

株式会社キザワ・アンド・カンパニーは、経営課題の解決と次世代リーダーの育成を同時に実現する実践型プログラムである「アクションラーニング導入支援サービス」をご提供しています。

1 サービスの背景と目的

本サービスのご提供先は、つぎのような課題に直面する経営者を想定しています。

- 世界の産業構造がかつてないスピードで変化する中で、DX(デジタルトランスフォーメーション)や地政学リスク、技術革新といった複合的な課題に直面している。
- 不確実性の大きい事業環境の中でも、変化に適応し繁栄できる基盤を作るために、重要度・緊急度の高い経営課題を題材に、次世代のリーダーを育成したい。
- 経営層と現場が一体となり、学びと実践を往復させながら挑戦を続ける力、すなわち挑戦と創造の文化を根づかせたい。
- 短期的には具体的な成果を、長期的には組織学習の文化を根づかせたい。

当社は、豊富なグローバル経験と経営コンサルティングの知見を強みに、こうしたお悩みに誠心誠意お応えしています。

2 サービス内容と実績

当社の「アクションラーニング導入支援サービス」は、現実の重要課題を題材に、多様なメンバーでチームを組み、質問と省察を重視する対話を通じて、行動と学習を同時に実践する「伴走型支援」です。

主な実績(業種別実施例)：

- 製紙会社(静岡県)：職場風土改革プロジェクト
- 樹脂製品製造(愛知県)：20年後のグループビジョン策定プログラム
- 自動車部品製造(愛知県)：組織風土改革プロジェクト
- 住宅部品製造(岐阜県)：次世代事業開発プロジェクト
- その他業種：建築設計事務所、IT企業、公共機関などでの応用例がある

3 主なクライアント(業種・業態)

- 上場企業：自動車部品会社/精密機器メーカーの産業機器製造子会社/専門商社の製造子会社/総合電機メーカーの住宅設備部品製造子会社/家電量販店子会社/医薬品卸/食品飲料メーカー
- 中堅中小企業：プラスチック成形部品メーカー/自動車部品メーカー/住宅機能部品メーカー/食品製造/精密板金加工/精密金属部品加工/建築設計事務所/飲食店/ソフトウェア開発
- 非営利組織：名古屋市外郭団体、愛知県外郭団体

4 アクションラーニングとは何か？

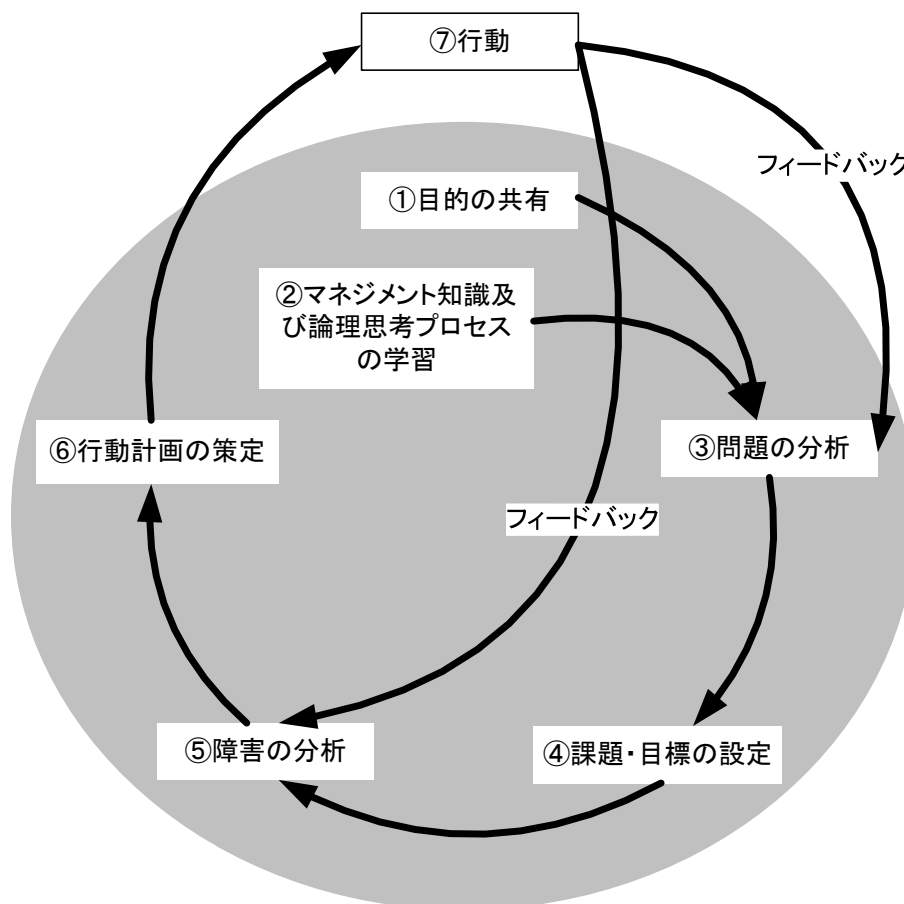
アクションラーニング(AL)とは、組織が直面する複雑かつ緊急度の高い経営課題を、実践を通じて解決しながら次世代リーダーを育成する仕組みです。

実務的には、以下のステップを踏みながら進めます。

1. 導入準備ワークショップ: ALの原則と利点を共有し、導入への合意形成を図る。
2. 導入基礎研修: 経営課題の解決に必要な論理的思考、システムの思考、戦略的思考、心理学的思考といった知識およびスキルを修得する。
3. 実践プロジェクトの遂行: 実際の経営課題をテーマに、少人数チームを編成し、ALコーチの伴走支援のもと、行動と学習を同時に行う。
4. 成果の検証と組織への展開: 活動成果を経営層に報告し、その知見を組織全体に共有・展開する。

アクションラーニングは、「知識を教える場」ではなく、成人学習の原理(実務との結びつき、経験の活用と省察、感情と価値観を伴う学習など)に基づき設計されており、「即効性のある成果」と「持続的な成長」を同時に実現できます。

アクションラーニングのサイクル



5 なぜ今、アクションラーニング導入が求められるのか？

現代の製造業は、デジタル化の加速、強靱なサプライチェーンの構築、人材の確保と育成、時代のニーズに対応した価値創造、そして不確実性に対応するためのシナリオプランニングの必要性といった、多面的な課題に直面しています¹。

アクションラーニングが求められる背景には、これらの課題解決と、将来の競争力強化を同時に実現できる点があります。

アクションラーニングは、急速に変化する事業環境においても、不確実性に対応できる人材と組織を育成し、「変化をチャンスに変える力」を企業にもたらす実効的な手法となります。

短期的な効果:重要課題の前進、意思決定の質の向上、部門横断の協働強化。

経営にとって緊急度・重要度の高いテーマを扱うため、取り組みが直接的に業績改善や課題解決に結びつきます。質問と省察を重視するプロセスにより、より論理的で納得感のある判断が可能となります。多様なバックグラウンドを持つメンバーが参加することで、部門の壁を越えた連携が促進され、組織全体の一体感が高まります。

長期的な成果:次世代リーダーの育成、「学習する組織」への進化、戦略的柔軟性の獲得。

実務を通じて意思決定・リーダーシップ・チームビルディングを鍛えることで、変化に強い次世代リーダーが着実に育成されます。失敗を恐れず挑戦し、省察から学ぶ文化が醸成され、持続的なイノベーションを生み出す基盤となります。複数のシナリオを前提にした思考が定着することで、不確実性の時代においても迅速に舵を切れる組織能力が培われます。

経営層にとっての価値:研修や教育投資が「即効性のある経営改善」と「将来の競争力強化」を同時に実現する、費用対効果の高い仕組みとして機能します。

6 支援サービスの工程

アクションラーニング(AL)導入を効果的に進めるため、当社では以下の段階的なプロセスで支援を行います。標準モデルとして6~12か月(最低8か月~18か月)を想定しています。

Step 1:経営トップまたは事業部門トップとの課題共有

経営課題および人材育成ビジョンを明確にし、AL導入の目的を共有します。

Step 2:アクションラーニングの企画設計

事業診断・組織診断を踏まえ、適切なテーマ設定、学習プログラム設計、対象メンバーの選定を行います。

Step 3:キックオフ・ミーティング開催

経営トップや関係部門長が参加し、プロジェクトの意義と期待を共有し、メンバーの主体性を引き出します。

Step 4:導入研修とワークショップの実施

経営課題に沿ってカスタマイズした学習モジュールを座学・対話形式で実施し、課題解決に必要な知識と共通言語を習得します。

7 サービスの概要

サービス期間:標準モデルとして6~12か月(課題の複雑性に応じて最低8か月~18か月)

サービス料金:月額50万円×実施月数(税抜)の基本料金。尚、助成金申請を視野に入れる場合は、研修モジュール部分を「企業内研修プログラム」として切り出し、制度要件に合わせて契約を設計する可能性があります。

オプション:1チーム追加ごとに月額20万円を加算(最大4チームまで対応可能)

アクションラーニング・コーチ:鬼澤 有治 代表取締役/シニア・イノベーションコンサルタント

サービスの内容:経営課題の診断、テーマ設定、チーム組成から、導入研修、ALコーチング、フォローアップに至るまでの一気通貫した伴走型支援

支援の特徴:知識習得のためのワークショップ、問いかけによるコーチング、経営層を巻き込む中間・成果報告会、多様な学習リソース(電子書籍、オーディオブック等)の提供

成功条件:経営トップの強いコミットメント、会社の将来に直結する適切なテーマ設定、ALコーチによる専門的なサポート体制

ご連絡先:

鬼澤 有治 取締役社長

アクションラーニング・コーチ

シニア・イノベーションコンサルタント

公益社団法人日本証券アナリスト協会 認定アナリスト

株式会社 キザワ・アンド・カンパニー

〒466-0848 愛知県名古屋市昭和区長戸町 3-22-1

Tel:052-846-7970(代)

Fax:052-846-7971

E-mail: yuji@kizawacompany.com

Home page: www.kizawacompany.com

QR コードをダウンロードしてサービス紹介ページをご覧ください。

