

株式会社 e-lily32 は、企業が抱える経営上の様々な問題、組織全体の課題の解決を目指しており、具体的には以下のような組織課題に対応するためのコンサルティングを提供しています。

組織改革と活性化

- ・ 意識改革と思考の統一によるチームビルディング
- ・ 組織体制の構築・改革（Innovation）
- ・ 企業理念・MVV の浸透と組織改革による離職率の低下
- ・ 働きがいのある、利益拡大できる、離職のない組織の構築
- ・ 自走できる経営チームの構築
- ・ チームワークの強化
- ・ 組織風土の改革

人材育成と能力開発

- ・ 「気づきの教育」による組織構築と人材育成
- ・ 人材育成（研修・教育）
- ・ 経営者や幹部層の意識改革と思考の統一
- ・ 従業員一人ひとりの意識改革と行動変容
- ・ ビジネススキルの強化、マネジメント能力の強化
- ・ 幹部育成、リーダー育成
- ・ 人事制度、評価制度、給与制度の構築・改革
- ・ 採用と人材の定着
- ・ 社員のモチベーション維持・向上、エンゲージメント向上、帰属意識向上
- ・ コミュニケーション能力の向上

業務改善と効率化

- ・ 業務プロセスの改善・改革
- ・ 業務効率化による生産性の向上
- ・ 業務改善（効率化）支援
- ・ 仕組みの構築と最適なシステムの導入
- ・ ワークライフバランスの推進・改善
- ・ 生産性構築能力の向上
- ・ ワークスケジュールの再構築
- ・ マニュアル作成による業務の標準化

経営戦略と事業開発

- ・ 企業の強みを最大限に活かす経営戦略の立案
- ・ 経営戦略・事業計画の策定
- ・ マーケティング戦略策定（SNS の活用含む）
- ・ 営業活動の強化、営業戦略の立案、営業力強化
- ・ 海外進出支援
- ・ M&A による事業拡大
- ・ 新規事業・新商品開発
- ・ 顧客満足度の向上、顧客創造、顧客管理、顧客接点拡大

- ・ ブランディング（インナーブランディングを含む）

その他

- ・ IT コンサルティング、システムの構築と導入
- ・ データ分析と活用能力の向上
- ・ キャッシュフロー経営
- ・ バジェット作成と予算管理
- ・ リスクマネジメント
- ・ 衛生管理
- ・ クレド作成
- ・ コンプライアンス
- ・ サービスの品質向上
- ・ 情報収集：マーケティング
- ・ 事業継承支援
- ・ 商店街活性化支援
- ・ プレゼンテーション力向上
- ・ ビジネスマナー向上

これらの課題に対し、e-lily32 株式会社は豊富な実績とノウハウ、独自のコンサルティングメソッド、チーム制でのコンサルティング、継続的な伴走支援を強みとして、中小企業から大企業まで幅広い企業の経営改革に貢献しています。特に、経営者や幹部層の意識改革と思考の統一を重視し、チームビルディングと業務改革を通じて、クライアントが自走できる組織となるまでしっかりとサポートすることを目指しています。

☆ 具体的には、「気づきの教育」は以下のような要素を通じて組織の活性化を目指します。

- ・ 従業員の自律的な成長：従業員一人ひとりが自ら考え、行動できるようになることを目指し、主体的に行動できる人材を育成します。
- ・ 意識改革と行動変容：各従業員の意識改革と行動変容を促し、組織全体の意識を高め、活性化に繋がります。
- ・ 組織構築と人財育成：「気づきの教育」は、組織構築と人財育成の両面を重視し、人間性の高い「人財」を育成することで、組織の発展と個人の成長を両立させます。
- ・ 企業理念・MVV の浸透：企業の在り方（企業価値）を明確にするために、『企業理念』や『MVV』の浸透を図り、これを組織改革の基盤とすることで、社員の意識改革と思考の統一を促します。
- ・ 自ら考える力の育成：従業員が「自ら考える力」を育むことを重視し、組織全体としての能力向上を目指します。
- ・ 自己啓発の促進と脳の形成：従業員の「自己啓発」を促進し、「脳を形成する」といった要素を通して、主体的な行動を促します。

「気づきの教育」とは、株式会社 e-lily32 がその根幹の理念とする、従業員一人ひとりが自ら気づき、成長することによって組織全体の活性化を図るための手法です。これは、The Walt Disney Company で培われたノウハウを活かした経営コンサルティングの強みとしており、代表の Bob Hilo Hashimoto が提唱しています。

e-lily32 株式会社
イノベーション研修
Category

理念浸透

◇ 理念・MVV

- ・ 企業が社会のインフラとなるために、企業が社会に与える価値を理解し、全従業員が正しい行動（業務遂行）ができる仕組みづくりを学びます。
- ・ 理念・MVV を全従業員に浸透できるための効果的で継続できる手法を学びます。

◇ ブランディングとインナーブランディング

- ・ 企業理念・MVV を基に、ブランディングの方法を学びます。
- ・ ブランディングの原点となるインナーブランディングを実施し、企業価値を高めていただける仕組みの作り方を学びます。
- ・ 企業における全てのスタンダード（基準）を設定し、SDCA（PDCA ではない）を確立することができる仕組み作りを学びます。
- ・ インナーブランディングを効果的に継続し、企業価値を最大限に発揮できる組織を構築するための手法と仕組み作りを学びます。

人材育成

◇ 人材育成プログラム

- ・ 経営計画に基づいた、必要人材の設定方法と育成の方法を学びます。
- ・ 組織に必要な職位を設定し、職位における職責を明確にする方法と仕組み作りを学びます。
- ・ 職位における、職責を遂行できるためのスキルを設定を行う方法とスキルを確実に習得できる仕組み作りを学びます。
- ・ 職責を遂行するために必要なスキル習得におけるベストなタイミングの設計（時系列）方法を学びます。
- ・ 経営計画に沿って、必要な人材を必要な時期に育て上げる仕組みの構築を学びます。
- ・ 様々な手法の中から、企業ごとに最大の効果が得ることができる方法を選択し、その活用方法を学びます。
- ・ スキルの習得度合いを検証するための評価制度の構築方法を学びます。

◇ 評価制度

- ・ 経営計画と組織図に基づいた、必要スキル取得計画が的確に実施されているかを判断するための仕組みづくりを学びます。
- ・ 個人・部門・企業全体におけるチェック表の作成と実施方法、及びフォローアップの体制づくりを学び、効果的に継続できる人材育成を可能にできる仕組みづくりを学びます。
- ・ 経営計画に基づいた人材育成ができているかを MBO(目標管理) も含めて的確に判断し、企業（組織）の価値を最大限に創造できる評価制度が構築でき、更にブラッシュアップできる能力を身につけます。
- ・ 公正で公平な評価ができる仕組みづくりを学びます。

◇ 給与制度

- ・ 評価制度に基づいた、公平で適正な給与制度の仕組みづくりを学びます。
- ・ 経営計画と評価制度に連携するための方法と仕組みづくりによる、企業価値を最大限に引き上げる方法を学びます。
- ・ 給与体制も仕事のやり甲斐になるため、企業としてのスタンダード(評価基準)を明確に統一できる手法と仕組みづくりを学びます。

◇ 就業規則

- ・ 企業理念・MVVに基づいた、職場環境の整備と改善を行うため、就業規則の作り方(内容の整備)を労働基準法と共に学びます。

◇ マナーとモラル

- ・ 社会人としての基礎を形成する「マナーとモラル」について学びます。
- ・ 仕事をする上で、上司や同僚との円滑な業務遂行に必要な仕事の進め方や考え方、効率よく仕事を進める方法を学びます。

◇ マニュアル

- ・ 職責遂行において、必要なスキルを習得するために必要なマニュアルを作成する方法を学びます。
- ・ マニュアルは、スタンダード(企業としての基本)を形成するものとして必要不可欠であることを認識します。
- ・ スキルの習得における様々な分析ツール(テスト形式・チェック形式)の構築方法も学びます。的確な能力診断の分析ができるツール作成のためのベース(参考)が提供され、アレンジして活用できます。
- ・ マニュアルは作って終わりではなく、常に revise が必要な生き物であることを認識し、永続的に効果が出せるマニュアルの活用方法も学びます。

マネジメント

◇ マネジメント

- ・ マネジメント全般の知識と効果的(企業に合った)な取り組みを学びます。
- ・ ドラッカーをはじめとする、多方面からの思考を取り入れ思慮深く視野の広いマネジメント能力を、意識改革と思考の統一の手法と共に身につけます。

◇ 継続できる仕組みづくり

- ・ ラーニングピラミッドに基づき、エビングハウスが数値化した人の忘れ方(忘却曲線)と、タイミング良い復習を行えば、記憶を簡単に復活させることができ確実に脳内に残るという仕組みづくりを学びます。
- ・ 組織における、継続できる仕組みづくりを学びます。

◇ マネージャーに於ける基本ビジネススキル

- ・ カッツ理論を基に、外部環境の変化を適切に見極めた上で、自分自身の力で考えて意思決定し、提示していくストーリーテリング力(全員が目指したくなるビジョンを設定し、全員に「頑張る」と思ってもらえる)を学びます。

 自分で決めたことに人を巻き込む能力

 自分が想像したビジョンに周りから共感を得てもらう能力

◇ **トータル クオリティー コントロール (Total Quality Control : TQC)**

- ・ QC ストーリーとしての目標設定を行い、企業全体のクオリティーコントロールをし、企業における品質管理（企業としての在り方）を維持向上するための仕組みづくりを学びます。
- ・ QC サークルチームを形成し活動を実施したり、5S チームを結成し活動が続けることと共に、企業内の環境を整備・改善する方法を学びます。
- ・ チェックリストの作成とフォローアップの体制づくりにおける仕組みづくりを学び、活動を永続的に行える体制を構築できる手法と能力を習得します。

◇ **QC DRS**

- ・ QC DRS (Quality : 企業品質・サービス品質 / Cost : コスト / Delivery : 納期・流通 / Risk : リスク / Service & Sales : サービス & セールス or Safety : 安全) における判断基準 (スタンダード) を明確にするための能力を身につけます。
- ・ チェックリストの作成とフォローアップ体制の構築方法を学びます。

◇ **プロジェクトマネジメント (Project Management : PM)**

- ・ プロジェクトの実施に際して、プロジェクトを予定通りに完了するための計画立案や実行管理(マネジメント)の手法を学びます。
- ・ スケジュール管理・コスト管理・品質管理・情報管理・設計・工事管理・リスク管理・変更管理など活動全般を最善の方法により業務を行うためのマネジメント手法を学びます。
- ・ 設計において必要であれば、CAD が使用できる能力を習得します。

◇ **ポスト・マネージャー・インテグレーション (Post Manager Integration : PMI)**

- ・ M&A (企業の合併・買収) 成立後の統合プロセスにおいて、同様に新しい組織体制の下で当初企図した経営統合によるシナジーを具現化するために、企業価値の向上と長期的な成長を支えるマネジメントの仕組みを構築、推進するプロセス全体のマネジメント手法を学びます。

◇ **リスクマネジメント**

- ・ 災害時での対応が適切に行え、顧客と従業員の安全を守ることができる行動マニュアルが作成できる能力と方法を習得します。
- ・ Complain 対応と、業務改善による企業価値を高める方法を習得します。

◇ **結果を出すミーティング**

- ・ 様々な設定条件における、効果的なミーティング方法を学びます。
- ・ ミーティングを効果的 (意義あるもの) にするための人数設定、シチュエーション設定等の手法の習得と共に、The Walt Disney Company の気づきの教育手法を学びます。
- ・ 結果が出せるためのミーティングにおける仕組みづくりも学びます。

マーケティング

◇ **マーケティング**

- ・ 情報量は判断力になるため、情報を正確に処理できるツールの活用方法も学び、高度な分析能力を習得します。

- ・ 情報収集の方法から、情報の処理に至るまで、統計を加味した多岐に渡る手法を学びます。
- ・ 自社の分析を行い、自社の強みを最大限活かすことができる方向性・ビジョンを明確に導き出せる能力を身につけます。

◇ プロモーション

- ・ プロモーションの実施における、ROI と ROAS を用いてデータを分析し効果を最大限に発揮できるプロモーション活動計画を創出できる能力と方法を習得します。
- ・ VMD (Visual Merchandising) も学びます。
 -  ROI(Return On Investment: 投資した資本に対して得られた利益)
 -  ROAS(Return On Advertising Spend: 投入した広告費に対して得られた売上)

◇ 新規事業・新商品 開発

- ・ 企業における事業拡大のために新規事業のご提案をします。
- ・ 企業が展開する事業に関連した事業拡大を可能にする新規事業が創出できる能力を従業員に習得していただきます。
- ・ 飲食業においては併せて、新規メニューの開発とご提案をします。
- ・ ゲストに喜ばれヒット商品となる新規メニューの開発ができる能力と仕組みを習得します。

ゲストサービス

◇ 顧客の創造

- ・ 顧客が企業を中心であることを再認識できるために、The Walt Disney Company・ノードストローム・ザップスをはじめとする多くのビジョナリーカンパニーにおける価値ある組織を創造するための思考と方法を学びます。
- ・ 従業員全員が正しい行動（顧客対応・ゲストサービス・業務遂行）ができ、新規顧客(ファン)を拡大するための仕組みづくりを学びます。

◇ 顧客管理

- ・ 顧客管理手法を学びます。
- ・ 企業のファンづくりの必要性和方法をゲストサービスの精神と共に学びます。
- ・ 管理ツール（仕組み・システム）を創造するための方法を学びます。
- ・ Customer Experience: CX「顧客ライフサイクル」における、顧客が得る体験や価値・メリット。
- ・ Life Time Value: 顧客から生涯にわたって得られる利益。
- ・ Customer Relationship Management: CRM 顧客との間に親密な信頼関係（顧客と企業の相互利益を向上させる）を作り、購入してくれた顧客をリピーターからファンになってもらえることを目指す総合的な経営手法。

◇ ゲストサービス

- ・ The Walt Disney Company のゲストサービスを中心に、ゲストサービスにおける思考と手法を学びます。
- ・ 全国ロールプレイング大会での優勝をはじめとした優秀なチームを多く創出している、確実な効果が生まれるメソッド「ゲストサービス・スパイラル・システム」も学びます。

経営

◇ キャッシュフロー経営

- ・ 事業運営を拡大による営業キャッシュフローを高め、経営正常化と改善により安定した事業継続を構築し、信用力を向上させ、最終的に企業価値を高める方法を学びます。

◇ 計数管理

- ・ 経営全般において利益拡大のために必要となる、計数管理・係数管理を学び、健全な経営、健全な組織運営を遂行することができる能力を身につけます。
- ・ 全ての項目(勘定科目)におけるスタンダード(基準値)の設定方法を学びます。
- ・ 多岐に渡る分析方法と、企業として基本（スタンダード）となる指標を構築する方法を学びます。

◇ 数値化

- ・ 全ての物事（感情含む）を数値化でき、可視化できる仕組みを作る方法を学びます。
- ・ 言葉と共に、確かな数値で裏付けを行い、全従業員が納得し、行動できるための仕組みを作る手法を学びます。

◇ データ分析能力

- ・ 様々な方向からデータが分析でき、企業の進むべき方向・ビジョンを正しく導き出すことができる手法を学びます。
- ・ 一般的な分析能力ではなく、的確に確信が持てる結果を導くことができる分析能力を身につけます。

◇ バジェット作成(予実管理)

- ・ 52 週管理、曜日対応、季節指数、ウェザーマネジメント等、多岐に渡る観点から時間帯別における的確なバジェットが組める能力を習得します。
- ・ 正確にバジェットが組めれば、売上を確実に伸ばすことができるという原理原則を理解し、予実管理における数値動向を的確に捉えることができる能力と、バジェットを達成するためのプロセスを構築することができる、バジェット作成における能力と方法を習得します。

◇ 生産性・効率化

- ・ ワークスケジュールを分析し、生産性を算定し、部門別及び企業全体の業務効率を向上できる方法を学びます。
- ・ 様々な方向から生産性を割り出し、効果的で効率の良い業務の遂行方法を導き出し、ムダ・ムリ・ムラを無くします。

◇ CSV 経営

- ・ 企業理念・MVV に基づき、法令を遵守し、企業倫理に基づく行動ができるコンプライアンス（Compliance）を確立し企業が社会価値を生み出すための CSV 経営が行える組織構築の方法と思考の浸透方法を学びます。

◇ 経営計画

- ・ 過去のデータを徹底的に分析し、適格なマーケティングを実施し、今後 10 年間（ミニマム）の経営計画が創造できる能力を身につけます。

- ・ 数値計画と戦略・戦術の構築方法を学びます。
- ・ 経営計画(10 年)に基づく、キャッシュフロー(経費含む)・人材採用・人材育成・組織変更(必要部署の設置)と必要業務設定が構築できる能力を習得します。

営業

◇ 営業体制（活動）の強化

- ・ 営業における、マーケティングを実施し戦力と戦術を創造できる方法を学びます。
- ・ 顧客情報（CRM）・営業活動と進捗・商談状況のデータを共有できる仕組みを作り、データの活用により効果的でスピードのある営業活動ができる能力を身につけます。
- ・ 企業における営業成果の目的に合った、SFA（Sales Force Automation：営業支援システム）の導入を提案します。
- ・ CRM(Customer Relationship Management：顧客関係管理)顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築・促進する方法を学びます。

その他

◇ 衛生管理

- ・ HACCP を基本とした衛生管理を基本に、ウイルスに対する知識と対処方法を学び、安全安心を提供できる企業（店舗）の仕組みの作り方と教育方法を学びます。