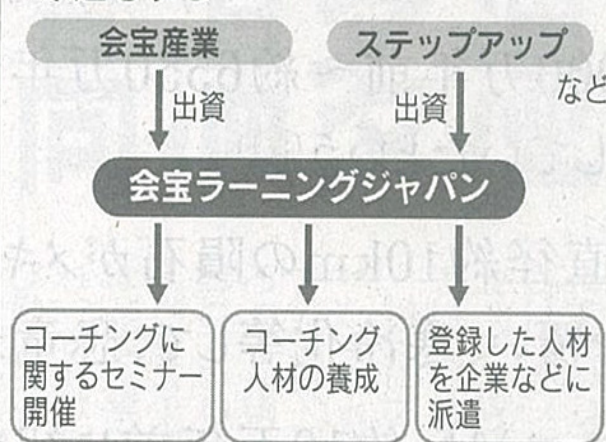


企業コーチング参入

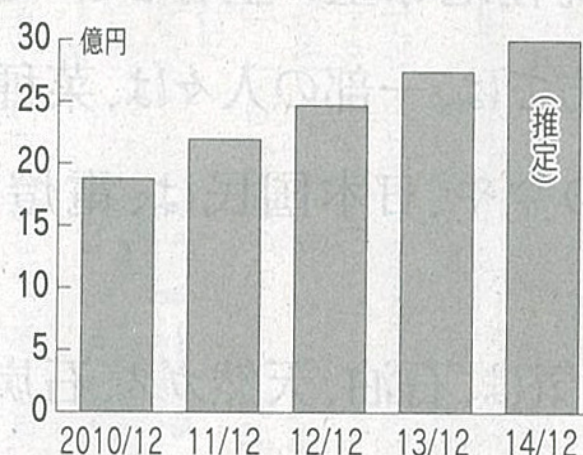
会宝産業 多角化へ新会社設立

中古車部品の販売を手掛ける会宝産業(金沢市)は企業向けのコーチング業に参入する。今月中にコーチング会社などと共同で新会社を設立する。人や組織の能力向上につなげるコーチングは業績向上に向け企業などからの注目が高まっており、需要の伸びが期待できると判断した。北陸3県のほか、北陸新幹線で直結する首都圏などの市場開拓を目指す。

まず人材を養成し、将来は企業への派遣もする



会宝産業の売上高



コーチングは経営者や社員ら各個人との対話を通じ、目標達成に必要な技術や知識、行動を引き出して成果につなげることを目指す取り組み。新会社「会宝ラーニングジャパン」は資本金1200万円で、会宝産業やコーチングを手掛けるステップアップ(東京・港)などが出資する。従業員は当初7〜8人を予定し、コーチングができる人材の育成や実際に企業に派遣してコーチングをする。新会社の社長は会宝産業の近藤典彦社長が務める。ステップアップは企業向けの人材研修やコーチングを手掛け、大手自動車メーカーや外食企業、大学などが顧客となっている。

まずは2月にも金沢市内でコーチングについて紹介するセミナーを開く。近藤社長やステップアップの専門家が生産性向上に、コーチングの手法の一つであるコミュニケーションの方法などを説明する。さらに同社の専門家が講師となって、コーチング人材を育成する専門講座も開催する。受講回数や料金など詳細は今後詰める。

▼コーチング 企業の経営者や従業員らの能力向上や成果をあげるための手法の一つ。目標を設定し、達成に向け「コーチ」が対象者に質問し、それに回答させることを通じて行動を促している。

く。経営診断や分析を通じて企業に組織や制度などの改善策を示すコンサルティングとは異なる。効率化のため人員を減らしている企業などは業績向上には従業員一人ひとりの能力向上がカギと

なっている。経営者も第三者であるコーチとの対話を通じて考えが整理され、適切な判断ができる効果もあるという。企業などの間で注目が高まっており、コーチング受講者も増えているという。

講座を受講してコーチングの手法を習得した人

業などに派遣することも検討している。北陸3県ではコーチング人材の育成講座はあまりなく、希望者は首都圏などで受講している。コ

ーシング人材を派遣する企業も少ない。会宝産業では3県の企業などの需要を開拓するとともに、北陸新幹線で北陸との移動時間が短縮する首都圏などの企業の開拓にも取り組む考えだ。会宝産業は1969年創業。中古自動車部品の輸出などを手掛け、2014年12月期の売上高は30億円を見込む。新規事業で多角化を図る。