

～ 財務効果補償つき「成果にコミットシリーズ」第1弾 ～

そろそろ練習プロジェクトは終わりにしたいという経営者の方へ
『次世代リーダー育成支援』

ACWパートナーズ(東京都千代田区、代表 大國 仁、電話 03-5219-1443、<http://acwp.jp>)は、経営課題の解決という実践の場を通じて、次世代を担うリーダーを育成するサービスを2011年3月から開始します。経営上重要な事業課題の解決を活動の主目的とすることによって、リーダーとしての資質や能力に優れた人材を見極め、チーム活動の中でその資質や能力に磨きをかけていきます。売上が100億円以上で従業員数が200～1,000名の企業を対象として、人材が特に不足している首都圏以外の企業への支援にも力を入れていきます。

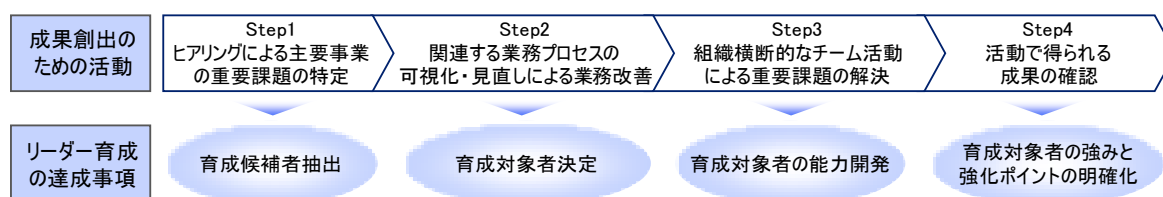
また、本サービスは、弊社が支援する活動で得られる財務的な効果を一部補償する「成果にコミットシリーズ」(費用に見合った効果が得られない場合に費用の25%を返金する補償制度)の第1弾であり、今後は本シリーズのサービスラインナップを充実させていきます。

■サービス概要のご紹介■

【サービス提供の背景】

世界的な不況の影響で企業の経営環境が非常に厳しい中、今後は少子化や団塊世代の退職の影響によって人材不足が深刻化していきます。中長期的な取り組みによって次世代を担うリーダーを育成することが、企業にとって緊急課題と言えます。

【次世代リーダー育成支援の4つのステップ】



【本サービスの特長】※ 次頁で、各特長について詳しくご紹介しています。

1. 事業課題の解決を主目的とすることで、適切な育成対象者を選ぶことができる
2. 部長から現場担当者までの幅広い層で、中核となるリーダーを育成できる
3. スピーディーかつ効果的に課題を解決する手法をチームとして習得できる
4. 経営陣は、課題解決やリーダー育成の進捗を把握して対応することができる

【今後の売上計画】

支援費用は、幹部人材を途中で採用する場合の年棒と同レベルの年間1,000～1,500万円に設定し、2011年は3社への支援によって売上4,000万円を計画しています。
また、2015年までに年間10社まで支援できる体制へと強化していきます。

【本サービスの特長 — 導入のメリット】（詳細）

1. 事業課題の解決を主目的とすることで、適切な育成対象者を選ぶことができる

本サービスでは、活動のスタート時に育成対象者を決定しません。まず解決すべき課題を選び、その課題を解決するにふさわしい人を育成対象（リーダー候補）として人選します。

事業課題について関係者にヒアリングを実施していく中で、育成すべき候補者が浮かび上がってきます（Step1）。次に、現場の担当者と共に関連するプロセスを可視化して改善する中で、チーム活動推進に求められる周囲から信頼度や基礎スキルの習得度を把握して、育成対象者を決定します（Step2）。

2. 部長から現場担当者までの幅広い層で、中核となるリーダーを育成できる

重要課題の解決には、財務効果など結果に責任を持つ課題オーナー、チーム活動を推進する推進リーダー、現場での業務見直しをリードする現場リーダー、といった責任者が必要となります。各責任者は部長層から現場担当者まで幅広い層それぞれに必要であり、求められる役割や必要な能力が異なります。役割・責任の範囲に応じて、それぞれに合った助言を行うことで、各階層ごとに、中核となるリーダーを育成します。特定の 1 人のリーダーに全ての役割・責任を負わせて、その重圧から成功の確率を下げてしまうことを防ぎ、チーム全体としての成功体験を実現することができます。

3. スピーディーかつ効果的に課題を解決する方法論をチームとして習得できる

当社は、シックスシグマなどの改革活動推進についての豊富なノウハウを蓄積しています。課題を設定して定義する方法、根本的な原因を特定した上で解決策を考えるステップ、解決までの道筋の描き方、チームミーティングの効果的な設計・準備・進行方法などを、具体的な課題の解決の中で効果的に紹介していきます。また、方法論の押し付けをせず、支援を行う企業に既に定着している方法を尊重した上で、必要なものを付加したり強化したりします。方法論の習得が目的化して、方法論に合った課題を選択するなど本末転倒な活動になることを防ぎます。

4. 経営陣は、課題解決やリーダー育成の進捗を把握して対応することができる

事業課題の解決に関する経営陣へのレビューを開催します。レビューの際の意思決定や助言のポイントを事前に把握することで、チーム活動の質の向上だけではなく士気向上につなげることができます。また、育成対象者の決定時と活動の終了時に、育成対象者の強みと強化ポイントを経営陣に報告します。次の成長機会の検討材料として活用できます。

◆ 株式会社ACWパートナーズのご紹介

ACWとは、Advanced Company Way の略。企業の永続的な成長をパートナーとして支援する経営コンサルティング会社。

社員が自律的に動き、組織として成功体験を積みながら、

自社独自のウェイを強めていくための各種サービスを提供する。

製造業からサービス業まで幅広い業界における企業の変革活動への支援ノウハウを持つ。

また、店舗など拠点をチェーン展開する企業への各種サービスも充実している。

【会社概要】

1. 代表者：大國 仁
2. 設立：2010年3月2日
3. 資本金：500万円

< この件に関するお問い合わせ先 >

株式会社ACWパートナーズの大國 仁（おおくに じん）まで お願いいたします。

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-5-1 大手町ファーストスクエアビル イーストタワー4 階

TEL：03-5219-1443 FAX：03-5219-1201 E-Mail：info@acwp.jp

弊社のニュースリリース(PDF ファイル)は、<http://acwp.jp> からダウンロードできます。

参考資料

財務効果補償つき「成果にコミットシリーズ」のご紹介

財務効果を上げることで企業の経営基盤を強化する弊社サービスに、「費用に見合った効果が得られない場合に費用の 25%を返金補償する制度」を適用して、新たにシリーズ展開していきます。

【「成果にコミットシリーズ」誕生の背景】

平成 23 年 1 月の工作機械の受注が 1,000 億円台を回復するなど投資意欲が回復しつつありますが、企業にとっては相変わらず厳しい経営環境が続いています。短期的に利益を出しつつも、労働人口の減少などに対応するための中長期的な経営基盤の強化が緊急課題となっています。一方、人材育成をはじめとした経営基盤を強化するサービスについては、費用に見合った効果が得られるかどうか不明との理由から、企業として積極的に利用しにくい状況となっております。そこで、企業にとって導入に踏み切りやすくするため、弊社サービスに「財務効果補償」を用意しました。

【「成果にコミットシリーズ」とは】

弊社は、事業上の課題解決によって財務効果を上げることで経営基盤を強化していく各種サービスをご用意しています。サービスを利用するために必要な費用に見合った財務効果が得られない場合に、費用の 25%を返金する制度を設けました。財務効果を補償する本制度を適用した新サービスを「成果にコミットシリーズ」として順次展開していきます。

*** 補償率 25%の考え方**

弊社の経験では費用と同等以上の効果は十分得られると考えていますが、最終目的は人材育成をはじめとする経営基盤の強化であり、過度に財務効果を求めてしまうことによる弊害を防ぐために補償率を 25%に設定しています。弊社は、各種仕組みの整備といった直接的な財務効果の算定が難しい課題についても、全社的な経営の視点からその重要性を確認した上で、支援を行っていきます。

*** 財務効果の算定**

弊社が支援する活動の中で、売上向上やコスト削減を狙った具体策を設定した場合に、その具体策を開始してから1年間の財務効果を算出します。

【今後の「成果にコミットシリーズ」展開予定】

弊社のサービスは、全ての企業様向けと、店舗などのサービス拠点をチェーン展開する企業様向けの大きく2つに分類されます。次の5つのサービスから順次展開していく予定です。

<全ての企業様向け>

次の改革は失敗できない
『改革室長代行支援』

重要プロジェクトにはコーチをつける
『課題解決プロジェクト』

企業のスピード感は会議で決まる
『会議効率化支援』

<サービス拠点をチェーン展開する企業様向け>

支援者が変われば、店舗は変わる
『ストアコーチ実践トレーニング』

店舗メンバーの声を活かす
『店舗運営強化支援』