

報道関係各位

2024年8月5日
株式会社ナック / 証券コード 9788

全国のビルダー・工務店を支援する株式会社ナック
**中小工務店を成長発展へと導く
人材戦略メソッド「IOM」提供開始！**
～適性検査の活用と6つの戦略で優秀な人材を勝ち取る～

株式会社ナック(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:吉村 寛)は、工務店支援を行う建築コンサルティングカンパニー(代表:大場 直樹)において、「**適性検査**」を活用した人材戦略ノウハウ商品「IOM(アイ・オー・エム)」を、2024年7月18日(木)より提供開始しました。

本商品では、「募集」「選定」「育成」「評価」「パフォーマンス向上」といった**人材開発・組織構築における一連のフローを飛躍的に強化させるためのノウハウ**をご提供します。



企業の成長につながる人材戦略を叶える
工務店向けノウハウ商品

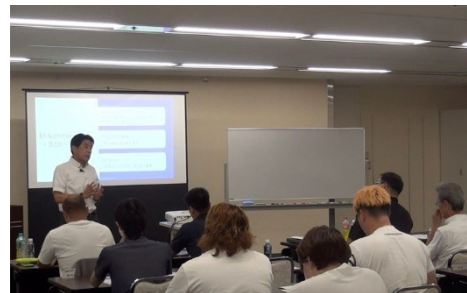
IOM アイ・オー・エム
Inaba Style Organize Method

■ 開発背景

本商品の前身である商品は、当社の成長モデルを参考にした人材戦略ノウハウであり、これを活用したヤマト住建株式会社(本社:兵庫県神戸市、代表取締役社長:中川 泰)や株式会社 Style Design(茨城県土浦市、取締役社長:嶋田 一也)の業績向上に大きく貢献しました。今回リリースする「IOM」では、前身商品をベースに、実際に活用し企業を成長させた事例を併せ、アップデートした人材戦略ノウハウ商品です。

経営資源の中でも、「人」は企業の成長・発展に最も重要な要素だと考えられています。しかし、人材採用や育成には、時間やコストが必要なため、採用の失敗は地場工務店にとって大きなリスクとなります。

そこで、工務店の成長・発展につながる人材採用の実現に向けて、着目したのが「**適性検査の活用**」です。以前より当社では、社員採用時に適性検査を活用し、優秀な人材を確保・育成することで、成長してきました。当社の成長モデルを参考に、単なる適性検査の実施だけでなく、検査結果に基づく優秀な人材の採用や、適正な配置から接し方まで、成長する組織を作るノウハウを含めてパッケージ化しました。



▲先日開催した「IOM」の商品説明会には、延べ129社の工務店が参加。

■ 商品特徴

I. 活躍する人材の選抜方法がわかる

優秀な人材が企業の発展を左右するといっても過言ではありません。適性検査の効果的な活用方法を理解し、実践することで、成長の礎となる人材のビジネス適性を見分けるノウハウを習得します。

⇒ **適性検査の結果の見方・考え方を学びます。**



II. 実践的な募集戦略を学べる

自社の強みを整理し、いかに応募者にアピールするかが募集の成否を左右します。優秀な人材を確保するために活用すべき、具体的な手法やスキームなどを学べます。

⇒ **人材募集広告の成功事例を解説します。**



▲商品のご導入後は、各種研修にて本商品の活用方法をサポートします。

III. 評価制度の極意がわかる

適正な評価制度は従業員のモチベーションを高め、企業の利益向上につながります。好循環を生み出すことで、優秀な従業員の離職率低減にも役立ちます。

⇒ **定性評価のポイントやフィードバックなどを学びます。**

IV. 採用の成功率を上げる面談を行える

応募者との効果的なコミュニケーション方法、最適な人材を見極めるテクニックなど、面接官としての知識を養うことで効率の良い採用につなげます。

⇒ **「質問してはいけないこと」など、応募者との面談時のポイントをレクチャーします。**

V. 従業員の能力向上を図れる

目標達成は人材開発における重要な要素の一つです。明確な目標を設定し、スキルアップに必要な知識や技術の習得を促します。

⇒ **事例をもとに、評価と連動させた資格取得や、新たなプロジェクトへ参加させるための「取得自体」を運用と連動させる方法を学びます。**

VI. ナレッジマネジメントが強化される

組織全体の知識資産を最大限に引き出し、競争力の強化を図ります。また、ナレッジマネジメントを通じてスキルや知識を向上させ、個々の成長を促します。

⇒ **会議資料や、社内キャンペーンの設計など、事例を基に総合的に解説します。**

- 補足資料 -

■株式会社ナックについて <https://www.nacoo.com/>

当社は、1971年に株式会社ダスキンのフランチャイズ加盟店として創業して以来、「暮らしのお役立ち」を軸として、積極的な事業領域の拡大を行ってまいりました。2021年には創業50周年を迎え、現在ではダスキン事業を中核とするレンタル事業に加え、宅配水事業を展開するクリクラ事業、地場工務店の経営支援を行う建築コンサルティング事業、住宅事業、美容・健康事業と、「暮らし」と「住まい」に関わる幅広い領域において全国のお客様とダイレクトにつながりを持ち、さらなる成長を続けております。

■建築コンサルティングカンパニーについて <https://www.nac-consul.com/>

「住まいを通じ豊かな未来を創造する」をミッションとして、事業部設立以来、時代に先駆けた価値創造に挑戦し続けています。DX導入推進や経営戦略、コスト削減や商品開発、営業手法などの各種ノウハウを通じて地場工務店を支援し、会員工務店数は全国7,000社以上。各工務店の成長発展と、その先にいる施主様のQOL向上につながるよう、さまざまなソリューションの開発・提供を行っています。

■株式会社ナック 会社概要

社 名 : 株式会社ナック
設 立 年 : 1971年5月20日
資 本 金 : 6,729,493,750円
代 表 者 : 吉村 寛
社 員 数 : 連結1,636名 (2024年3月末現在)
本 社 所 在 地 : 東京都新宿区西新宿 1-25-1 新宿センタービル 42階
電 話 番 号 : 03-3346-2111(代表)

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ナック IR・広報室 担当：加藤

電話：03-3346-2870 FAX：03-3348-4311 e-mail：irpr@nacoo.com