

株式会社キザワ・アンド・カンパニーは、収益性を高めるためのビジネスモデル改革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、つぎのような悩みを抱えている経営者を想定しています。

- 事業を取り巻く環境が激変している。繁栄し続けるために、既存の事業の強みを活かして、既存の事業を改革したい。新たな事業を開発したい。
- 事業戦略の立案から事業化までの一連のプロセスを支援してほしい。
- 事業改革のプロセスをつうじて、経営チームの強化を図ると同時に、次世代の経営幹部を育成したい。

当社は、こうしたお悩みに誠心誠意お応えしています。それが可能なのは、当社が、豊富な実績と経験を有しているからです。

2 サービス内容と実績(社数)

- ビジネスモデル改革支援(14 社)
- アクションラーニング支援(13 社)
- 企業内研修プログラム企画運営(7 社)
- 次世代リーダー育成研修(5 社)
- 組織風土改革支援(5 社)
- 業務プロセス改革支援(4 社)
- グローバル・オープンイノベーション支援(3 社)
- 制約条件の理論(TOC)にもとづく生産システム改革支援(5 社)
- パブリック・プライベート・パートナーシップ事業支援(2 社)
- 経営顧問サービス(4 社)

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 ビジネスモデルとは何か？

当社は事業を「ビジネスモデル」という概念で認識することが大切であると考えています。概念が明確で、かつ組織のメンバーで共通理解を持たなければ、個人単位またはグループで論理思考、システム思考を働かせることはできないと思います。

ビジネスモデルとは、組織が価値を生み出し提供し獲得する仕組みを説明する事業の概念図です。実務的には、4~8名のメンバーが中心となり、市場、産業、経済、トレンドなど外部環境の要因を分析し、持続的に利益を生み出すためには、ビジネスモデルをどのように改革すればよいかについて、質問、省察、行動、フィードバックのサイクルを回しながら、キャンバスを完成させていきます。

5 イノベーションの「7つの機会」

ビジネスモデルの改革は、イノベーションを実現することを目的としています。経営学の始祖ピーター・F・ドラッカーは、著書「イノベーションと起業家精神」の中で、イノベーションが生まれる機会が7つあると述べています。

1. 予期せぬ物事、予期せぬ失敗、予期せぬ成功が起きたとき
2. 「かくあるべきもの」と「現実にあるもの」とにギャップが生じるとき
3. ニーズが存在するとき
4. 業界・産業構造が変化するとき
5. 人口構造が変化するとき
6. 認識(ものの見方、感じ方、考え方)が変化するとき
7. 新しい知識が出現するとき

※信頼性・確実性の高い順に1番から7番まで挙げています。

6 なぜ今、ビジネスモデル改革が求められるのか？

今なぜビジネスモデルを改革しなければならないのでしょうか。その背景には3つの要因があります。すなわち、

- ①指数関数的に技術革新が進んでいること、
 - ②企業活動の地理的な範囲が急激に拡大していること、
 - ③顧客ニーズの多様化、高度化が急速に進展していること、
- です。

この3つの要因が互いに強め合い増幅した結果、パラダイムのシフトが短期間かつ広い範囲で生じています。パラダイムとは、認識(ものの見方、感じ方、考え方)です。シフトとは移行するという意味です。たとえば、野球からラグビーへ競技が変わるときのように、ゲームのルールと構造が変わることです。

7 組織が持続的に繁栄するための 3 要素:

ビジネスモデルの改革を実現するには、慎重さも同じくらい必要です。なぜならば、大胆な改革には、必ず働く人々の意識変容を伴うからです。意識が変われば行動が変わりますが、人の意識を他人が変えることはできません。つまり、本人が自分の意識を変えます。

①ビジネスモデル、②テクノロジー、③組織風土は三位一体なのです。これら 3 つの要素をバランスよく向上させることがビジネスモデル改革の最大のカギとなります。

8 支援サービスの特長:

当社のミッションは、クライアントが、組織風土の改革とテクノロジーの進化を加速しながら、ビジネスモデルの改革を進められるように支援することです。具体的に、支援サービスによってクライアントが獲得できる組織能力は以下のとおりです。

- 短期的な業績の向上と長期的な組織学習を両立できます。
- 現在のビジネスモデルの変革ストーリー(何を、何に、どのように変えるか)を明確に定義できます。
- ビジネスモデル改革に必要な理論、方法論、ツールを活用できます。
- ダイナミックな改革プロセスに不可欠なサイクル(問題提示→質問→傾聴・省察→問題再定義→意識変容→行動→結果のフィードバック→問題提示のステップにもどる)を開始当初から回し続けることができます。
- テクノロジーの活用と進化を促すことができます。
- 変革に向けた意識改革と行動変容を促すことができます。
- クライアント組織の個々人が生まれながらにもつ自律性、有能感、関係性の 3 つの社会的欲求を充足し、働く人々が仕事に楽しさを見出すことができます。

9 支援サービスの工程:

開始から定着までの工程はつぎの通りです。当社はすべてのタスクについて支援します。

1. 内外事業環境の認識と診断
2. 現状のビジネスモデルの認識と診断
3. ビジネスモデル改革プロジェクトの企画
4. BMR-PT(ビジネスモデル改革プロジェクトチームの略称)の遂行
5. BMR 行動計画の作成
6. タスクの実行-フィードバック-省察のサイクルの運用
7. ビジネスモデルの運営管理と継続的改善

調査、分析、省察、行動には一定の時間が必要です。BRP 定期会議の開催頻度は 1 回/月が望ましいです。改革の内容によりますが、全工程は最低 12 か月が必要です。

10 サービス概要:

クライアントの課題認識およびご予算に応じて、支援のアプローチ方法、工程、期間、料金をご提案いたします。

サービス期間:最低 12 カ月

サービス料金:月額 500 千円(税抜)のサブスクリプション方式

担当コンサルタント:鬼澤 有治 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 公認アナリスト

サービスの内容:

月 2 回の訪問および Zoom などを使用したオンライン会議による共同作業を中心に、現在のビジネスモデルの診断、ビジネスモデル改革のビジョンおよびアクションプランの作成および実行に関する助言・指導を行います。

付帯条件:

- 2 カ月前の事前通知で中途解約及び延長が可能です。
- 助言指導に必要な貴社内部資料をご提出いただきます。
- 助言指導に必要な時間と場所をご準備いただきます。
- 準備作業時間を含めて、月間の投入時間(人・時間)の平均時間について 20 時間を想定しています。課題によっては、これを上回る場合には事前協議にて料金をお願いする場合があります。
- 実施場所が弊社所在地(名古屋市)より片道 100 キロを超える場合は、事前協議にて交通費・宿泊費の概算額を定め、上記サービス料金に加算させていただきます。

ご連絡先:

鬼澤 有治 取締役社長

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。

