

株式会社キザワ・アンド・カンパニーは、経営トップの伴走者・知恵袋として、重要度・緊急度の高い経営課題における解決を支援いたします。

1 サービスの背景と目的

本サービスは、つぎのような課題認識をお持ちの経営者を想定しています。

- 自社のもつ**テクノロジーと人材**を最大限に活かして新たなビジネスモデルへと変革したい。
- 経営幹部が**リーダーシップ**を発揮できる土壌をつくりたい。
- 既存のビジネスモデルを**DX**に取り組みながら、競争力を強化したい。
- 自社の事業戦略を実現するための**財務戦略**（投資、資金調達、M&A）を見い出し、実行したい。
- 自社の事業の**グローバル化**（海外市場、海外人材、海外パートナー）を進めたい。
- **経営承継**を進めために、次世代の経営を担う人材の発掘と育成をじっくり進めたい。

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 弊社の経営顧問サービスの特長

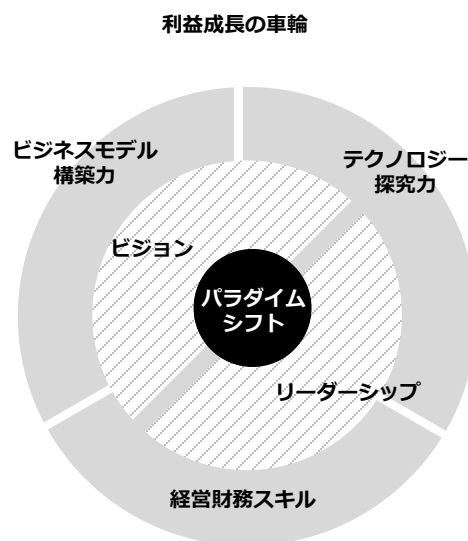
Kizawa は、創業来、20 年以上にわたり、経営トップに寄り添いながら、変化する事業環境に適応できるように助言者またはコーチ役としてビジネスモデルおよび組織風土の改革、テクノロジーの進化を支援しています。弊社の旗印は、**持続的にイノベーションを生み出す最強の組織づくり**を支援することです。創業者の鬼澤（きざわ）は、シニア・イノベーションコンサルタントとして、徹底的な企業診断にもとづき、事業戦略、組織戦略、技術戦略、財務戦略、グローバル戦略の 5 つの領域を統合させて、クライアント組織の価値観、風土に適合した支援を行っています。弊社はかならず正解のある技術的な問題でなく、**正解のない適応的な問題を扱い、経営トップが確信をもって決断と覚悟ができるように支援すること**を第一義（モットー）としています。

5 社会・経済システムのルールそのものを書き換えてしまうほどの変化

特に、生成 AI の登場によって生じる「**知能爆発**」は、経済、社会、人びとの価値観に多大な影響を及ぼします。物事の変化は、産業革命が世の中を変えた 100 年を、たった 10 年で実現してしまうほどの速度で進みます。こうした変化に自社をどのように適応させるか、その成否によって将来が決まります。まずは、今のビジネスモデルの何を、何に、どのように変えていくかの大きな絵を描き、人びとの勇気づけ、巻き込むことが最も大きなチャレンジです。ライフワークとして、**40 年以上、イノベーションをテーマに探求と実務経験を重ねてきたからこそ、改革をご支援できる資格があると自負しています。**

6 継続的イノベーションを支える 6 つの中核能力

当社は、企業組織を持続的なキャッシュフロー創出という究極目的を追求する「システム」として捉えます。このシステムが外部環境に適応し、利益成長を続けるために不可欠な 6 つの能力を、**経営モデルの中核能力**として定義します。



利益成長の車輪

カテゴリ	中核能力	変革の方向性
ゲームのルール	① パラダイムシフト	技術革新、市場の変化を先読みし、組織の前提となるルールの変化(パラダイムシフト)を理解し、リードする。
中核能力(方向付け)	② ビジョン	コア・バリューとパーパスに基づき、組織全体で共有され、日々の業務判断の拠り所となる明確なビジョンを構築する。
実行能力(価値創造)	③ リーダーシップ	マネージャーの「問題解決能力」に加え、リーダーの「予見力」と「機会発見能力」を強化し、変革を導く実行力を開発する。
	④ ビジネスモデル構築力	閉鎖的なモデルから脱却し、社外のアイデアや技術を活用するオープンイノベーション対応型ビジネスモデルを体系的に開発する。
	⑤ テクノロジー探究力	社内外のテクノロジーとアイデアを徹底的に探究し、商業化(イノベーション)に結びつける組織能力を強化する。
	⑥ 経営財務スキル	キャッシュフロー管理から企業価値最大化まで、戦略的投資と業務上の意思決定を支える経営トップ必須の財務スキルを強化する。

7 Kizawa が実現する4つの測定可能な戦略的成果

経営モデルの再設計は、組織の健全性とパフォーマンスを根本から向上させる、4つの具体的で測定可能な成果をもたらします。

① 明確性 (Clarity): リソースと説明責任の戦略との連動

- 定義: リソースと説明責任が戦略に沿って調整されている状態。
- 成果: 組織の誰もが自身の役割と価値創造への貢献を理解し、リソースが戦略的な優先事項に集中します。これにより、非効率な活動を排除し、組織全体の集中力と精度が飛躍的に向上します。

② スピード (Speed): 摩擦のないワークフローと迅速な意思決定

- 定義: ワークフローが迅速で、テクノロジーによって実現され、摩擦がない状態。
- 成果: ボトルネックを排除し、意思決定の権限を現場に近い層に移譲することで、市場の変化への適応能力が向上します。迅速な実行力そのものが、持続的な競争優位性の源泉となります。

③ スキル (Skills): 将来を見据えた労働力の育成

- 定義: 最高の価値を提供するための、将来を見据えた労働力を育成すること。
- 成果: 市場の変化や技術の進化を先取りし、将来のビジネスチャンスを創出するために必要な能力を戦略的に定義し、育成・配置します。人材への投資を「未来への戦略的投資」として機能させます。

④ コミットメント (Commitment): パフォーマンス志向の文化創造

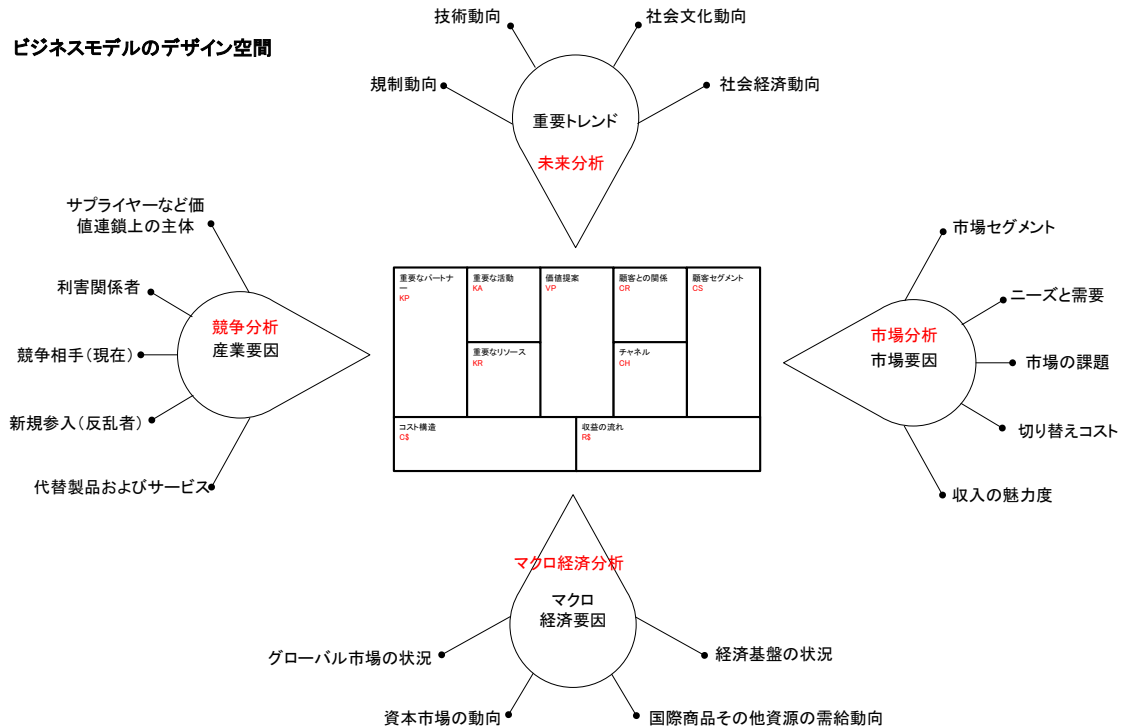
- 定義: 従業員一人ひとりが組織の目標達成に主体的に関与する文化を創造すること。
- 成果: 優れた戦略やプロセスを確実に実行するための、従業員の強い意欲とエンゲージメントを醸成します。この文化的な強靭さが、困難な変革を乗り越える確固たる基盤となります。

8 サービス提供モデル:3つのフェーズと体系的アプローチ

弊社の経営顧問サービスは、客観的かつ体系的なアプローチに基づき、経営トップ層と緊密に連携しながら、変革の全プロセスを伴走します。

フェーズ	期間目安	テーマと目的
フェーズⅠ： 診断と課題設定	3～6ヶ月	「何を」変革するかを明確化 - 企業戦略、事業環境、経営資源、6つのコア能力を詳細に診断し、現状のビジネスモデルにおける戦略的脆弱性を洗い出します。経営との対話と議論を通じて、変革へのコミットメントを確立します。
フェーズⅡ： 課題整理とビジョン設定	5～9ヶ月	「何に」変革するか(新たなOM)の設計 - 経営改革プロジェクトチーム(MT-PT)を発足させ、ビジネスモデルの空間と構造の視点を検討。戦略目標と実行能力を整合させる新しいビジネスモデルの設計原則を確立し、明確な変革のビジョンを設定します。
フェーズⅢ： 実行支援と文化定着	4～6ヶ月	「どのように」変革を実行するか - 設定された課題に基づき、MT-PTメンバーによる行動計画の策定を支援。実行プロセスにおける問題解決と障害の除去(ボトルネック解消)に集中し、新しい行動様式を組織文化として根付かせます。

6 ビジネスモデル改革のためのフレームワーク



Source: Business Model Generation, p.201 Alexander Osterwalder & Pigneur

7 サービスのご契約条件

弊社の経営顧問サービスは、経営トップ層への継続的な指導・助言を通じて、持続的な企業変革を目的としています。そのため、中長期的なパートナーシップを前提とさせていただきます。

料金体系：

項目	内容
経営顧問料（月額）	200,000 円（消費税別）
交通費	実費を別途ご請求させていただきます。
その他	資料作成費など、特別な費用が発生する場合は事前にご相談いたします。

契約期間と更新：

項目	内容
契約期間	最低 12 か月間とさせていただきます。
更新	12 か月経過後、特に申し出がない場合は自動的に契約が更新されます。

中途解除条件：

項目	内容
解除通知	解除を希望する月の 2 カ月前までに、口頭またはメール、書面などで弊社にご通知ください。
例	12 月末での契約解除を希望される場合は、遅くとも 10 月末までに通知が必要です。

協議および支援の頻度

項目	内容
対面協議	月 1 回（原則として、貴社の指定場所にて）
ビデオ会議	最低月 1 回（必要に応じて随時実施）
連絡体制	メールや電話などでの相談は、随時承ります。