



社員の成長は、本当に業績向上につながるのか 米三の「成長支援」の現在地を語る



増山 隆さん

株式会社 米三 常務取締役

創業：1848年（嘉永元年）

事業内容：

家具漆器類・インテリア用品・生活関連商品の販売。
法人、学校、公共施設等業務用家具・備品の販売。
新築・リフォーム・インテリアの設計、監理、施工。
造作家具工事・内装仕上げ工事等の工事請負。
Eコマース事業（インターネット通販事業）。
酒類販売。生活支援サービス。資源循環型複合施設。

ブランディングクラブ
オンラインサロン

3月5日(木)

17:30～18:30

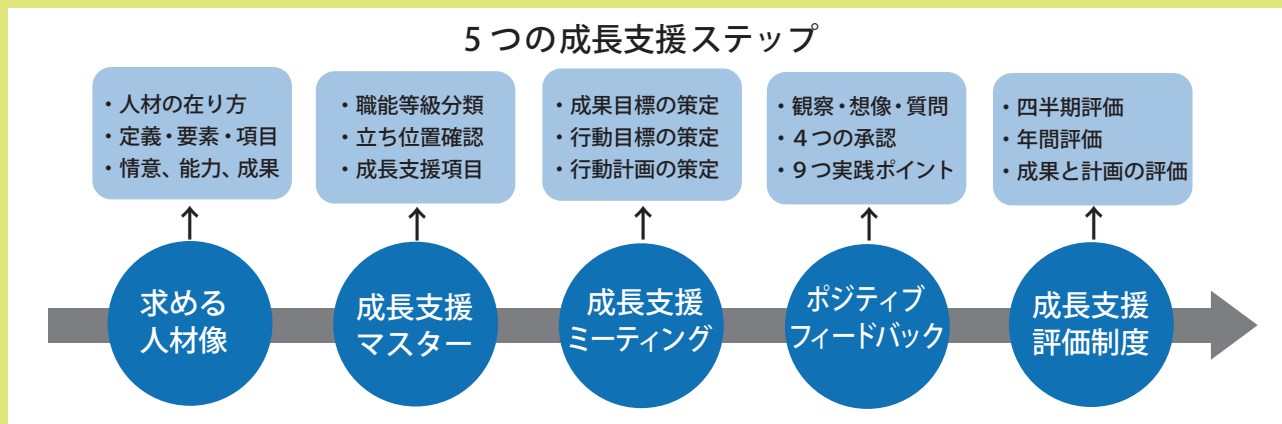
- ◆Zoomによるオンライン開催
- ◆1社から何人でも参加可能
- ◆事前に参加の可否をご連絡ください

なぜ、いま「成長支援」なのか

今回のクラブオンラインサロンは、2月23日（月）に配信しましたブランディングレポート執筆者である、株式会社 米三 常務取締役・増山隆さんをお迎えします。

テーマは、「社員の成長は、業績向上につながるのか？」という、極めて本質的な問いです。レポートでは、米三が2021年から取り組んできた成長支援の仕組みが詳細に語られています。

- ・求める人材像の定義 ・「コンパスを持って地図を描ける人」という思想 ・5つの成長支援ステップ
- ・四半期計画と業績との接続 ・そして、まだ仮説段階であるという正直な現在地。



成功事例ではなく、現在進行形

どれも完成された成功事例ではありません。だからこそ、リアルで、学びが深い。

増山さんはこう語ります。「成長支援は情緒的な取り組みではなく、業績をつくるためのシナリオです。」

では、その「接続」は本当に可能なのか。どこが難しく、何が手応えなのか。今回のサロンでは、成長支援と業績の接続のリアル、まだ未完成だからこそその課題などを、語っていただきます。

経営者・幹部にとって、「人」と「業績」をどう結びつけるかは避けられないテーマです。精神論ではなく、仕組みとして設計するとはどういうことか。ぜひ、一緒に考えましょう。



ブランディングで中小企業と地域のいまを輝かせます

株式会社 **クエストリー**

TEL:03-5148-2508

QUESTORY <https://www.questory.co.jp>