

経営者の声

OPINION

部下指導、私はこう考える

リフォーム会社の経営者は、部下指導についてどのように考えているのか。4人の経営者に話を聞いたところ、「明確な指示を出す」「あえて厳しくすることもある」など、さまざまな回答があった。経営者はなぜそのような考えに至ったのか。



西里智也社長

部下に対しては丁寧な指導を心掛けています。週に2〜3回の頻度で面談を行い、案件の進捗状況などを細かく聞くようにしています。部下が失敗してしまったり「なぜ失敗してしまったのか」「どうすれば良かったのか」を言語化してもらい、そのうえでアドバイスするようにしています。注意しているのは、部下を詰めるような雰囲気にはしないことです。失敗した理由と一緒に考えるような指導を意識しています。

STADIUM

「なぜ失敗したのか」を一緒に考える 詰める雰囲気にならぬよう注意

会社概要
本社所在地：沖縄県中頭郡
設立年：2023年
従業員数：3人
事業内容：リノベーション事業、クリエイティブ事業
会社全体売上高：非公表
リフォーム売上高：非公表

指示を出す時も「上手くやっておいて」のように曖昧な指示を出すことはありません。何をどのようにするのか明確な指示を出すようにしています。起業する前に勤務していた会社で、先輩社員から曖昧な指示を受け困惑してしまったり経験があるからです。



松本康次社長

僕の原点は、独立前に12年間勤めた設備塗装会社での経験です。まとまった休みは正月三が日だけで、月に27日稼働は当たり前。理不尽でわがままな社長のもと、夏場に「スカッとさせるものを買ってこい」と言われて炭酸を買ってあげれば「腹が膨れて飲めるか!」と怒鳴られる。そんな毎日が悔しくて、見返したい一心で辞めずに働きました。独立後の部下指導については、昔は怒っていましたが、今は離職につながるのでは基本的に怒らな

ライフ・ネクスト・サービス その人に合わせた教え方を 基本的に怒らない

会社概要
本社所在地：埼玉県川越市
設立年：2017年
従業員数：8名
事業内容：賃貸アパートの外壁塗装・大規模修繕、一般住宅リフォーム、ドローン建物診断など
会社全体売上高：3億1000万円
リフォーム売上高：約6000万円

いようにしています。加えて、その人に合わせて教え方を変えるようにしています。褒めて伸ばすべき子もいれば、あえて厳しくしたほうが火がつく子もいますから。



藤本祥社長

現在、社員1人ひとりに直接向き合い、指導しています。営業や施工に関する技術的な指導は各上長に任せる一方、私は会社の理念に基づいた行動指針を重視しています。行動や態度が伴っていない場合は、お客様の信頼を失うからです。以前は、各部署の方針に私が口を出すと上長の立場を壊しかねないと思われ、各部署の部長に育成をほとんど任せていました。上長からの報告を通じて社員の様子を把握することが中心でしたが、

ナックプランニング

社長が行動指針を指導 上長は営業・施工の育成担う

会社概要
本社所在地：埼玉県戸田市
設立年：1994年
従業員数：約35人
事業内容：リフォーム業など
会社全体売上高：11億9000万円
リフォーム売上高：11億9000万円

報告内容と私自身の印象との間にズレを感じることもありました。そこで、理想とする企業の取り組みを参考に、指導方針を転換しました。現在は社員の様子を直接見ることで、適切な評価や速やかな指導ができます。風通しが良くなり、コミュニケーションの活性化にもつながっていると感じています。



白石尚寛社長

私が入社した頃は、社内「仕事は見て覚えるものだ」という価値観が社内に根強く残っていました。現場監督の方は誰とも話さず、黙々と仕事をしていました。パワハラがあったわけではなく、新人が話しかけづらい現場が多く、決して雰囲気は良くないと感じていました。このような状況が続いては、人材の成長や定着も難しくなります。社風を変えるための取り組みが必要だと考えました。例えば、現場監督が1

シティプラスホールディングス 脱「見て覚えろ」指導 新人に手取り足取り教える社風へ

会社概要
本社所在地：愛媛県新居浜市
創業年：1959年
従業員数：276名(2026年1月時点)
事業内容：公共、土木工事、新築住宅、リフォーム
会社全体売上高：64億2000万円
リフォーム売上高：約1億円

現場1人で多忙だったのでも、1つの現場に複数人の現場監督を配置しました。そのような取り組みを進めたことにより、次第に新人に手取り足取り仕事を教える社風へと変化していきましました。今では、若手社員同士でもお互いにフォローし合うようになり、良い雰囲気になってきました。

BtoC未経験から2億、3億超えが続々登場!



キメラクター 照英

住まいの外装リフォーム ガイソー エリアパートナー募集中! ロイヤリティフリー

直営店を有するガイソーだから、結果にコミット出来る全てが揃っています!

全国展開 安心と信頼の全国加盟店ネットワーク	高い集客力 反響型営業システムによる高い集客力	営業ノウハウ 確率されたセールス手法をグループで共有
高付加価値商材 競合先を圧倒する特色ある塗料や建材	営業支援システム 独自の営業支援システムやアプリ	豊富なツール類 充実した営業ツールや洗練された販促ツール

オンライン加盟説明会 zoom 所要時間 約60分 先着 5社 参加 無料

2/20(金)10時~・23(月)祝10時~・27(金)17時~

日本外装リフォームネットワーク **ガイソー** W.R.I.L & R.O.O.F. REFORM

運営本部所在地：富山県富山市上飯野9-3