



Vol.236 2021 10月

会長の
ひとりごと
【住宅】

次の『役員育成計画』スタート

アサヒグローバルホーム(株)代表取締役会長
ゴールドトラスト株式会社 取締役会長
ゴールドエイジ株式会社 取締役会長

文/久保川議道
Yoshimichi Kubokawa



▶ asahiglobal.co.jp
• super-chintai.com
• goldtrust.co.jp
• otona-souzoku.com
• goldage.co.jp
• kubokawayoshimichi.com

全ての「会長のひとりごと」がWEBで読める!
くぼかわよしみち.com毎月20日更新!!

くぼかわよしみち.com

検索

2021年9月から始めて、2026年8月の5年間で『新しい役員』の育成を行います。年齢は25歳から39歳に絞って優秀な社員さんを40名選抜しました。40歳を過ぎた社員さんはこの育成プロジェクトには参加できませんが、各自で努力して頑張っていただきて、執行役員や役員になればいいと思います。なぜ5年間と決めて行うかの理由ですが、それは私の年齢が70歳ですから75歳で終了したいからですね。ご了承ください。

なぜこの役員育成プロジェクトが、グループ会社の中で今一番大切なことだということをお話ししますと、当社はもうすぐ300億円売上を超えるようとしています。売上や組織には『1・3・5・10』の壁があると言われていますが、300億円売上の壁の前にいて、この壁を越えようとしています。しかし、この壁は今のままの組織や人材では超えられません。今まではやはり300億円売上の壁の前で自滅して大敗して倒産してしまうのです。

そんなに無理をしなくともいいのか…と思われる方もいるのでしょうか。私はちは決して無理はしていません。無理をせずに自然の努力でこの1・3・5・10の壁は超えていくものなのです。何か変な

話ですが無理をして超えててしまうと会社は倒産します。そしてまたもうすでに300億円の壁が来ているのに何もしないで300億円で止まってしまうのも、も会社は倒産してしまうのです。

私は一度も売上を上げたいと思ったことはありませんし、役員や社員さんに売上を上げなさいと命令したこと也没有ません。無理をしてはいけません。売上が上がる場合も、売上を上げることを目標にせずに、売上が自然に上がつてしまふたから仕方ないねと言わないと正しい会社の成長ではありません。

逆も真なりで、経営の原理原則とは恐ろしいものです。売上を無理をしないで自然に上がらない。または今の売上を維持すればいいと思うと会社は倒産してしまいます。その理由は簡単です。今のは潰れるのです。努力して努力して、常に社員や会社が成長していかなければなりません。それは当然のことです。今の売上をなんとか維持しようと考えた瞬間に会社はすでに潰れてしまっています。

ということで、今現在の私たちの会社で一番努力すべきことは『人材の育成』です。特にグループ1,400人の平均年齢が36歳の若い会社ですから、しっかりといたしました。だからこそ、『将来の役員』を育成することを決定いたしました。

これらを行う目的は二言で言うと『切磋琢磨』と『信賞必罰』です。リーダーと組織を作つて会社を動かさないと(オーガナイズ)、次の壁の前で会社の存在価値が無くなってしまつて、会社が無くなってしまいます。5年間努力いたします。

ら25歳から39歳の若い社員を教育して『将来の役員』を育成することを決定いたしました。

大きくは5つの方針があるので、各社を経験されることです(営業・設計・工事・介護・看護・総務・経理と3つの会社)。当社には職種で優秀な社員さんはたくさんいるのですが、他部門のことが分からぬのです。それでは役員は勤まりませんので、バンバン異動させます。第②は毎月8時間の一日研修や年間10回の泊研修や企業視察を行い勉強されます。第③に毎月テストを行い点数をつけて評価します。成績の悪い人は育成コースからはずします。第④は毎月レポートを提出させて、他部門や他職種の知識や経験を記録させます。第⑤は今の各役員や執行役員の15名程で各々3人の育成メンバーの責任者となつて、個別指導を行います。5年間で60ヶ月の計画を立てて着実に実行いたします。

わくわく夢ニュース
【住宅】Vol.236
2021年10月号

わくわく!!

夢ニュース

【住宅】

動線にこだわった間取りの平屋ライフ

Vol. 236

2021

10
october

住みながら手を加えて楽しむ、
アメリカンスタイルの平屋。

