



# motcreation アパレル企業様の最新課題解決サービス ご参考資料

近年アパレル企業様で生じがちな以下の課題解決に向けて、協働させて頂けますことを願っています

- 課題1.自社の人財開発部門を創る・育てる  
(人財育成の体系化・社内組織づくり・トレーナー養成)
- 課題2.スタッフを育てることができる店長を育てる
- 課題3.効果的なOJTで成果を出す



株式会社エムオーティクリエイション

〒150-8512 渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー15F

\*鎌倉Office: 鎌倉市長谷1-7-6-202

TEL・FAX:0467-53-8373 (担当:川内)

26-1 SAKURAGAOKA-CHO SHIBUYA-KU TOKYO 150-8512 JAPAN

E-mail: [yk@motcreation.com](mailto:yk@motcreation.com) URL: <http://www.motcreation.com/>



# 自社の人財開発部門を創る・育てる

## (人財育成の体系化・社内組織づくり・トレーナー養成)



現場任せ・外部講師任せではなく、**貴社が求める人財を、効果的・効率的かつ継続的に育成するためのチームとトレーナーを育てませんか？**  
 質の高いサービスをお客さまにご提供することができる人財を育てるために、**社内の人財開発(育成)チーム創りと、トレーナー養成(人を育てるスペシャリストの養成)のニーズ**が高まっています。

一方で、**現場で高い成果を出せた人が、人を育てることが上手いとは限らない**という、悩みも多く聴かれます。  
 そんな課題を解決するためのサポートをさせていただきます。

[サポート内容]

### I .社内トレーナー養成

#### 1.Off-JT(Off the Job Training／研修など)実施のための知識とスキル

現場での行動変容と成果創出につなげるための「研修」プログラム企画とインストラクションの知識とスキルの習得を促進します。

「眠い・辛い・退屈」の研修から、「**楽しい・できる・気づきが多い**」研修へ！

「その場限り」の研修から、「**研修の終わりが、現場でのよきスタートとなる**」「**持続性と成果創出のある**」研修へ！

#### 2.OJT(On the Job Training／現場でのトレーニング)

現場でのトレーニングで効果を出すための、計画創り・実施方法・検証方法および、各場面に必要な知識とスキルの習得を促進します。

### II .研修プログラム企画・制作/教育の体系創り

#### 1.研修プログラム全体のフレーム創り(目的・目標・対象など)

#### 2.個々の研修のプログラム企画・テキスト他ツール制作

#### 3.現行プログラムの改善

尚、現在、人財開発チームがなく、これから新たに創りたいとお考えの場合は、チームとしての目的・目標・役割などを明確にし、チームを創るところからサポートさせていただきますので、ご相談ください。

#### ■実績例

・一部上場アパレル企業様:営業統括部門直轄人財開発部の立ち上げ・教育プログラムの体系化・社内トレーナー養成

・社内トレーナー養成セミナー(基礎編・スキルアップ編):多数の企業様の社内トレーナー・エリア長・スーパーバイザーにご参加頂き、現場で活躍していらっしゃいます

(※現在、公開セミナーは行っておりませんが、企業内研修として、お一人様よりお受けさせていただきます)



# スタッフを育てることができる店長を育てる



お客様の満足度・店舗の収益・スタッフの成長は、店長の能力と意欲次第です。

ブランド・事業の継続的発展と成功も店長の成果創出力に大きく依存しているとも言えます。つまり、店長は大きな役割と責任を担っています。一方で、安心して店長を任せられる人財がない・仕事はまじめにやっているがいつも受け身・自分で売上をとることはできるがスタッフが育たない・店長がないため出店がままならないなどの悩みも多く聴かれます。

しかしながら、実は、店長に対し、どのような姿を期待しているのかを十分に伝えていなかったり、責任のみで権限を与えていなかったり、必要な知識やスキルを習得する機会の提供をしていなかったりということも少なくありません。

弊社では、お客さまを創る(=売上を創る)ことはもちろんのこととして、スタッフを育てることができる、そして、周囲に対し、自発的に行動を起こす店長の育成を推奨しています。

そんな課題を解決するためのサポートをさせていただきます。

[サポート内容]

## I .店舗マネジメントの基礎知識とスキル

店長は、自分が接客やVMD・運営管理をできるだけでは、成果に限界があります。

人(スタッフなど)を通して仕事の成果をあげることが欠かせません。そのために必要な基礎知識とスキルの習得を促進します。

●主なプログラム項目例: 役割認識・リーダーシップ・スタッフ指導、モチベーションマネジメント・コーチング(問題解決コーチング)・リスクマネジメント・職場風土創りなど

## II .ケーススタディによる実践的トレーニング

I の基礎を踏まえた上で、より現場の状況に近いケーススタディを使用し、現場での実践力向上をサポートします。

●プログラム例

- ・スタッフ面談(相手の能力と意欲の状態に合わせたティーチングとコーチングの活用)
- ・売上計数マネジメント(売上の分析・検証・活用・計画作成・売上をあげるための対策など)
- ・状況分析 & 判断カトレーニング(対お客さま・対お取引先さま・社内関係者・スタッフなどとの間に生じるさまざまな案件における判断力を養成)

### ■実績例

- ・メンズ、レディース、キッズ、スポーツ、セレクトショップなど各業態における店長・エリア長・スーパーバイザーの研修実施、学習環境整備(マニュアル・ツールなど)
- ・店長育成セミナー: 多数の企業様の店長・エリア長・スーパーバイザーにご参加頂き、現場で活躍していらっしゃいます  
(※現在、公開セミナーは行っていませんが、企業内研修として、お一人様よりお受けさせていただきます)



# 効果的なOJTで成果を出す



職場における育成の90%は、OJT (On the Job Training / 現場での育成) であるとも言われています。つまり、OJTは、貴社の将来を担う人財を育て、更に質の高いサービスをお客さまにご提供するために、欠かせないものです。

一方で、大事なことは分かっているが忙しくてできない・やっちはいるが効果が目に見えない・効果的な方法が分からないなどの悩みも多く聞かれます。

弊社では、店舗での毎日15分間トレーニングなど、短時間ではあっても継続できる、そして成果に結びつきやすいOJTを推奨しています。

そんな課題を解決するためのサポートをさせていただきます。

[サポート内容]

## I. 弊社トレーナーによるOJT実践

ご指定の店舗に、弊社のトレーナーが入らせて頂き、直接OJTを実践します。この際の目的は、以下の3点です。

- ①課題の発見・抽出 ②目標の達成 ③目標達成度の検証

それぞれの店舗の状態に応じたOJTを実施させていただきます。尚、当サポートによる効果は、該当店舗の成果創出のみならず、他店へのよい事例・刺激として波及することにより、組織全体へのよい影響力を生み出すことができます。

## II. 効果的なOJTを実施するための知識とスキルの養成

OJTという言葉は知っていても、効果的な実施方法は分からないという場合が少なくありません。

店長または、店舗の指導・育成担当者の方が、すぐに実践できる、そして成果につながりやすいOJT実施の知識とスキルの習得を促進します。

■追記： ご参考 [OJTの定義・目的・特徴]

OJTとは？	仕事を通して、職場で、上司や先輩が、スタッフの育成を行うこと
OJTの目的	スタッフが、職場で、自身の職務を完遂し、組織に貢献すること
OJTの特徴	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 実務に密着している</li> <li>2. 個々人の意欲や能力にマッチしている</li> <li>3. 職場の上司や先輩が直接、スタッフに働きかける</li> <li>4. 現場で培ってきたノウハウや知恵の伝承に役立つ</li> <li>5. 職場のコミュニケーションの改善や活性化に役立つ</li> <li>6. 育成を行なう先輩の学習になる(成長につながる)</li> </ol> <p>●注意点</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 会社のビジョンや方針から離れ、目先の狭い視野での偏った教育内容になりやすい</li> <li>2. 店舗や個人により差がやすい(指導する側の意欲とスキルにより差がでる)</li> <li>3. 日常業務が優先され場当たりのになりやすい(計画的な実施が行われにくい)</li> </ol>

■実績例

・課題店舗、新規店舗、旗艦店舗などの目的に応じ、時間数・スケジュール・協働方法・プログラムを企画し、OJTを実施(例: 1店舗3ヶ月30時間など)