



才能を開花する戦略的な人材活用 企業の経営力・業績アップに貢献



info di Inc.

合同会社 インフォディ

〒571-0079

大阪府門真市野里町 16-14

TEL 072-887-3510

URL <http://www.infodi.net/>

MAIL info@infodi.net

Company data

代表社員

村木 計之

山口県出身。生家が土産物店を営み、幼い頃から商売を間近で見してきた。同志社大学卒業後、会計事務所やコンサルティング会社などを経て独立。2011年7月に経営コンサルティング業を展開する、(同) インフォディとして法人化した。

Personal data



山田 貴社では経営コンサルティング業務を展開されていると伺いました。

村木 当社はクライアントの①永続性(健全な成長)、②最適な経営支援サービス、③自立(定着)を経営方針とし、お客様の短期・中期・長期毎の成果に直結する支援を行わせて頂いています。最近、特定業種への支援を謳っている同業他社もある中で、私は個人事業や法人、業種問わずにコンサルティングを行います。ただコンサル手法に関しては、他社にはない独自性を持っているんです。

山田 なるほど。では具体的にご説明頂けますか？

村木 企業戦略・戦術を練り上げる点は同じです。その中で経営資源の1つである“人”へのアプローチが異なり、“各社員の「才能」を見出し開花させ成果を高める”という考え方を重視。日本では「教えればできるようになる」と考えがちですが、知識・技能(能力)は伸びてもそれを活用する才能が欠けている…つまり、技能と才能は、はなから違うものだと私は考えています。

山田 知識・技能(能力)を伸ばすだけではいけないと。

村木 以前にアメリカの研究機関が、30年以上無事故の優良トラック運転手を集め、その要因はどこにあるのかを調査し

ました。すると彼らは運転技能等に優れているわけではなく、必ず「状況を冷静に観察し、不測の事態をシミュレーションしながら運転している」という共通点があったのです。この思考習慣が“才能”であり、運転技能を活かす才能を持ち合わせているということになります。

山田 では、才能を見極めて企業の人事戦略に落とし込むことができれば、より社内が活性化するわけですね。

村木 そうですね。企業の生産性と成長は、各社員の才能を見抜き開花させることにかかっています。「一流の営業マンが一流の営業管理職になれるかどうかは別問題」なのです。しかし日本企業は、一流の営業マンを営業管理職にして失敗しがちで、「社員の才能を見つけて伸ばす」ことを不得手としているところが多

い…。当社のコンサルティングを通じて才能の伸長をお手伝いさせて頂き、ひいてはそれがクライアントの業績向上に繋がるよう努めています。

山田 確かに日本人は相手の長所を見つけるのが苦手です。代表が客観的に各人の才能を見つけることで、クライアントも人材戦略を考えやすくなりそうです。

村木 成功する会社や人を見てみると、その周りに成功者が集まっているのが分かりますよね。私がクライアントの「福の神」となり、様々な成功を呼び寄せてくるような支援をしていくことが理想です。ただ個人事業主や法人など、クライアント毎に目指すゴールは違います。綿密なご相談の上で目標や期限を定め、ご希望に沿った「成功」を手にして頂けるよう支援させて頂ければと思います。

Guest Comment

山田 雅人(タレント)

村木代表は様々な具体例を交え、分かりやすく説明してくださいました。「一流の営業マンが一流の管理者とは限らない」という言葉が特に印象に残っています。なるほど、そのことに気付いている企業は少ないかもしれないと感じました。

