

2011 年 12 月 13 日

## ～ 財務効果補償つき「成果にコミットシリーズ」第6弾 ～

**真剣勝負の中で若手リーダーを鍛える  
『課題解決 実践プログラム』**

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、若手リーダーの課題解決力を実践的に引き上げるサービスの提供を開始します。受講者は、自社の事業収益の大幅改善のために、自らの力を駆使してチーム活動を推進し、担当コーチからのコーチングを受けつつ成果を出すことで、課題解決のポイントをつかむことができます。また、課題解決実践後の研修では、自身の達成度と今後の課題を振り返りつつ、課題解決の方法論への理解を深めることができます。まず実践してから研修を受けることで、体感的理解が得られて学習効果が高まるように、プログラムを設計しています。なお、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」の第 6 弾であり、サービスによる効果に満足いただけなかった場合には費用の 25%を返金いたします。

## ■ サービス概要のご紹介 ■

## 【サービス提供の背景と目的】

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。

このような状況を踏まえ、『課題解決 実践プログラム』では、若手社員が組織横断的なチーム活動を推進し、課題を解決して成果を出すことで、実践的な課題解決力を身につけ、次世代リーダー候補として成長することを目的としています。

## 【本サービスの特長】

**1. 課題解決を実践した後に研修で方法論を体系的に学ぶことで、体得できる**

手法はあくまで手段であり、使って初めて自分のものになります。受講者は、体系的な課題解決手法を熟知したコーチからのコーチング(『課題設定・解決コーチング』)を受けながら課題解決を実践した後、『強化研修』によって方法論を深く理解することができます。実践前に研修を受ける場合に比べて、受講時の真剣さと集中力が全く異なります。

**2. 成果を出すための活動と経営陣へのレビューという真剣勝負の場を経験できる**

これまでの実務や研修などで身に付けた能力・スキル・知識を総動員して、「売上 20%向上」「コスト 20%削減」といった事業目標の達成を目指してチーム活動を推進し、『経営陣レビュー』で目標達成のために必要な提言を行います。また、『強化研修』の振り返りセッションでは、変革リーダーに求められる資質・能力をもとに自身の達成度や今後の課題を確認します。

**3. 直接・間接部門の混成チームで、課題解決活動を推進することで、視野を広げられる**

事業目標を踏まえて直接・間接部門の混成チーム(3～4 名)を組みます。他部門の受講者の考え方や実務で形成した人的ネットワークに触れることで、事業の基幹となる組織の機能や特性について広く深く理解することができます。

4. “課題の決定方法”や“組織の動かし方”など、成果創出に欠かせない方法論も習得できる

データとプロセスで現状を把握し、真の原因を特定し、解決策を決定・実行した上で、よい状態を定着させるといった問題解決の基本をマスターするだけではなく、成果が出なくなる要因に手を打つための方法論もカバーしています。例えば、複数の課題があった場合の優先順位のつけ方、現場からの抵抗など組織の反応を踏まえた有効な進め方なども紹介します。

5. 課題解決による成果創出の豊富な経験を持つプロフェッショナルがコーチを務める

さまざまな事業課題の解決をコーチとして支援してきたプロフェッショナル人材が担当します。当社の厳格な基準に基づき、「抽象論ばかりで、例えば何をすればよいのか言ってくれない」「現場の抵抗への対策など組織面への配慮がない」「自慢話と指示・命令のような助言が多く、助言の背景にある理論や事例を言ってくれない」といった不満を抱かれるようなコーチは不採用としております。

【受講対象者】

- ・入社5年目以上、主任・係長クラスを推奨

【受講人数、研修費用】

- ・ 受講人数 : 1 チーム 3~4 名、2 チーム以上
  - ・ 研修費用 : 1 名あたり 40 ~ 50 万円 (消費税別)
- ※ 交通費・宿泊費等は実費請求させていただきます

【進行イメージ】

事業目標と受講者の決定		チーム活動による課題解決の実践	振り返り、研修
期間	2週間 ※	10～12週間(約4ヵ月)	2日
進行イメージ	<p>事業目標</p> <p>例:コスト20%削減</p> <p>受講者によるチーム</p>	<p>問題点の抽出、課題の整理</p> <p>短期策の検討、実行</p> <p>中期課題の定義</p> <p>『課題設定・解決コーチング』(◆)を9回、 『経営陣レビュー』(★)を2回実施</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●『強化研修』 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 課題解決実践の振り返り(個人・チーム)</li> <li>- 課題解決についてのレクチャー</li> </ul> </li> </ul>

※ 受講者決定に向けた所属部門との調整によって、期間は変わります。

## ◆ 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。

＜ 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](mailto: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。

【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

## 財務効果補償つき「成果にコミットシリーズ」のご紹介

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です。

### 【「成果にコミットシリーズ」誕生の背景】

企業にとっては厳しい経営環境が続いており、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。

### 【「成果にコミットシリーズ」ラインナップ】

弊社のサービスは、全ての企業様向けの「カンパニー・ウェイ強化支援」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「サービスチェーン強化支援」の大きく2つに分類されます。

サービス区分	サービス
カンパニー・ウェイ強化支援	事業・組織リストラチャリング支援
	次世代リーダー育成支援
	課題設定 実践トレーニング
	課題解決 実践プログラム
	BtoB 営業 実践トレーニング
	組織活性化支援(今後リリース予定)
	会議効率化支援(今後リリース予定)
サービスチェーン強化支援	ストアコーチ® 実践トレーニング
	拠点長 実践トレーニング(今後リリース予定)