

人材活用を支援。ストレン グス・ファイナダーを提案 ノースブレイン

札幌市中央区南1条西4丁目札幌大手町ビル8階
〒011-2222-5595
<http://www.sapporo-tax-accountant.com/>



「人の活用が成長のカギ」と語る
前島治基社長

単なる税理士事務所とは一線を画したサービスで、コンサルティングファームとしての地位を築いている税理士法人「ノースブレイン」。

前島治基社長は「当社では税務を『顧客の永続的発展のための手段』ととらえ、集計という『過去』から『未来』の経営戦

略を導き出していきます」と語る。税務・会計の月次顧問のほか、ファイナンス支援やIT導入支援などを駆使して、経営における「未来の見える化」「先回り化」「高速化」を実現させている。経営者が描く将来のビジョンを言語化し、単年度および中期計画を策定するコンサルティングサービス「未来創造会議」も好評だ。

ただし、アドバイスは聞く側がそれをどう受けとるかが重要。そこで同社では、経営者の意欲を高めて行動させるため、潜在意識を明確化させるコーチング



個別の相談ブースを完備

理論をコンサルティングに導入。成果をあげている。

また、自社の社内改革にも取り組んでいる。ボトムアップ経営へとシフトするため、9月に実施した経営幹部会議では幹部社員らが来期の目標を決定。12月から始まる同社の新年度に向け、幹部社員主体で戦略を練る。前島社長は「今後は全スタッフを巻き込み、真のボトムアップ経営を目指す」と語る。

その一環として、先進国の企業を中心に導入が進む才能診断アセスメント「ストレンジス・ファイナダー」を全スタッフに実施している。これは米国のギャラップ社が開発した客観的評価ツールで、オンライン上で投げかけられるさまざまな質問に対する解答結果をもとに、思考

や感情、行動といった心理パターンを分析。個人の得意、不得意分野を明確化する。ギャラップ社の認定ストレンジスコーチでもある前島社長は「適材適所の人材配置が可能となり、社員が生産性が向上した」と評価。

人材不足が深刻な今だからこそ、社外にもこの評価ツールの提供を開始。新たなサービスメニューとして注目を集めている。前島社長は「企業の成長のカギは人材の活用です。個人の特性を把握し、びつたりな仕事を与えれば、必然的に生産性は高まる。現状の人員で売り上げ倍増も可能です。離職防止にもつながるため、人材が定着しない企業を変貌させることもできる。積極的に提案していきます」と先を見据える。



少人数制の社外セミナーも開催している