



BUSINESS
DRIVE 組織

事業說明資料

株式会社鶴について



会社名

株式会社鶴

所在地

東京都中央区銀座6丁目12-13
大東銀座ビル2F

TEL

050-5372-0739

HP

www.tsuru.in

会社設立

2014年3月10日

代表取締役

今井達也

取締役

三澤真江

事業内容

－ 社会を進化させる事業をともにつくる －

組織づくり

人材育成制度（人事制度）の導入

採用支援

採用秘書

組織改善システム

組織改善AIクラウド「BUSINESS DRIVE」

理念

「恩返しのお手伝い」

人は生まれながらに恩がある

その恩を返す人生は必ずその人を幸せに導く

Vision

「恩返しの数珠つなぎ」

人が人を想いやる気持ち（恩返し）が数珠のようにつながる世界は

人々にとって満ち足りた幸福な世界になる

自己紹介

株式会社鶴

代表取締役 今井達也

1978年生まれ。山口県出身。大学卒業後、S E、出版社の新規事業担当を経て（株）スコラ・コンサルトへ入社。組織改革コンサルタントとして優良上場企業、通信系トップ企業、地方自治体などを担当。その後、自分の生き方を探すために退社し、5年間様々な経験を積み、株式会社鶴を設立。

現在は「日本を支えて頂いている99.7%の中小企業の組織が輝くことで日本を元気にしたい」という信念のもと、組織コンサルティングで得たノウハウをAIシステム化した「BUSINESS DRIVE組織」をリリース。中堅・中小企業の組織づくりを支援している。



趣味は神社巡り（昇殿参拝）とキャンプ。
家族と一緒に旅行・キャンプをすることが一番の楽しみ。
（旅行ついでに必ず近くの神社に昇殿参拝している。）

一般社団法人パッションリーダーズにて講師として活躍中

株式会社ネクシィーズ（一部上場）近藤太香氏代表取締役社長と「情熱経営診断」を共同開発・サービス提供。
団体のアカデミー、起業家育成のコンテンツ開発、講師を務める。



一般社団法人パッションリーダーズ

<https://www.passion-leaders.com/>

情熱経営診断

<http://diag.tsuru.in/passion/quest-top>

事業成長 = 人材成長

人の成長無くして、企業の成長なし
特に「経営層」の成長が事業成長に結びつく。



経営層の仕事

仕組み

経営計画、目標管理、業務管理、評価制度など、人が育つ仕組みをつくり、運用・改善する。

マネジメント

自らが、手本を見せ、マネジメント力を発揮して事業を推進する。

組織風土

会社の理念やビジョンに沿った文化や風土をつくり、自律・自走の組織をつくる。

皆さん、

現状はいかがででしょうか？

**経営層が成長するために
何が必要なのか？**

人材成長のメカニズム

人が学び、成長する源



※ロミンガーの法則

人が育つ「成長サイクル」



仕事を通して成長することが重要！

**コンサルや研修、eラーニングを
受けても効果が薄い。**

**今、仕事の中で困っていることを「題材」に
それを解決することが意欲高く、最も効果が高い！**

御社はどのような経営課題がありますか？

【参考】経営課題の例

問題

非効率的で属人的な仕事のやり方

コミュニケーション不足による生産性の低下

管理職のマネジメント不足による非効率

社員が育たないトップダウン型の経営

理想像

共通フォーマット、共通ルールによる業務管理、業務連携

効率的な会議や1on1を通して問題解決

管理職の役割・責任・権限に応じたマネジメント

トップダウンとボトムアップのハイブリット型（循環型）

人が辞め、組織の壁にぶち当たる

人が育ち、事業が成長する

【参考】「組織の壁」とは？

経営者の
マネジメントの限界

30

人の壁

右腕や管理職が
機能していない

50

人の壁

社員育成・ガバナンスが
機能していない

100

人の壁



**「仕組み」を題材に
経営課題を解決しながら、
経営層を育成してみませんか？**

人を育て、事業を成長させる 実践型人材育成クラウド



**BUSINESS
DRIVE** 組織

世界初



※特許取得済み

? BUSINESS DRIVE組織「制度・仕組み」とは

経営層が10の仕組みをつくり、
運用・改善をすることで成長していく
実践型人材育成クラウドシステムです。



経営理念



経営計画



目標管理



業務管理



評価制度



キャリアアップ



適正賃金



会議活用



人材採用



人材育成計画

BUSINESS DRIVE組織を一言でいうと

幹部育成 × 仕組みづくり = BUSINESS DRIVE組織

1つのシステムで仕組みづくりと幹部育成を実現し、

売上を3年で2.2倍以上にするシステム。 ※条件によります。



BUSINESS DRIVEを実践する担当者＝ドライバー

誰がつくり、実践するのか？

経営層 = **担当者**
(人事、経営企画も含む) (ドライバー)

社員は上を見て仕事のやり方を覚える。
経営層の仕事のやり方が変わらない限り、
人が育たず、事業は成長しない。

どうやってつくるのか？

BUSINESS DRIVEの運用フロー

ドライバーが「成長サイクル」に合わせて仕組みをつくることで経営層が経営・組織を実践的に学べ成長する。



1. 仕組みの問題に気付ける。
2. AIが最適な問題解決策を提案してくれる。
3. 知識やノウハウを学べ、スムーズに実行できる。
4. 仕組み化を社内展開し、組織改善できる。
5. FBから学びと改善が得られる。

1. 仕組みの問題に気付ける



仕組み診断（社内アンケート）を通して仕組みの問題を見える化

	経営理念	経営計画	目標管理	業務管理	評価制度	キャリアアップ	適正資金	会議活用	人材採用	人材育成計画	回答数
全社員 63 ▲24	80 ▲36	78 ▲36	69 ▲31	47 ▲20	49 ▲29	47 ▲5	64 ▲20	58 ▲18	69 ▲22	69 ▲25	100% 9/9
一般 60 ▲17	87 ▲47	53 ▲6	60 ▲27	53 ■	20 ▼7	60 ▲20	47 ▼6	73 ▲40	73 ▲20	73 ▲20	100% 3/3
課長 65 ▲28	80 ▲27	93 ▲60	60 ▲7	47 ▲27	60 ▲53	40 ■	80 ▲40	67 ▲20	53 ▲13	67 ▲27	100% 3/3
部長 64 ▲28	73 ▲33	87 ▲40	87 ▲60	40 ▲33	67 ▲40	40 ▼7	67 ▲27	33 ▼7	80 ▲33	67 ▲27	100% 3/3
テスト部 60 ▲27	85 ▲40	65 ▲30	80 ▲40	55 ▲35	55 ▲35	25 ▼15	65 ▲35	45 ▼5	60 ▲30	60 ▲40	100% 4/4
製造部 63 ▲20	80 ▲35	85 ▲40	60 ▲20	40 ■	30 ▲10	65 ▲20	60 ▲10	70 ▲45	70 ▲15	70 ▲5	100% 4/4

参考

見える化される項目



经营理念

理念の浸透が
どこまでできているか



経営計画

経営計画が職場まで
伝わり、納得しながら
仕事をしているか



目標管理

目標管理を実施し、
目標達成に意欲的か



業務管理

業務管理を行い、
生産性高く仕事が
できているか



評価制度

評価制度が社員の成長
につながっているか



キャリアアップ

働き方を選べる
キャリアであり、
適任者が管理職に
就いているか



適正賃金

公平で納得度の高い
賃金体系に
なっているか



会議活用

生産性の高い会議の
やり方か



人材採用

良い人材が入社し続け
ているか



人材育成計画

人材を育成する環境が
整っているか

2. AIが最適な問題解決策を提案してくれる。

情報

経験

振り返り

気づき

改善

AIが問題を解決するための解決策を10こ提案してくれ、
経営課題にそくした解決策を選べる。



1 理念の構築・再構築 ★★★★★ (3)

社長の人生を振り返りながら社長らしい理念を構築します。STEP 1：理念について STEP 2：自分らしさ、価値観シートの実施 STEP 3：人生設計ミーティング STEP 4：事業設計ミーティング STEP 5：理念構築

社長らしい理念で会社を1つに

確認

2 自分らしさの共有 ★★★★★ (0.1)

経営層が1つになり、経営スピードを速めるために、お互いの自分らしさを共有し、信頼関係の再構築を行います。STEP 1：BUSINESS DRIVE組織について STEP 2：自分らしさとは STEP 3：自分らしさ、価値観シートの実施 STEP 4：自分らしさの共有 STEP 5：組織の見直し

それぞれの自分らしさを共有し、より強い経営体制をつくる

確認

3 長期経営計画の構築 ★★★★★ (0.1)

国、業界、競業の動向を調査し、分析します。社会の流れを読むことで、時流適応できる長期経営計画をつくり、経営を安定させます。STEP 1：国の動向を知る STEP 2：社会・業界を分析する STEP 3：競業他社を分析する STEP 4：自社の課題を明確にする STEP 5：長期経営計画に落としこむ

長期経営計画を固めて、ぶれない経営を目指す

確認

解決策のトップ10の画面
(制度・仕組み)

参考

構築、改善できる制度・仕組み一覧

自分たちで自社に合うようにつくり、運用することで社員が育つ環境が整います。



经营理念

- ・使命
- ・ビジョン
- ・価値観（バリュー）



経営計画

- ・長期経営計画
- ・単年度経営計画
- ・組織図



目標管理

- ・目標管理シート
- ・評価制度との連動



業務管理

- ・業務フロー図
- ・作業チェック表
- ・業務管理シート



評価制度

- ・評価シート
- ・評価フロー
- ・評価マニュアル
- ・評価者研修



キャリアアップ

- ・キャリアマップ
- ・職務・職業分掌



適正賃金

- ・賃金テーブル
- ・賃金規定



会議活用

- ・コミュニケーションマップ
- ・社内会議ルール



人材採用

- ・人材要件定義
- ・紹介制度



人材育成計画

- ・社内研修
- ・社内勉強会
- ・OJT
- ・メンター制度
- ・サンクスカード

3. 知識やノウハウを学べ、スムーズに実行できる。

情報

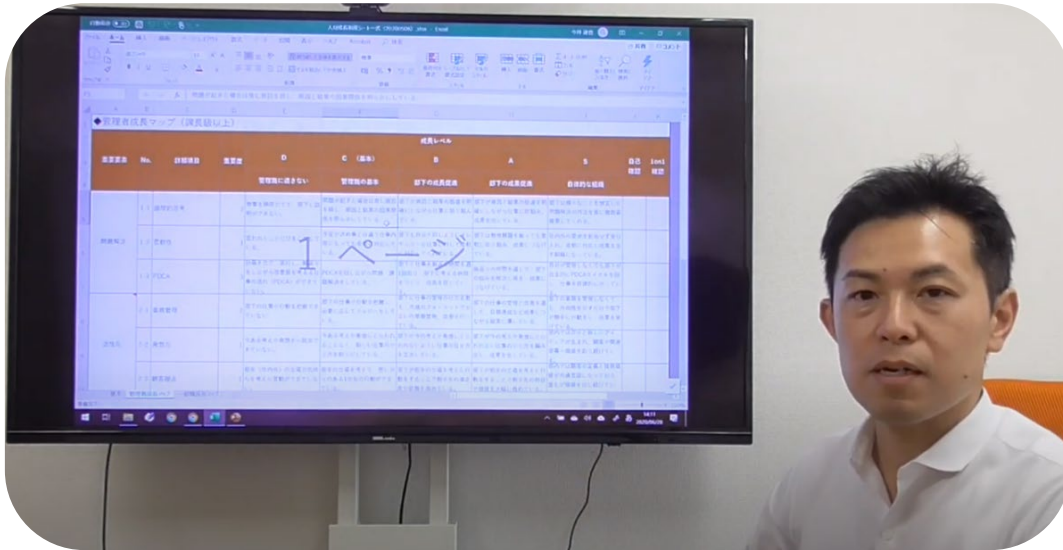
経験

振り返り

気付き

改善

解決策には知識・ノウハウを学習する動画があり、
考え方や、やり方を学ぶことでスムーズに実行できる。



自分らしさ
について

理念とは
何か

目標管理の
考え方

業務管理の
考え方

業務改善の
型

人事制度の
考え方

キャリアの
考え方

報告の型
(コミュニケーション)

会議の型

採用の
考え方

など 40 以上の動画

参考

動画の一部（40種類以上）

経営理念	理念の考え方	理念の定義、理念の構成要素、他社理念の事例から理念とは何かを学ぶ
	自分らしさの考え方	自分らしさの定義と特性、自分らしくあるための整え方を学ぶ
経営計画	会社の考え方	日本における会社の成り立ちから、会社がなぜ必要なのかを学ぶ。
	経営のあり方	経営の定義と日本的な経営の原点(歴史)から経営のあり方(経営者のあり方)を学ぶ。
	経営の考え方	経営の成り立たせるための2つの要素、これからの経営について日本の建国の歴史から世界最古にして最先端の考え方を学ぶ。
	経営計画の考え方	経営計画の種類と内容、経営における位置づけ、運用を学ぶ
	事例「御恩と奉公」	よい会社をつくるために必要な要素とその考え方を学ぶ。 ■BUSINESS DRIVEセミナー■ 7年連続離職者ゼロ！ 「ありがとう」に溢れる組織のつくり方 ～社員を本気にさせる経営者の在り方とは～
目標管理	会社の考え方	経営計画の「会社の考え方」と同じ内容です。
	目標管理の全体像	目標を定める理由から、目標管理の全体像、運用方法、メリットを学ぶ。
	管理すべき目標	管理すべき2つの目標(指標)と、目標と手段の関係性、目標管理のポイントと失敗事例を学ぶ
業務管理	経営の考え方	経営計画の「経営の考え方」と同じ内容です。
	仕事の考え方	日本の神話から仕事の意味、目的を紐解き、10年後の仕事のやり方について学ぶ。
	業務管理の考え方	業務管理の目的と効果、型(具体的なやり方)を学ぶ。
	業務改善の考え方	どんな業種業態でも通用する普遍的な業務改善の型を学ぶ。
評価制度	評価制度の考え方	人事評価制度の目的、効果、歴史を学び、最新の評価制度のポイントを学ぶ。
	評価制度の仕組み	評価制度の全体像を学び、具体的に評価制度の肝となる評価者会議の内容、スケジュールの組み方を学ぶ。
	評価の心得	評価する上で、「人は人を正しく評価できない」「フィードバックの大切さ」「評価エラー」について詳しく学ぶ。
	評価フィードバック方法	評価者が部下の成長を促進させるためのフィードバック方法の手順書「評価フィードバックシート」の具体的な使い方を学ぶ。
	評価制度の改善ポイント	評価制度をさらにより良くするためのポイントを学ぶ。
適正賃金	お金の考え方	日本の通貨制度の歴史からお金とは何かを学ぶ。
	賃金の考え方	賃金の定義をベースに、未来起きることを想定しながら、会社の価値、労働の価値とは何かを学ぶ。
	賃金と制度の関係	賃金に関わる制度仕組みを学び、適正賃金になるためのポイントを学ぶ。
会議活用	話し合いの文化	日本の歴史から会議(話し合い)の重要性とその効果を学ぶ。
	会議の活用1	会議の必要性和情報共有の型、プレストの手法を具体的に学ぶ。
	会議の活用2	問題解決の型から具体的な問題解決方法を学び、意思決定の型、意思決定推進の型から決めたことをやり切る方法を学ぶ。
	円滑なコミュニケーション	コミュニケーションの定義から「事実」「解釈」「感情」に分けた円滑なコミュニケーション方法を学ぶ。
	ファシリテーション技術	ファシリテーターのスキル「場づくり」「発散」「収束」「合意形成」の手法、具体的な使い方、ファシリテーターの心得、目指す良い会議の考え方を学ぶ。

【参考資料】ドライバーが社内研修を実施し、社員を育成

ドライバーが「BD研修」の動画を活用することで社内研修を実施することができ、社員を育成し、生産性を向上させます。

学習

BD研修

動画を題材に社内研修ができる

【題材となる動画】

目標管理の考え方

業務改善の型

業務管理の考え方

価値をつくり続ける
仕事の型

報告の型
(コミュニケーション)

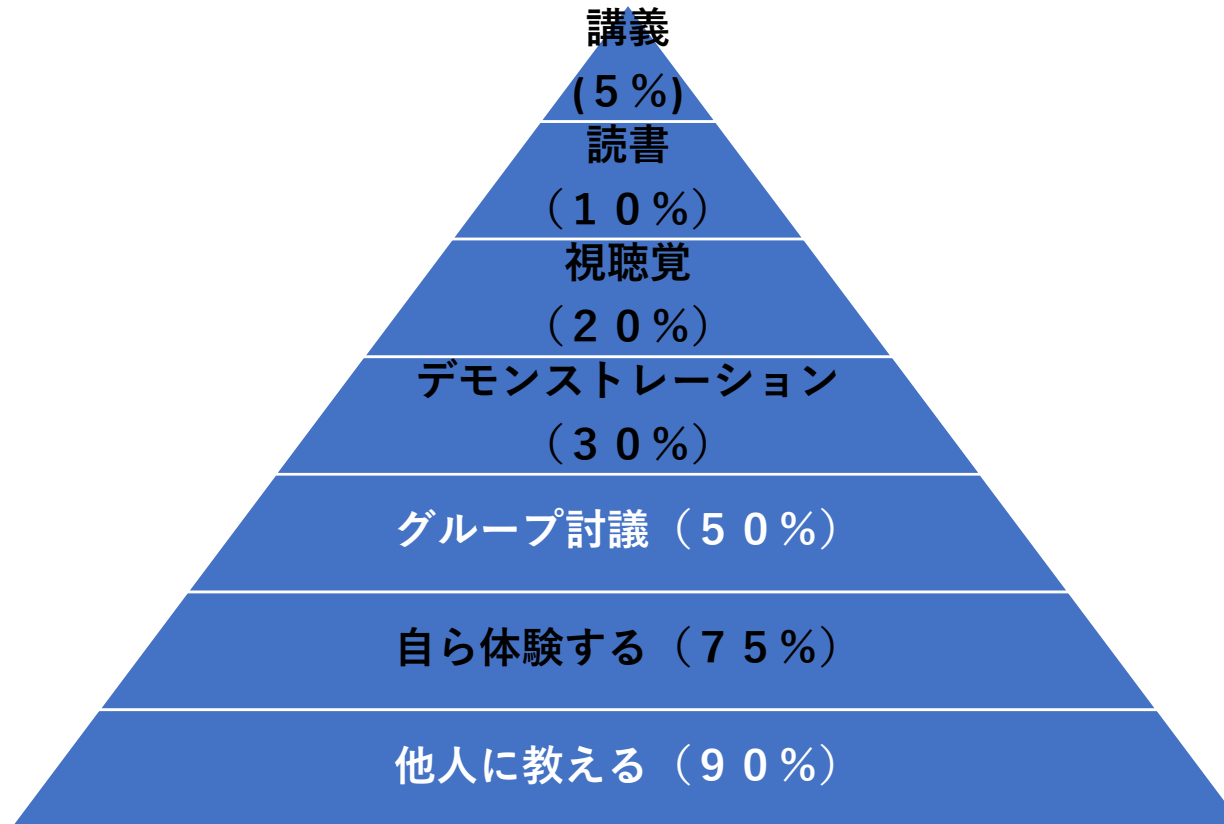
会議の型

40種類以上の動画を
ID無制限に学習



【参考資料】 討議し、学び合うことで学習力を向上

「BD」研修はドライバーが教え、参加した社員がグループ討議をするため学習効果が高い。

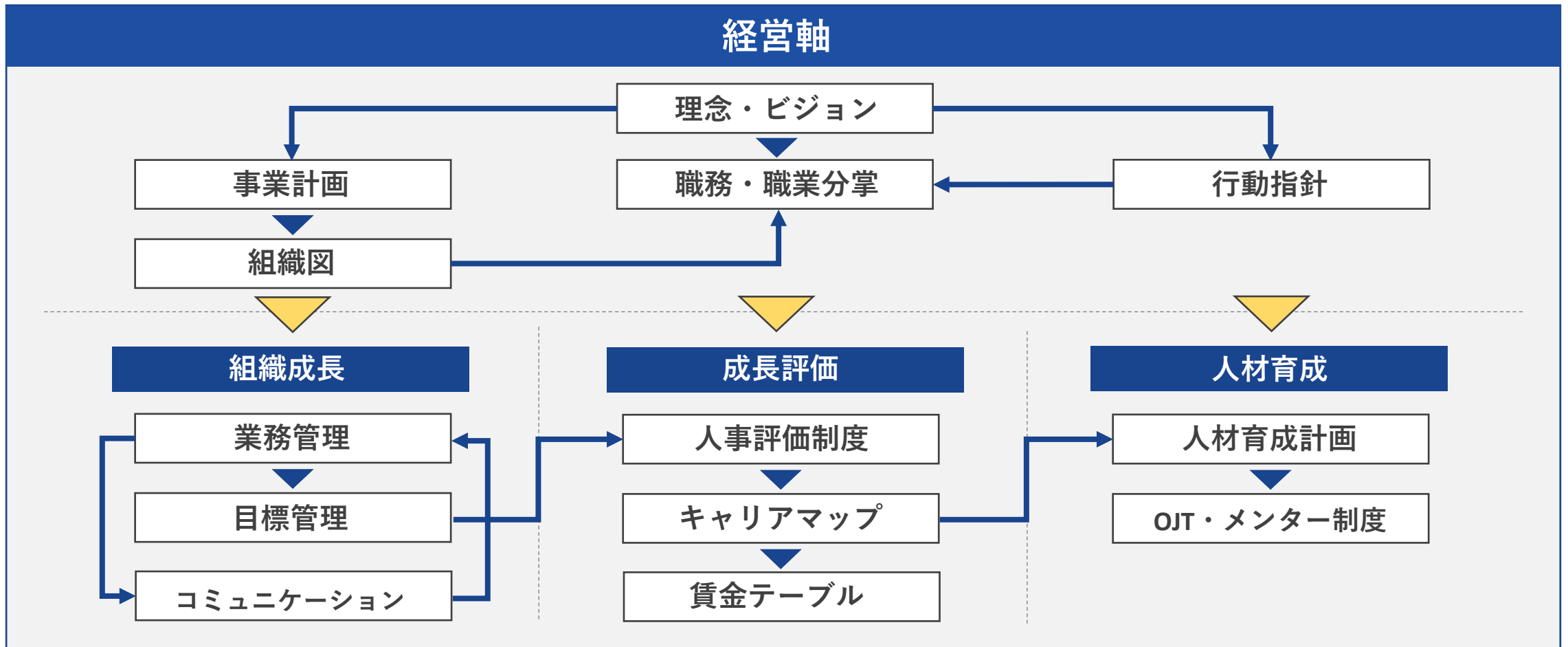


学習定着率を高める「ラーニングピラミッド」

4. 仕組み化を社内展開し、組織改善できる。

情報 → 経験 → 振り返り → 気づき → 改善

ドライバーが業務として仕組み化を社内展開し、組織改善できる。



5. FB（フィードバック）から学びと改善が得られる。

情報

経験

振返り

気づき

改善

構築した仕組みに対して専任コンサルタントがFBすることで
仕組みが改善され、担当者も学ぶことができ成長する。

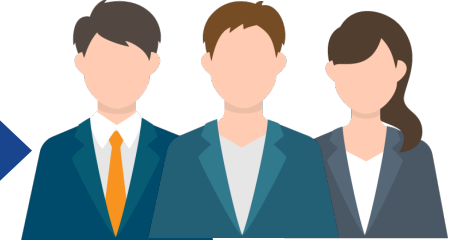


チャットワーク
で常時質疑応答。
月1回Webで
ミーティング。

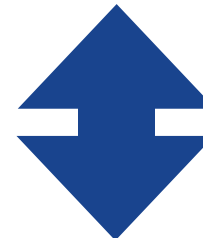


担当者
(ドライバー)

制度・仕組みを
社内展開・定着
させ、組織改善



社員



具体的なやり方、
ノウハウを学習、実践



**BUSINESS
DRIVE** 組織

【参考資料】 幹部同士が共に学び合う 「Driver'sHight」

運用担当者だけが参加できるコミュニティ「Driver's Hight」で他社の幹部層と交流を深め、自己研鑽ができる。



担当者
(ドライバー)

他社の幹部層

<開催頻度>

月1回 1時間程度

<開催内容>

- ・ BUSINESS DRIVE組織を使う上での
お困りごと解決
- ・ BUSINESS DRIVE組織の事例共有
- ・ 幹部層としての悩み解決

<参加方法>

Webによる参加

※ 「BUSINESS DRIVEキャンプ」もいう
経営者同士の交流会もあります。



**BUSINESS
DRIVE** 組織

BUSINESS DRIVEを実践することで成果につながる！

ドライバーの成長
(幹部層)



生産性向上
(仕組み化)



事業成長
(売上・利益UP)

BUSINESS DRIVEを実践すれば必ず成果につながる！



CASE 1



RAKUSHO

(大阪・鍼灸整骨院)

導入 **3** か月で全**5 / 7** 店舗が目標達成！

CASE 2



GLOBAL FLAT

(大阪・介護施設)

経営ツールを見直し、社内をDX化！

事業成長し、売上が上がる！

導入事例（CASE 1 の具体例）

導入前

導入前は 3 か月間全店舗“目標未達”

1 か月目

BUSINESS DRIVEの全動画を幹部社員が見ることで経営・組織知識が飛躍的にUP。

2 か月目

目標管理シートを構築し、店長、社員へ動画を使って目標管理の仕組みを導入。

3 か月目

動画を使った社内研修を実施し、目標管理の考え方ややり方が浸透。

導入 3 か月で5/7店が売上目標達成

様々な業種業態の企業へ提供中

上場企業

 **Nexyz.Group**

(東証プライム上場)

 **HIKARI HOLDINGS**

(TOKYO PRO Market上場)

零細・中堅中小企業

 **iStandard Inc.**
株式会社アイスタンダード

 **GLOBAL FLAT**

 渡邊洋一税理士事務所

 株式会社 **ラクネット**

 **RAKUSHO**

 やまうち葬祭
Yamauchi Semaizai and Crematorium

他4社

業種・業態

士業

IT

介護

福祉

設備リース

電子雑誌

運送

鍼灸整骨

飲食

製造

葬祭業

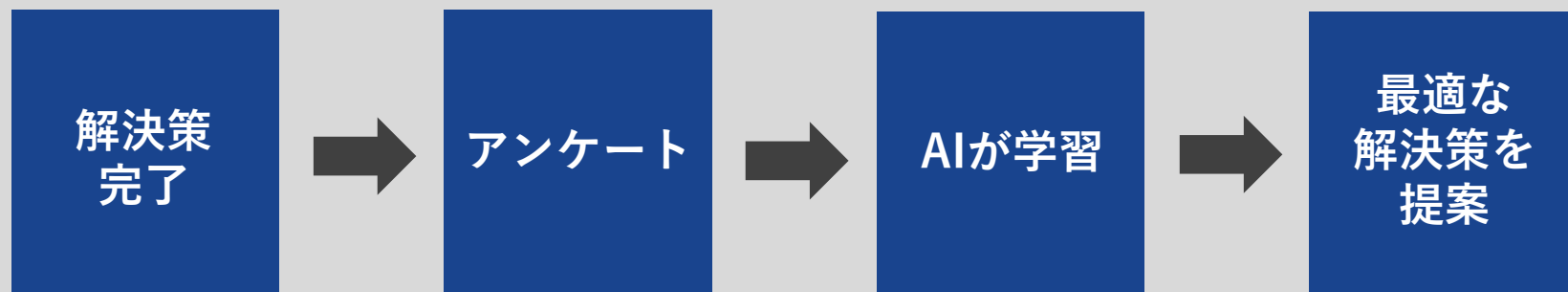
コールセンター

BUSINESS DRIVE組織の優位性

! AIが学習し、進化し続ける。このモデルで **特許取得済!**



【システム内】



有効
ではない



コンサルタント

サービス内容

システム

+

サポート

or

コンサルティング

仕組み診断を実施、解決策を実行することで社内の仕組みを整え、人材が育ちやすい環境をつくる。

- ・ 初期セッティング
- ・ チャットによる質疑応答
- ・ Drive'Higtへの参加
- ・ 解決策の活用とアドバイス
- ・ BDキャンプへの参加
- ・ 月に1回ミーティング

- ・ サポート内容の全て
- ・ 御社に合わせた解決策の提案と実行支援
- ・ シート等のカスタマイズ提供
- ・ 診断内容の詳細分析

価格と他社比較

	BUSINESS DRIVE			他社参考		
	システム (基本料金)	サポート	コンサル ティング	人事コンサル	研修会社	組織サーベイ eラーニング
仕組み診断 (課題の把握)	◎	—	—	×	×	△
基礎学習 (eラーニング)	○	—	—	△	◎	×
仕組みの 構築・改善	○	◎	◎	◎	×	×
経営層の成長	○	○	◎	×	△	△
社員の成長	○	○	○	×	△	△
価格	70,000円 /月	100,000円 /月	200,000円 /月	3,000,000円~ (半年契約)	1,000,000円 (1研修)	150,000円 (100/人※月額)

BUSINESS DRIVEの使命

人と組織の進化

生きとし生けるものの役目は

次世代の子どもたちへ“努力”を添えて櫂（たすき）を渡すこと

日本の99%が中堅中小企業。

この会社たちが強くなり、地元で愛され、日本を背負い、

世界に通用するようにならないと日本に未来はない。

強い会社とは「事業成長＝人材成長」が出来ている会社。

自律・自走・変化する「人が育つ環境」をつくった会社こそが

国を豊かにし社員を幸せにでき、社長も幸せになれる。

混沌とする世界で、我々は今一度、組織とは何か、育成とは何か、を考え、行動し、

進化しなければならない。

子どもたちの笑顔があふれる世界のために。



未来の
子どもたちのために

IT導入補助金キャンペーン価格のご案内

基本システム料金

70,000円/月

+

コンサルティング

200,000円/月



100,000円/月

- ・ 導入サポート
- ・ 解決策実施サポート
- ・ 運用コンサルティング
- ・ 月次ミーティング
- ※問題解決支援

- ・ 御社に合った制度や
仕組みにカスタマイズ
- ※今回のみサポート

= ~~170,000円/月~~



61,666円/月

※システムは1年契約、
サポートは8か月契約で
お申し込みの場合

ご相談はこちら

ongaeshi@tsuru.in

残り5社
限定!

55%
OFF