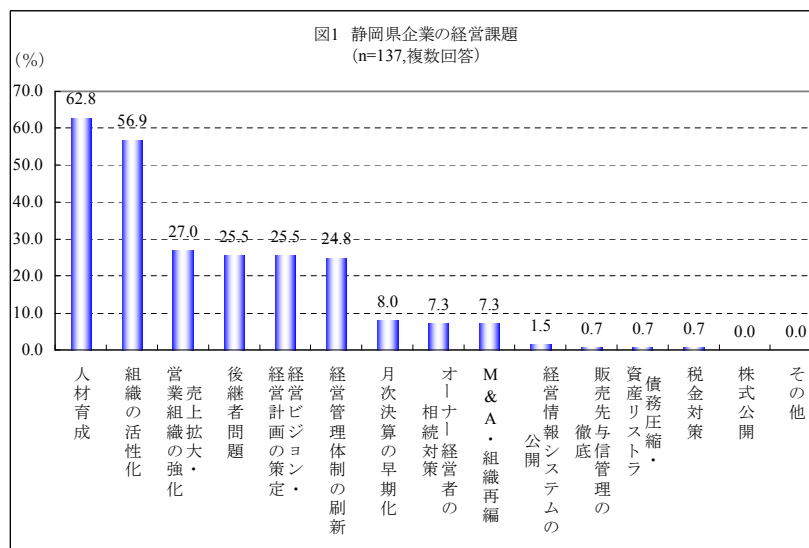


表1 日本企業の経営課題

	2005年度 n=1,054	2006年度 n=842	2007年度 n=848	2010年度(将来) n=848
1位	収益性向上 57.1	収益性向上 56.3	収益性向上 53.7	人材強化 (採用・育成・多様化) 41.5
2位	売り上げ・シェア拡大 39.0	売り上げ・シェア拡大 35.3	人材強化 (採用・育成・多様化) 40.0	収益性向上 41.2
3位	人材強化 (採用・育成・多様化) 29.9	人材強化 (採用・育成・多様化) 35.0	売り上げ・シェア拡大 37.5	売り上げ・シェア拡大 29.0
4位	新製品・新サービス・新事業開発 22.0	新製品・新サービス・新事業開発 20.9	品質向上 (サービス・商品) 19.6	新製品・新サービス・新事業開発 28.5
5位	財務体質強化 21.1	顧客満足向上 20.1	コーポレートガバナンス強化 (内部統制・リスクマネジメントを含む) 18.2	顧客満足向上 18.2

※6位以下は省いた。数値の単位は%。

財団法人日本能率協会(2006,2007)「日本企業の経営課題」をもとに作成。