

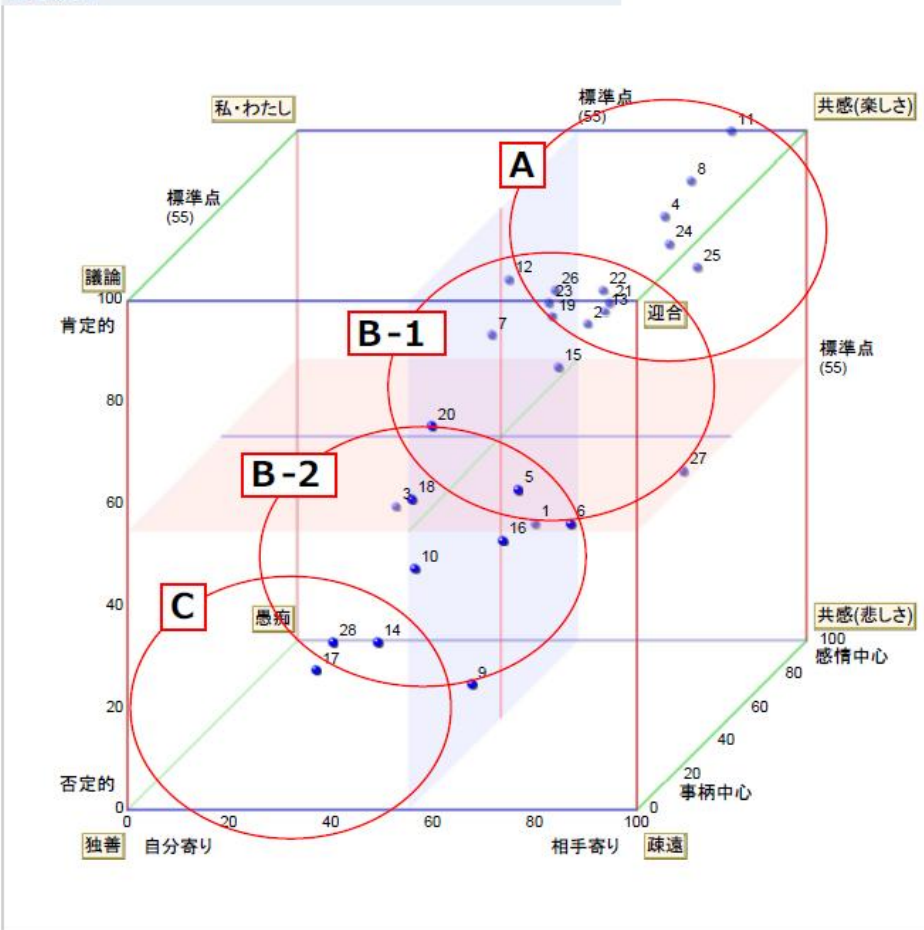
組織力診断(OQ)

Step 1

Y社 (全社員：28名)

■ OQ-Navi

総合診断



初期化

No

1 MC

2 FO

3 FO

4 FO

5 MC

6 FO

7 MC

8 MC

9 MC

10 FO

11 MC

12 FO

13 MC

14 FO

15 FO

16 MC

17 M009

18 M010

19 MO

20 MO

21 F00

22 MO

23 FOI

24 MO

25 MO

26 MO

27 MO

28 MO

【社長の悩みを解消】ベスト3

- 社長の考えが伝わらず、社員のモチベーションが低い。
⇒社長と社員の発想パターンの違いを可視化
- 業績/売上を伸ばしたい。
(営業部の強化)
⇒トップ営業マンに近いタイプの人材を発見・育成
- 事業継承、世代交代の人材がなかなか見つからない。
⇒求めるタイプを明確にして社内、社外から発見・育成

人材のタイプと分布

- A. コミュニケーションタイプ (右上奥)
【人間関係が上手だが、おおらかでうっかりミスが多い：経営者や飛び込み営業等が多い】
- B-1, B-2. バランスタイプ (中間領域)
【リスクマネジメントができ、人間関係もそつなくこなす：多種多様な仕事に対応できる】
- C. スペシャリストタイプ (左下手前)
【緻密な仕事が得意でミスが少ないが、人間関係は苦手：プログラマーや職人等が多い】

組織力診断 (OQ)

Step 1

■ OQ-Navi

総合診断

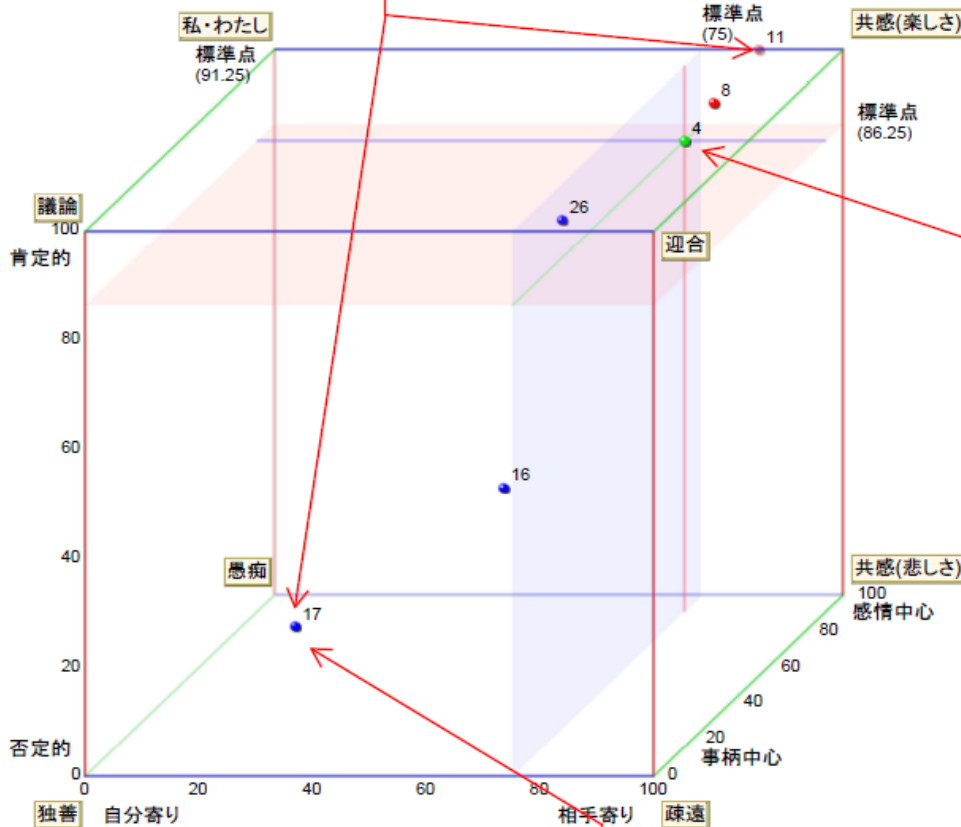
Y社 (営業部)

どの営業社員よりもNo.11社長の
方が営業成績がよいのが現状。
No.17社員とは、物事の見方や
捉え方、感覚、コミュニケーション
スタイルが対極にある。

会社の対策 (いずれかを選択)

1. 新規採用 + 研修
2. 既存営業マンのスキルアップ
3. 他部署からの人材発見

印刷 トップ画面



初期化 Vi Se Cl 前ページ 1/1 次ページ 総回答数 28

No	氏名	相手寄	肯定的	感情的	No	氏名	相手寄	肯定的	感情的
<input type="checkbox"/>	1 M001	61.25	37.5	56.25					
<input type="checkbox"/>	2 F001	65	70	76.25					
<input type="checkbox"/>	3 F002	29.38	36.25	70					
<input checked="" type="checkbox"/>	4 F003	75	86.25	91.25					
<input type="checkbox"/>	5 M002	65	51.25	35					
<input type="checkbox"/>	6 F004	69.38	38.75	52.5					
<input type="checkbox"/>	7 M003	45.63	67.5	77.5					
<input checked="" type="checkbox"/>	8 M004	83.13	96.25	82.5					
<input type="checkbox"/>	9 M005	57.5	15	30					
<input type="checkbox"/>	10 F005	42.5	33.75	41.25					
<input checked="" type="checkbox"/>	11 M006	85	100	100					
<input type="checkbox"/>	12 F006	46.88	76.25	83.75					
<input type="checkbox"/>	13 M007	70.63	75	68.75					
<input type="checkbox"/>	14 F007	32.5	16.25	50					
<input type="checkbox"/>	15 F008	55	57.5	88.75					
<input checked="" type="checkbox"/>	16 M008	56.88	36.25	50					
<input checked="" type="checkbox"/>	17 M009	30.63	21.25	18.75					
<input type="checkbox"/>	18 M010	38.13	43.75	52.5					
<input type="checkbox"/>	19 M011	57.5	71.25	77.5					
<input type="checkbox"/>	20 M012	41.88	75	82.5					
<input type="checkbox"/>	21 F009	67	75	82.5					
<input type="checkbox"/>	22 M013	66.25	75	82.5					
<input type="checkbox"/>	23 F010	55.63	75	82.5					
<input type="checkbox"/>	24 M014	76.25	75	82.5					
<input type="checkbox"/>	25 M015	80	75	95					
<input checked="" type="checkbox"/>	26 M016	63.13	81.25	62.5					
<input type="checkbox"/>	27 M017	87.5	45	65					
<input type="checkbox"/>	28 M018	33.75	26.25	20					

社長に近いタイプをピックアップした中から条件等で絞り込みNo.4社員 (女性・25) を検討してみる。

コミュニケーションスタイルが近づいたことにより、ワークスタイル (営業) も社長を基準にスキルアップできる。トレードしたNo.4社員とNo.17社員もそれぞれ馴染んでいる。会社としては新たな人件費をかけずに、会社力 (組織力) を見直すことができた。

営業成績が上がらない。新規の契約が全く取れない。本人は他部署への移動を希望している。



組織プロファイリング

④ 課題（営業力強化）

Step 1

K社（営業部）

会社の対策（いずれかを選択）

1. 新規採用+研修
2. 既存営業マンのスキルアップ
3. 他部署からの人材発見

【社長の悩みを解消】

- 2) 業績/売上を伸ばしたい。（営業部の強化）
⇒ トップ営業マンに近いタイプの人材を発見・育成

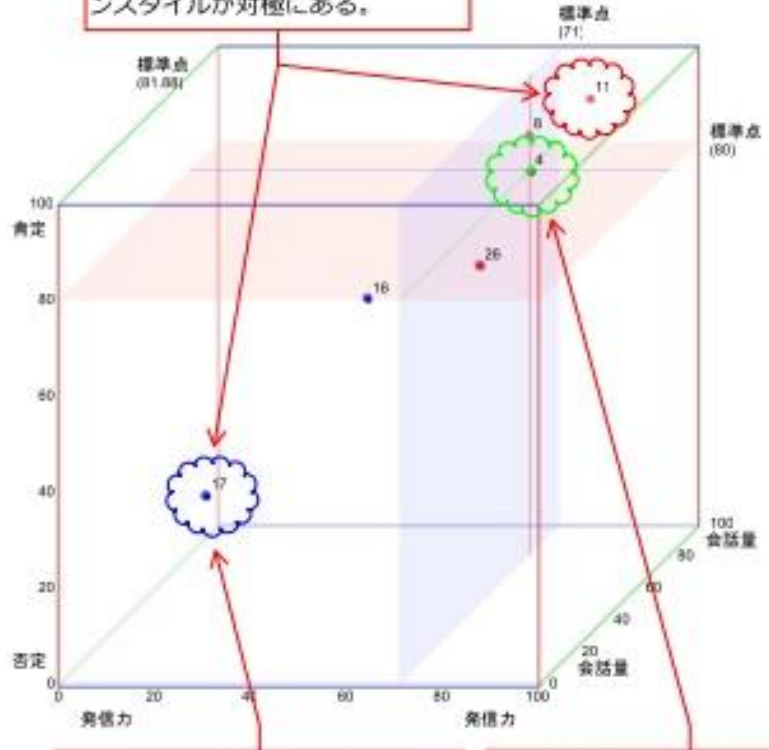
どの営業社員よりもNo.11社長が営業成績がよいのが現状。No.17社員とは、物事の考え方や捉え方、感覚、コミュニケーションスタイルが対極にある。

印刷 トップ画面

初期化 W B C 前ページ 1/1 次ページ 総回巻数 28

No.	氏名	実効力	責任感	会話量	No.	氏名	実効力	責任感	会話量
1	MO01	70	93.75	46.25					
2	FO01	81.5	72.5	67.5					
3	FO03	47	47.5	34.5					
4	FO04	71	80	81.5					
5	MO02	30.5	57.5	34.5					
6	FO04	82.5	51.25	51.5					
7	MO03	82.5	94.25	54.37					
8	MO04	89	89.25	86.25					
9	MO05	57.5	30	41.25					
10	FO05	42	41.25	35					
11	MO06	78	90	97.5					
12	FO06	44	35.5	71.5					
13	MO07	71	92.5	42.5					
14	FO07	34	40	25.62					
15	FO08	80.5	88.75	31.87					
16	MO08	47.5	63.25	50.62					
17	MO09	27	36.25	10.62					
18	MO10	39	72.5	21.5					
19	MO11	58	75	45					
20	MO12	54	35	51.25					
21	FO09	83	85.25	86.88					
22	MO13	89.5	81.25	61.25					
23	FO10	52.5	81.25	63.12					
24	MO14								
25	MO15								
26	MO16								
27	MO17								
28	MO18								

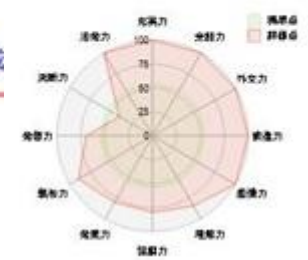
No.4社員を基準点（緑色）に設定すると、No.11の社長が赤色になることから、「考え方」が似ていることが確認できる。コミュニケーションスタイルが近づいたことにより、営業スキルも社長を基準にスキルアップできる。トレードしたNo.4社員とNo.17社員もそれぞれ馴染んでいる。NO.4の社員は半年間で既に2件の新規契約済み。会社としては新たな人件費をかけずに、営業力を見直すことができた。



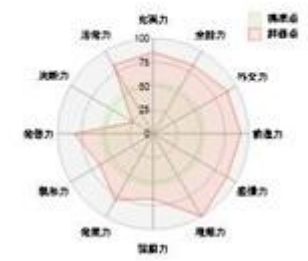
営業成績が上がらない。新規の契約が全く取れない。本人は他部署への移動を希望している。

社長に近いタイプをピックアップした中から条件等で絞り込みNo.4社員（女性・25）を検討してみる。

No.11
代表取締役
MO06 55才M 【社長】



No.4
業務部1
EO03 25才F



No.17
営業部
MO09 25才M

