

WAROUDO 会社案内

合同会社笑人士 / 代表
塩崎 真士

会社情報

会社名 合同会社笑人士 / WAROUDO
所在地 〒792-0801 愛媛県新居浜市庄内町4-2-36
電話番号 090-9458-0833
設立 2019年4月25日
HP <https://waroudo.co.jp>
E-mail shiozaki@waroudo.co.jp



WAROUDO

“笑” 毎日ワクワクして楽しく笑って
“人” ご縁があるすべての方々
“士” 自分自身

ご縁があるすべての方々が毎日ワクワクして楽しく笑って、夢・目標を叶えていただけるお手伝いをします。また、私たち自身も毎日ワクワクして夢・目標を叶えます。

私たちが目指す姿

男性社員が女性社員に共感し、敬い、
また、社員同士が感心・感動・感謝
しあえるようになるお手伝いをすることで、
社長・社員さんが抱える人のお悩みをゼロにし、
中小企業の成長・発展に貢献します。

代表者プロフィール

- 名前** 塩崎真士 / Shinji Shiozaki
- 生年月日** 1971年 7月 1日
- 出身地** 愛媛県新居浜市
- 肩書** 合同会社笑人士 代表
女正社員マネジメントコンサルタント
人材採用マイスター
- 保有資格**
- ・ JADA【日本能力開発分析協会】認定
SBT 1 級メンタルコーチ
 - ・ 国家資格キャリアコンサルタント
 - ・ メンタルヘルス・マネジメントⅡ種



塩崎真士プロフィール詳細

女性が多い企業の男性経営者・管理職・リーダー・人事担当者に、16年間・500人以上の女性社員マネジメント経験で培った「採用できない・育成できない・定着しない」など、人に関する問題を解決し、自立型組織になる、自立型人材を育成できるようになるマネジメント方法を、女性社員マネジメントの専門家として6人以下の社内勉強会や対話、講演、セミナーで伝えている。

半導体係エンジニアを11年間経験後、あえて異業種で女性比率95%・産休育休取得率100%の日本一惣菜チェーンへ。女性の採用（面接1,000人以上）・育成・定着を中心に16年間多岐に携わる。

「できないことはない！」と意気揚々に入社するも、女性社員のマイナス面ばかりを指摘して能力を活かすことができず、業績悪化を招き孤立。

傲慢さ、謙虚のなさに気づき、本気で女正社員を支えると決意。よいところを見てやる気にさせるマネジメントを500人以上の女性に行うことで業績向上に貢献。起業後は、6人以下の勉強会や対話で業績向上のサポートをし、生産性143%UP、売上137%UPなどを実現。研修・指導した人数は5,000人以上。

「女正社員のマネジメントには、共感と敬う心が必要！」という信念のもと奔走中。
著書に 『男性リーダーのための女子力を100%活かす「ありがとう」マネジメント』がある。

事業内容

サービス業・卸売小売業・医療福祉業・通信情報サービス業・製造業など
女性が多い企業の経営者・管理職・リーダー・人事担当者
のマネジメント力を向上させることで
人の問題・課題【採用できない・育たない・定着しない】を解決

対象者：女性が多い企業・職場の経営者・管理職・リーダー・人事担当者

習得物：【採用できない・育たない・定着しない】を解決するマネジメント法

方法：少人数（6人以下）の勉強会や対話

企業・職場内の問題・課題

階層	問題・課題
経営者 (社長)	<ul style="list-style-type: none">・ 優秀な人材を採用できない、優秀な人材が辞めていく・ 人を育てられる管理職・リーダーがいない、なかなか育たない・ 社内の人間関係、コミュニケーションが悪い・ 目標達成意欲が希薄で業績が上がらない・ 社長の右腕が育たない
管理職 リーダー	<ul style="list-style-type: none">・ 部下の育て方、自発的な部下へ育てる方法がわからない・ 部下が思う通りに動いてくれないから自分でしたほうが早い・ 日々の業務に追われ時間が足りない・ 部下とコミュニケーションがうまくとれない・ 部下同士のコミュニケーションが悪い、チームとしてまとまらない
人事担当者	<ul style="list-style-type: none">・ 募集を出しても応募がない・ 面接で会社に貢献できる人材を見極める自信がない・ 多忙で人材育成の時間がとれない・ 中堅社員が育たない、離職する・ これまで何度も管理職研修を実施しているが効果がいまひとつだ

このような問題・課題は・・・

女性が多い企業・職場の
経営者・管理職・リーダー・人事担当者のための
マネジメント力向上コンサルティングで問題・課題を解決！

「採用できる・育成できる・定着する」を実現し、
人に関する悩みから解放され、安心して本来の業務に集中でき、
業績向上を図れるようになります！

組織・管理職の成長イメージ

【組織】

①社長トップダウン組織期

- ・強烈なトップダウン（上意下達）
- ・社長依存、指示待ち、思考停止
- ・企業理念がない
- ・無気力、無関心
- ・コミュニケーション皆無

②ベクトル分散組織期

- ・企業理念はあるが未浸透
- ・トップダウンに疑問蔓延
- ・意見、異議を唱えられない雰囲気
- ・役割が不明確で無責任、他責
- ・続かないことが平気

③ベクトル統一組織期

- ・企業理念（目的）が浸透
- ・思考、行動のベースが企業理念
- ・役割、責任が明確
- ・発言、意見が活発
- ・社員同士が容認、対等意識

④協働組織期

- ・ボトムアップ（下意上達）
- ・目標達成に向け自考で行動
- ・社員同士がライバル視、敵対意識
- ・意見がぶつかり問題勃発
- ・リーダーが出現し改善案作成、実行

⑤協働積極組織期

- ・前向きな意見、情報共有が活発
- ・相互援助、相互補完、横のつながり
- ・当事者意識、主体的、自責の行動
- ・個人の成果と組織の成果、目標達成を追求
- ・継続、習慣化

ゴール
社長不在でも回る
自立型組織

【管理職】

①名ばかり管理職

- ・社長依存、意思決定なし
- ・部下とのコミュニケーション皆無
- ・ただのプレイヤー
- ・自分の役割不認識
- ・マネジメント機能不全

②指示命令管理職

- ・口だけ番長、有言不実行
- ・部下の不満噴出
- ・部下とは表面上の関係性
- ・目標未達でも平気
- ・他責（全部部下のせい、こんなにやっているのに）

③背中で見せる管理職

- ・他責⇒自責
- ・無言実行
- ・自分の成果、目標達成を追求
- ・ノンバーバルコミュニケーション
- ・信頼獲得、信頼向上行動

④関係性構築得意管理職

- ・自分の役割を認識した行動
- ・部下の成果を容認
- ・やる気を上げる注意と叱り方をマスター
- ・部下に明確な期待値を設定
- ・部下に目標付与し、進捗管理と的確なフィードバック

⑤任せ上手管理職

- ・自分の仕事TOP3を部下に委譲
- ・毎日の5分ミーティングで部下のモチベーションUP
- ・部下、チームの弱みを強みへ変身
- ・完全自責
- ・会社、チーム、部下、自分の成果、目標達成を追求

ゴール
自立型部下を育てる
達人管理職

ヒアリングによる
問題・課題の整理

ミーティング
ファシリテーター

グループコンサル
個人面談

グループコンサル
個人面談

グループコンサル
個人面談

コンサルティングで得られる効果

【組織】

社長不在でも、自分たちで考え行動し、成果を上げられる・目標を達成できる自立型組織になります。

【管理職・リーダー・人事担当者】

自分で考え行動し、成果を上げられる・目標を達成できる自立型人材を育成できる達人になります。

コンサルティングで得られる効果

- ◎ 社員同士のコミュニケーションがうまくとれるようになります
- ◎ 社員（部下）をやる気にさせ、積極的に動いてもらえるようになります
- ◎ 上司が社員（部下）の考えを理解できるようになります
- ◎ 上司が社員（部下）を育成でき、成長・活躍させられるようになります
- ◎ 上司は社員（部下）に安心して仕事を任せられるようになります
- ◎ 上司は社員（部下）のやる気が上がる注意ができるようになります
- ◎ 各自が時間管理できるようになり、生産性がアップするようになります
- ◎ 目標達成意欲が高まり、業績が向上するようになります
- ◎ いつまでも働きたいと思う定着する企業・職場になるようになります
- ◎ 企業イメージが上がり、採用・応募が増えるようになります

なぜ、このコンサルティングで問題・課題が解決するのか？

超実践型のコンサルティングだから



理由まで理解できる

なぜ問題や課題が発生するのか、なぜ問題や課題が解決するのかなど、理由まで正しくご理解いただけます。理由を正しくご理解いただけるから、正しい行動ができるようになります。



イメージできる

問題・課題が解決したらどうなるか、自分の姿と会社・職場の姿をイメージできるようになります。いいイメージができると、それまで面倒と思っていたことに期待が持て、行動できるようになります。



習慣化する

継続して行動できるように逆算で年・月・週・毎日の目標と行動計画をつくり実践します。結果を毎日振り返り、改善点を見つけ、再び実践を繰り返すことで習慣化し、自然体で行動できるようにしていきます。

このコンサルティングが選ばれる理由

女性が多い企業・職場の
経営者・管理職・リーダー
人事担当者が対象だから



女性が多い企業の社員マネジメントに関する問題や課題に対し、具体的で実践的な解決方法があまり紹介されていないのが現状です。そこで、問題・課題解決のこのコンサルティングが今すぐ実践できると好評のようです。

実際に女性社員500人
以上をマネジメント
した方法だから



本コンサルティングでお伝えする方法は、実際の現場で女性社員（20～70代）と関係性をつくり、仕事の円滑化や業績向上を実現した方法です。実際の経験や事例だからこそ信頼性が高く、唯一無二のご評価をいただいています。

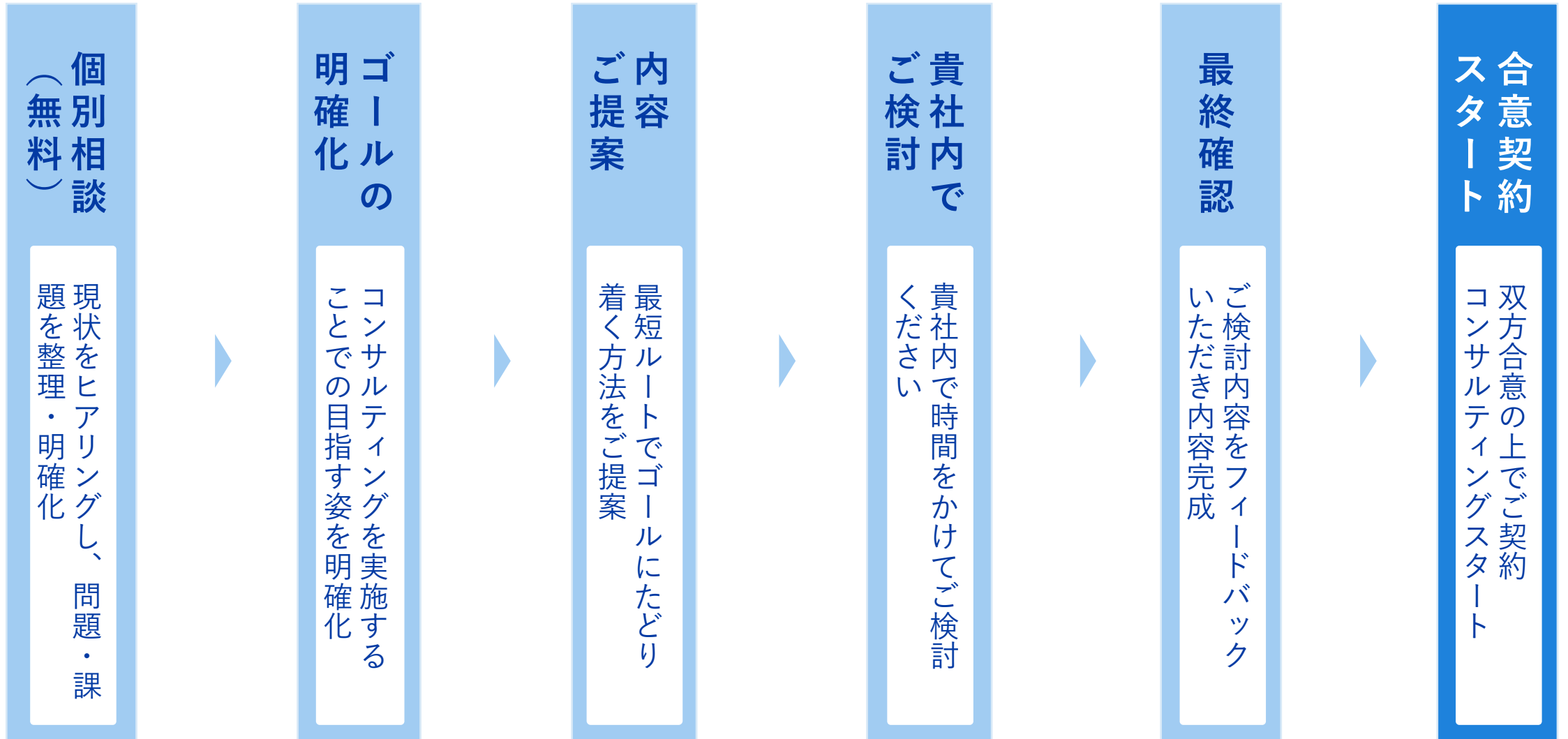
Copyright WAROUDO LLC. All Right Reserved.

少人数の勉強会だから
問題・課題解決をスムーズに
行えるようです



本コンサルティングは、研修ではなく少人数（6人以下）の勉強会・対話です。全員の距離が近いため発言しやすく、人の話を素直に聞くことができ、自分ごととして捉えられるから問題・課題解決をスムーズに行えるようです。

コンサルティングスタートまでのステップ



コンサルティングスタートにおけるご留意事項

- ※ 1. コンサルティング内容は、企業様によって異なります。それは、企業様によって問題・課題・ゴールが異なるからです。
問題・課題を整理・明確化し、ゴール設定・明確化した上でコンサルティング内容をご提案いたします。
- ※ 2. ご提案内容はやや抽象的で、かつ、コンサルティングが進むにつれ変化していくことがあります。それは、参加者一人一人の個性・能力・理解度が異なるからです。参加者の様子を見ながら、ベストの方法・道を探っていきます。
- ※ 3. ご契約は双方が納得・合意してはじめて成立です。納得いかないことについては、とことんお話をお聴きいたします。

このコンサルティングを行う3つの理由

私がたくさん失敗してきたから



私は、女性社員とのコミュニケーションが苦手で、たくさん失敗してきました。それは、女性の気持ちを理解しようとしなかったからです。たくさん失敗してきたからこそ、「こんな私ができるのだから大丈夫!」と、お伝えしたいと思っています。

悩める男性を応援したい



男性に対する固定概念が、やりづらさ、生きづらさになっていることがあるようです。そのような男性がいらっしゃれば、気持ちをラクにして、大きな能力を発揮できるようにしてあげたい。私も悩んだからこそ、応援したいと思っています。

人の成長が企業の成長につながるから



人が成長すれば、企業も成長します。女性と男性では得意なことや能力発揮の仕方が異なりますが、お互いが得意を活かしながらサポートしあうと大きな相乗効果で飛躍的に成長します。私が経験したからこそ体感していただきたいです。

カリキュラム例

- 企業理念を理解する
 - 自社内で社員（部下）が今以上に活躍する姿を思い描く
 - 働く女性を取り巻く現状と自社内の現状を理解する
 - 女性と男性の脳の使い方の違いを知る
 - 理想の経営者・管理職・リーダー・人事担当者像を思い描き、行動計画をつくる
 - 社員（部下）へのリーダーシップとマネジメントを理解する
 - 2種類のコミュニケーション方法を知る
 - 社員（部下）から好感を持たれる雰囲気と身だしなみを身につける
 - 社員（部下）の信頼度を格段に上げる話の聴き方を身につける
 - 社員（部下）の自信を持たせる言葉の使い方と仕事の進め方・任せ方を身につける
 - 社員（部下）のモチベーションを上げる褒め方・認め方・叱り方を身につける
- など

取り組み事例①



飲食店様

男性店長のマネジメント力向上を目指し、店内でコンサルを実施。課題は店長がオペレーション（OP）に入っているため女性スタッフの育成ができないこと。店長をOPから外し、各人のレベルに応じ業務を振り分け。店長へ育成の仕方を指導し、売上137%UPを達成。



クリーニング会社様

男性リーダーの女性社員とのコミュニケーション不足による生産性悪化の改善コンサルを実施。男性リーダーには1対1でマネジメント方法やコミュニケーションの取り方を指導。また、ミーティングで女性目線での改善策を聞き実行。生産性143%UPを達成。

取り組み事例②



ライフライン
会社様

男性経営幹部9名へ6ヶ月間の幹部研修を実施。目的は主体性を持って経営に参画する幹部になること。そのため的重要テーマは意識改革と習慣化。女性・若手社員の模範となる姿を目指して行動計画立案・実施と、毎日の振り返りを行うことで意識改革と習慣化を達成。



食品会社様

男性リーダーのマネジメント力向上コンサルを実施。仕事を抱え込み、女性社員に任せられず生産性が悪化。リーダーの業務の棚卸しと女性社員のよいところを言語化し、仕事の任せ方5ステップを指導およびレベルに応じ業務を配分。生産性140%UPを達成。

お問い合わせ先

お問い合わせやご質問などは下記までお願いいたします。

TEL 090-9458-0833

E-mail shiozaki@waroudo.co.jp