

株式会社キザワ・アンド・カンパニーのエグゼクティブコーチングサービスは、AI が答えを出す時代に、社長が「自分の問い」を立てるための対話です。経営トップの方が、経営課題と向き合い、自らの前提を確かめながら意思決定するためのパートナーを務めます。

1 はじめに

社長の悩みの多くは、社内の誰にも打ち明けにくいものです。取引銀行や顧問の方々は頼りになる相談相手ですが、それぞれに立場と利害があります。

そしてもう一つ、人は自分が何を前提に考えているかを、一人ではなかなか見ることができません。迷いが晴れないとき、足りないのは答えではなく、自分の前提を映し返してくれる相手なのかもしれません。

AI が瞬時に答えを出す時代になりました。答えを得ることが容易になった分、何を問うべきかを決めるという経営者にしかできない仕事の重みは、むしろ増しています。

当社のエグゼクティブコーチングサービスは、経営トップの方の「問いを立てる相手」を務めるものです。

2 このサービスが他と違う五つの点

- **経営課題に応じて、問いをお返しします：**私が結論を差し上げることはしません。経営の悩みを伺い、その課題に応じた問いを返して、社長ご自身の前提をとともに確かめます。その問いの土台にあるのは、風雪に耐えてきた経営理論です。対話の終わりには、社長ご自身の問いを一つお持ち帰りいただきます。
- **経営の話から、人間の在り方まで掘り下げます：**事業戦略、組織、後継者、AI への向き合い方。どの悩みも、突き詰めれば「人間はどう在るべきか」という問いにつながります。哲学的な問いを避けて、ともに考えます。
- **経営改革の方法論を携えた相手です：**「聴くだけ」のコーチングではありません。対話による創造的思考法、ビジネスデザイン、TOC 論理思考プロセス、システムダイナミクス、シナリオプランニング、資本政策、組織再編、経営財務。課題に合った方法論を用いて問いを深め、社長の意思決定を支えます。背景には、野村證券での 19 年と、創業から 23 年、製造業の現場で経営改革に取り組んできた経験があります。
- **利害関係のない相手です：**金融商品の販売、融資、M&A の仲介は行いません。社長が本音を話せることを、何よりも大切にしています。
- **対面で、時間をかけて：**月に一度、社長の執務室や落ち着いた場で、1 回 2～4 時間、じっくりお話を伺います。短時間で結論を急ぐ対話では、前提は見えてきません。

3 問いの土台となる方法論

対話の中で用いる主な方法論です。方法論は答えを押しつけるためではなく、社長の問いを深め、判断の材料を整えるために用います。

方法論	こんな場面で
対話による創造的思考法	行き詰まった議論をほぐし、これまでにない発想を引き出したいとき
ビジネスデザイン	事業の仕組みそのものを見直し、新しい収益の柱を構想したいとき
TOC 論理思考プロセス	「あちらを立てればこちらが立たず」という葛藤の根にある前提を見つけ、解消したいとき
システムダイナミクス	打ち手が思わぬ副作用を生む構造や、悪循環・好循環の仕組みを見極めたいとき
シナリオプランニング	先の読めない環境の中で、複数の未来に備えた意思決定をしたいとき
資本政策・組織再編	事業承継、持株構成、グループ再編など、会社のかたちを考えると
経営財務	投資判断や資金繰り、企業価値の観点から意思決定の筋道を確認したいとき

4 たとえば、こんな問いをお返しします

実際の対話では、社長の課題に応じて問いを組み立てます。以下はその一例です。

- 新規事業に踏み出すか迷っているとき：「その事業が成功したとき、10年後の御社は何をしている会社になっていますか。それは社長が本当に目指している姿ですか。」
- 後継者に任せきれないとき：「任せられない理由は、後継者の力量でしょうか。それとも、社長ご自身が手放したくないものがあるのでしょうか。」
- AIの導入を急かされているとき：「AIに何を最大化させるのかを、決めるのは誰ですか。その目的を、社長ご自身の言葉で語れますか。」
- 現場と経営の方針が噛み合わないとき：「現場が反対しているのは、方針そのものなのでしょうか。それとも、方針の前提にある何かでしょうか。」

5 対話の進め方

- ① 初回の対話：ご契約後の最初の対話で、社長の今の問いを伺います。そのうえで、この6か月で何に取り組むかを一緒に見定めます。
- ② 定例の対話：月1回の対面（1回2～4時間）を基本とします。その間も、必要に応じてビデオ会議などで柔軟に対応します。
- ③ 振り返りと更新：6か月目に、社長の問いと判断がどう変わったかを一緒に確かめます。そのうえで、継続するかどうかをご相談します。

6 ご利用の形

- 経営トップご本人（中心となるサービス）：社長ご自身のための対話です。
- 後継者の方：現社長のご依頼により、次期経営者の方の対話相手を務めます。後継者の方が安心して話せるよう、社長へのご報告の範囲はご契約の際に三者で取り決めます。

- 新任の役員の方：会社法やコーポレートガバナンスの基本を押さえたうえで、役員としての判断の軸を育てる対話です。

7 料金とご契約

項目	内容
料金	月額 200,000 円（税別）。初回から有料です。
対話の頻度・時間	月 1 回の対面を基本とし、1 回 2～4 時間。必要に応じてビデオ会議などで柔軟に対応します。
契約期間	最低 6 か月。以降は協議のうえ更新します。

8 よくあるご質問

- Q. 経営コンサルティングとは何が違いますか：一般的なコンサルティングは、課題を分析して解決策を提案します。このサービスでは、解決策を提案するのではなく、社長ご自身が判断するための問いと材料を整えます。決めるのは、あくまで社長です。
- Q. 一般的なコーチングとは何が違いますか：多くのコーチングは、傾聴して本人の中にある答えを引き出すことを基本にしています。このサービスは傾聴に加えて、経営理論と方法論にもとづいて問いを返し、ときには社長の前提に異を唱えます。
- Q. どのような成果が期待できますか：売上や利益を約束するものではありません。期待していただけるのは、判断の前提がはっきりすること、迷いの正体が言葉になること、そして社長ご自身の問いを持って次の一手を選べるようになることです。
- Q. 話した内容が社内や第三者に伝わることはありますか：ご本人の同意なく他言することはありません。後継者の方の対話で、現社長へどこまで報告するかは、ご契約の際に三者で取り決めます。
- Q. 遠方でも利用できますか：月 1 回の対面を基本としますが、遠方の場合や急ぎのご相談には、ビデオ会議などで柔軟に対応します。対面の頻度はご相談ください。

9 守秘のお約束

対話の内容は、ご本人の同意なく他言いたしません。記録の扱いは、ご契約時に取り決めます。

10 担当者から

イノベーションはどのように起こるのか。これが私の 43 年に及ぶ探求のテーマです。野村證券に在籍していた頃は、証券アナリストとして株価がどのように決まるのかをマクロ経済、ビジネスモデル、テクノロジーの視点から手探りで分析してきました。2003 年の当社創業以来、製造業を中心に組織を率いるリーダー、現場で汗水を流す人びとと深い対話と議論を重ね、イノベーションを必死に生み出す最前線とともに考え、悩んできました。

「何を何にどのように変えるべきか」という重い問いにリーダーが向き合うには、慣れ親しんだ固定観念を疑い、パラダイム（物事を認識する思考の枠組み）そのものを変えることが求められます。完全に独立した第三者だからこそ、立てられる問いがあります。

11 担当者

鬼澤 有治（株式会社キザワ・アンド・カンパニー 取締役社長）

- 野村證券にて国内営業・投資銀行業務に 19 年従事。2003 年に当社を創業
- 日本証券アナリスト協会認定アナリスト。同協会 東海地区交流会の代表幹事を、2009 年の創設時から務める
- イノベーション研究を 43 年のライフワークとし、研究レポートを 20 本以上執筆

12 YouTube・Podcast での情報発信

日々の読書や新聞、論文から厳選した経営の知見を、YouTube チャンネル「数分で学べる経営理論」と Podcast で発信しています（2025 年 10 月開始、150 本以上）。対話の前後に、社長ご自身の問いを深める材料としてご活用ください。

- **数分で学べる経営理論**（動画・数分）：経営理論の核心を数分でわかりやすく解説します。[再生リストを開く](#)
- **イノベーション研究**（Podcast・約 20 分）：テクノロジー、ビジネスモデル、組織風土の観点から、最新の論文や研究を音声でお届けします。[再生リストを開く](#)
- **飛耳長目**（動画・時事）：経営者が知っておきたい世界のトレンドと、その本質を解説します。[再生リストを開く](#)

チャンネル：<https://www.youtube.com/@kizawacompany>

13 お問い合わせ

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） Mobile：090-4186-1027

E-mail：yuji@kizawacompany.com

Home page：www.kizawacompany.com