

「北海道みらい経営アカデミー」を、さらに最大限ご活用いただくための  
会員様向け情報レターです！

## 今月の 会 員 企 業 様



代表取締役

苮生 淳史様

2014年に札幌を拠点に事業をスタート。社員とは「家族のような関係」と話す苮生社長。次の世代を見据えて、人材育成にも力を注ぐ。

ネットワーク・ブロックチェーン技術を得意とする  
札幌のソフトウェア開発会社です。

株式会社 バーナードソフト 様

### 【事業内容】

- ①システム開発
- ②ブロックチェーン開発
- ③自社製品開発・販売
- ④研究開発/技術調査



### 今まで「人材育成」はどのように行っていましたか

メンバーには行きたいセミナーがあれば、参加するように勧めています。北海道では「人材育成」に目を向けたセミナーがほとんどありません。過去に東京のセミナーに参加をしていたこともありますが、時間がかかる上に、なかなか気軽に参加することができませんでした。

「北海道みらい経営アカデミー」の存在を知ったときは「待ってました！」と思いましたね。

### どのような狙いがあったのでしょうか

IT業界は職人を育てるようなもので、人は財産であり、人がいなければ機能しないと考えています。

未来を見据えて事業を継続していくには、人をどのように育てていくのが大きな課題でした。

そこで、社内でのみの研修ではなく、第三者の目を通して、人材育成を行うことでより効率よくメンバーの成長につながるのではと思い、「北海道みらい経営アカデミー」に参加をしました。

### リーダーコースにも参加いただいています

社内にはさまざまな年代のメンバーがありますが、前身だった会社から一緒に仲間が多く、40代が中心です。これから会社が成長し若いメンバーが入社した際には、“同年代の先輩”という存在がとても大事だと考えました。親と同じ位年齢の離れたメンバーから指導を受けるよりも、同年代の先輩から伝える方が、本来の意図がしっかり彼らに響くと思うのです。

そのために、今いる若手メンバーには中間社員としての心構えを学んでほしいと思いリーダーコースに参加してもらっています。

### 実際に参加してみた感想はいかがですか

他社の方と一緒にセミナーを受講することで「他社での考え方はどうだろう」と広い視野で物事を見られるようになったのは貴重ですね。リーダーコースに参加したことで、周りや後輩に対する話し方や姿勢も変わってきたように思います。外部からの知識を得て、今後は社内での研修なども交えながら成長して行ってほしいと思っています。

### 経営者として、企業が成長していくために大切なことは

会社がスタートし、3年が経過しました。

今後、着実に会社が成長するため大切なことは、私は「人材」だと思っています。

まず、一緒に会社を支えていける人材を探し、さまざまな成長機会を与えながら、会社も一緒に成長していければいいなと考えています。

## 事務局より

「北海道みらい経営アカデミー」2018年1～3月のプログラムが発表となりました。すぐ満席になるセミナーもあるのではやめのチェックを！

スマートフォンでの閲覧も、もちろん可能です！

ぜひ、ご活用ください。



スマホサイトは  
こちらから

お悩み解決 Q & A

よくある会社の悩みに  
アカデミー講師がお答えします！



接客時にお客様の目を見て話すことが苦手です。  
何か良い方法はありますか？

接客時に目を見れていないことにご自分で気づいていらっしゃることは改善につながる  
るので大事ですね。  
さて、目をずっと見すぎるのもお客様が緊張します。眉のあたりを見ると自分自身も  
見やすくなりますし、違和感を与えません。  
相手の目を見るのは気持ちを察するため。うまく話せているかな？よりお客様はどん  
な反応でいらっしゃるかな？という思いをベースにしてみると緊張も和らぎます。



三上ナナエ先生



口下手で、営業時のお客様とのトークが盛り上がりません。  
どうしたらよいでしょう？

無理に口数を増やしても、会話はぎこちなくなるばかり。なので、こういう人は、熱  
心な聞き役を演じてみてください。人は誰も、自分の話を聞いてもらいたいもの。  
だから、よく聞いてくれる人は、好印象なのです。聞く際は、リアクション（表情や  
身振り）を大げさにするのがコツ。例えば、眉毛を上げ目を見開く、口を大きく開け  
る、体をのけぞらせる、体を前のめりにする、などです（要練習！）。これらは、本  
気で聞いているサインです。だから、話し手はもっと話したくなります。それで、会  
話が盛り上がるんです。



小川直樹先生

人事関連  
TOPIX

無期転換について①  
～対策は済んでいますか？

皆様の会社に、長年勤めている「有期契約社員」が  
いる場合、「無期転換」の仕組みについて確認、検  
討しておく必要があります。これは、有期契約社員  
の通算契約期間が「5年」を超えた場合、社員から  
の申し込みのみで無期の雇用契約が成立する、とい  
うもの。正社員化を進めるのか？無期契約社員とす  
るのか？各社対応はさまざま。自社の将来の人事計  
画を見越した打ち手が必要です。

無期転換について②～定年再雇用者も？

定年再雇用者も無期転換の対象になるの？という  
相談が多く寄せられています。答えは「なる」で  
す。ただし、「労働局長の認定」を受けておけば  
適用除外とする特例が設けられています。将来的  
に該当者が発生しそうであれば事前に届け出てお  
きましょう。

おすすめの本  
講師の先生の本ができました！

稼げる人が大切にしている話し方  
2017.9.21発売（明日香出版社） 栗原 典裕先生



トップビジネスマンの話し方と勇  
気づくりとは。商談やプレゼン  
ではたくさん話をすればいいか  
とそうとうではありません。話す  
ことよりも「相手」と「自分」の  
距離感、「話題」の選び方、「信  
頼」を得られるような雰囲気やリ  
アクションのとり方など、トップ  
ビジネスマンを目指すための役立つ  
内容が満載の1冊です。

仕事を高速化する「時間割」の作り方  
2017.10.28発売(プレジデント社) 平野 友朗先生



なぜ子どもは時間を守るのに、  
大人は守れないのか？残業に追わ  
れていつも「忙しい」と口にして  
いる方、無理なく定時退社をする  
ために、大人の時間割を作ってみ  
ませんか？出来そうな事を「自分  
ルール」として取り入れた  
大人の時間割があれば、仕事はど  
んどん捗るはず。あなたの  
明日が変わる！そんなヒントが  
詰まった1冊です。