

株式会社キザワ・アンド・カンパニーは、働き手の視点に立った DX 改革アプローチを通じて、業務プロセス改革支援サービスをご提供しています。本質的な改革は「人の内面」と向き合うことにあり、社員の自律的な学びと「心の改革」を重視しています。

1 サービスの背景と目的

本サービスは、次のような課題や悩みを抱えている経営者を想定しています。

- 業務プロセス改革を推進しているが、形式的な手続きに留まり、現場に本質的な変化が起きていないと感じている。
- 経営者と社員の間に「目的」と「価値観」のギャップがあり、社員の自発性や成長欲求が活性化されていない。
- 業務の属人化が進んでおり、社員が「自分の仕事が他人でもできるようになれば、自分の存在価値が下がるのではないか」という不安を抱えている。
- 業務の効率化・生産性向上と同時に、従業員のウェルビーイング(Well-being)を向上させる環境づくりに取り組みたい。

当社は、業務プロセス改革の主語を「経営者」から「社員」へと転換することで、現場起点の本質的な変革を実現し、企業の持続的な成長を支援します。

2 サービス内容

提供するサービス内容は以下のとおりです。

サービス	内容
業務プロセス改革プロジェクトの企画設計と運営の支援	改革プロジェクトの立ち上げから運営までを支援します。
社員モチベーション向上研修など	社員のモチベーション向上研修や、文章/チャート作成スキルマスター研修を企画運営します。
事務手続き文章、各種フローチャートの添削指導	業務フローチャートや展開フローチャートの作成を指導・添削します。
業務プロセス改善指導	事務手続きおよび事業システムの両面から改善指導を行います。
ハンドブック初版の編纂とシステム構築	業務プロセスハンドブックの初版編纂および電子データファイリングシステムの構築を支援します。

3 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)

4 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

5 業務プロセス改革の本質とアプローチ

業務プロセス改革の本質:

業務プロセス改革は、単なる合理化やIT導入のプロジェクトではなく、社員一人ひとりの仕事観や働き方に根ざした意識変革です。改革の本質は、社員の「自己効力感(自己成長)」「自己決定感(自律性)」「他者との絆(関係性)」という生まれながらの社会的欲求を充足し、仕事への意欲や主体性を再生させることにあります。

改革を成功させるアプローチ:

改革を成功させる鍵は、社員にとって「改革が自分のためにもなる」と感じられるような仕組みを整えることです。

1. **業務可視化 = 自分の価値証明:**属人的な業務を言語化・図式化することで、「この人だからできる価値」の根拠を明確にし、可視化された業務設計力を評価・昇格の材料とします。
2. **プロセス改善は「楽をするため」でよい:**「やりたくない業務からの解放」を目的として、社員自身がRPAや自動化ツールの導入を主導します。
3. **社員主導の小さな変革チームの形成:**現場単位で自発的に改善を始められる仕組みを支援します。

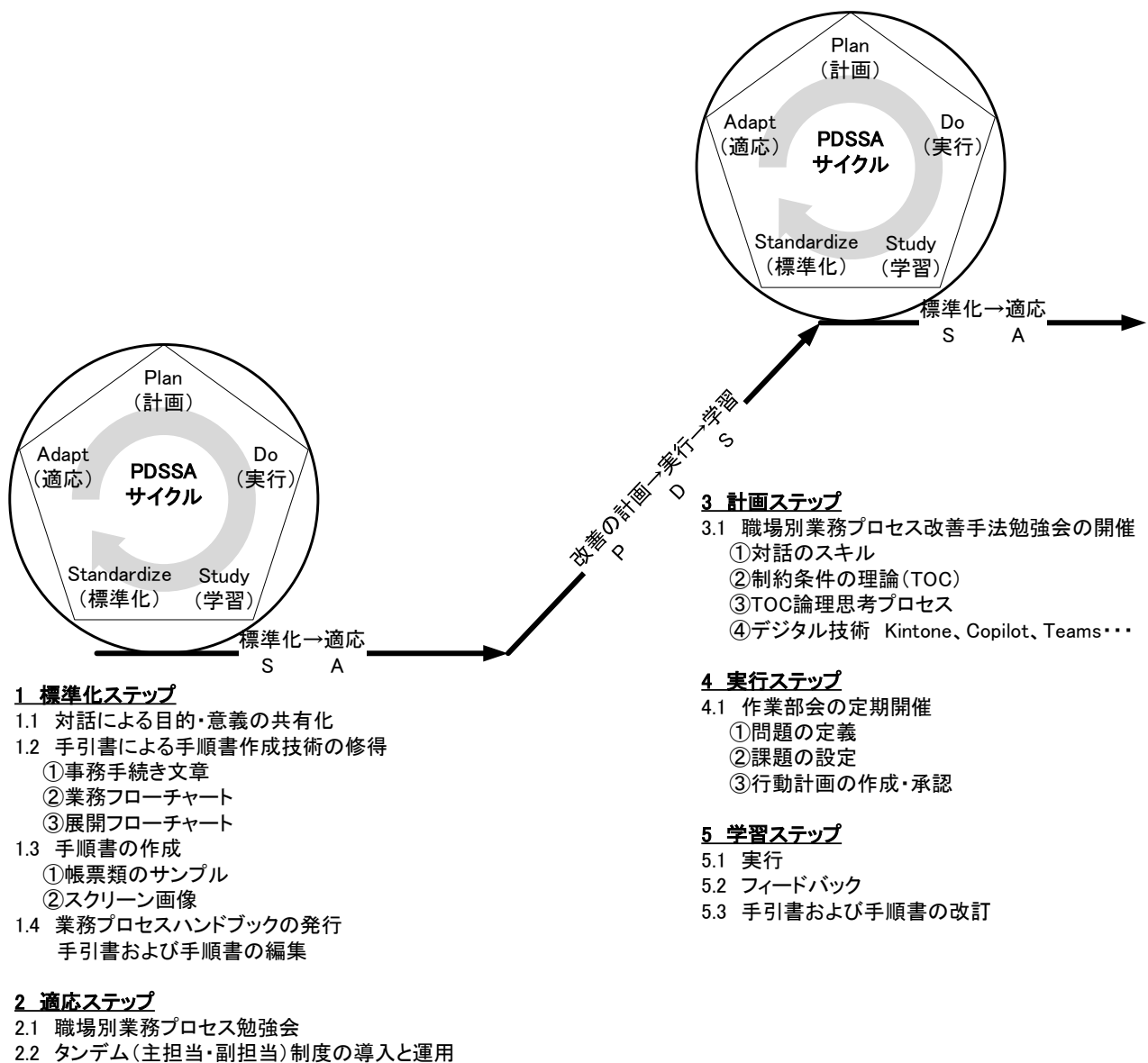
継続的改善のためのサイクル:

業務プロセス改革では、PDSSA サイクル(Plan 計画 → Do 実行 → Study 学習 → Standardize 標準化 → Adapt 適応)の導入と定着化を重視します。特に、デジタル技術など新たな知識の学習と、それを確実なものにするための標準化に重点を置いています。

6 支援サービスの工程

業務プロセス改革の工程は、開始から定着まで PDSSA サイクルを取り入れながら進めます。全工程は、最低でも 12 カ月必要です。

業務プロセス改革に向けたアプローチ方法



6 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

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。



Tel :