

人材育成へビジネススキル体系化

プレセナ・ストラテジック・パートナーズ 岡安 建司社長

ビジネスパーソンのスキル向上を支援するため、2006年に設立された人材育成会社のプレセナ・ストラテジック・パートナーズ。その主力事業は、ビジネスの土台となる思考方法や行動方法について教える「ビジネススキル研修」だ。岡安建司社長は「研修は経営戦略や財務といったビジネスの知識をバラバラにせず、体系化して使いこなすためのもの。企業にとっては中長期的な視野での人材育成に役立つ」と胸を張る。

——事業内容は
「経営の相談を受けたり、社内教育用の教材を開発しているほか、社内講師の育成も引き受けており、事業内容は多岐にわたる。その中でもメインは研修事業で、年間120社、約2万人に教えている。顧客の業種はさまざまだが、トヨタ自動車などの大企業や中堅企業が多い」
——研修の特徴は



おかやす・けんじ 上智大経済卒。1997年NTT入社、NTTコミュニケーションズ、マーサージャパンを経て、2010年プレセナ・ストラテジック・パートナーズ入社。14年4月から社長。41歳。千葉県出身。

「『論理的思考』『問題解決力』といった、ビジネスの基礎や土台となる能力を身につけてもらっている。当社は顧客企業からどのような人材を育てたいのかをヒアリングしたら、自分自身で教材を作り込む。さらに当社は約20人の講師陣を抱え、一連の研修をすべて自社で受け持っているため、『品質』にはばっちり。そこが他の研修会社と大きく違う」
——研修内容にも特徴がある

「個々の企業に適した研修内

容にできる『カスタムメイド方式』を採用している。ケーススタディーなどの個別の講座を部品化し、顧客の目的に合うよう組み合わせている。共通の『骨組み』の上に必要な部品を組み合わせていくイメージだ。部品は800種類ぐらいある」

「カスタムメイドと聞くと高くつくように思うかもしれないが、実際は違う。部品化することにより、ボタン一つで顧客に適した研修プログラムが出来上がる。だからかえって手間や費

用はかからない。ただし、部品を積み上げる際には独自ノウハウが必要だ」

——自社の経営もユニークだ
「当社の講師はほとんど辞めない。人が会社を辞めるのは、評価に納得がいけないことが多い。そこで給料がいくら支払われているのか、とことんガラス張りになっている。たとえば私の給料を他の社員がみな知っていて、不満があるなら言えるようにしているし、他の講師が私より稼ぐことも少なくない。一方で会社の最高意思決定は取締役会ではなく、全社員が参加している。全員が経営に参画してほしいとの思いを込めている」
——目標は

「自分たちのビジネススキルが、空間や世代を超えて利用されるようにしたい。昨年春にはシンガポールで現地法人を立ち

上げ、日系企業を中心に顧客を開拓している。2年前からオンラインを導入し、実際の講義と同じクオリティーを実現しているほか、英語の研修も用意している。ビジネススキルの体系化と普及が当社の役割。誰もが使えるようにするために何をすべきか、常に考えている」
(井田通人)

■会社概要

- ▷本社＝東京都千代田区飯田町4-7-10 飯田町セントラルビル8階
- ▷設立＝2006年2月
- ▷資本金＝1000万円
- ▷従業員＝43人
- ▷事業内容＝企業向けビジネススキル研修、研修教材開発など