



BUSINESS
DRIVE 組織

事業説明資料

**会社名**

株式会社鶴

所在地東京都品川区西五反田 8 丁目 1 - 7
ダイアパレス西五反田 8 0 2**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

Webシステム構築

診断ツール制作・導入

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

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、行政系システムのSE、出版社の新規事業立ち上げ担当、
組織改革コンサルタント（優良上場企業、通信系No1企業、地方自治体などを担当）、
施設運営会社の事業企画部と様々な経験を積み、株式会社鶴を設立。

「事業成長」＝「社員成長」というコンセプトをもとに
企業に必要な13の仕組みの設計、構築、導入、定着、改善の
実行支援をする「人材育成制度」を提供し、
中堅・中小企業を中心に社員が育つ環境づくりを支援している。



趣味は神社巡り（昇殿参拝）とゴルフ。
家族と一緒に旅行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

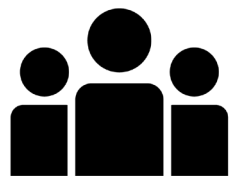
<https://www.passion-leaders.com/>

情熱経営診断

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

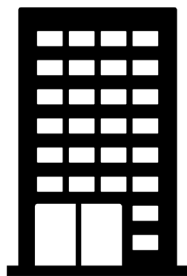
事業成長を阻む、組織の壁

30人の壁 50人の壁



30人の壁

経営者のマネジメントの限界



50人の壁

右腕や管理職が機能していない



壁を超えるためには何が必要か？

壁を超える方法

制度・仕組みを整える。



社労士の先生



人事コンサルタント



人事システム

部分最適

料金が低い

課題解決しない

自分でつくらないので組織力が付かない

全体最適

料金が安い

課題解決する

自らつくり、改善することで組織力を高める！



BUSINESS
DRIVE 組織

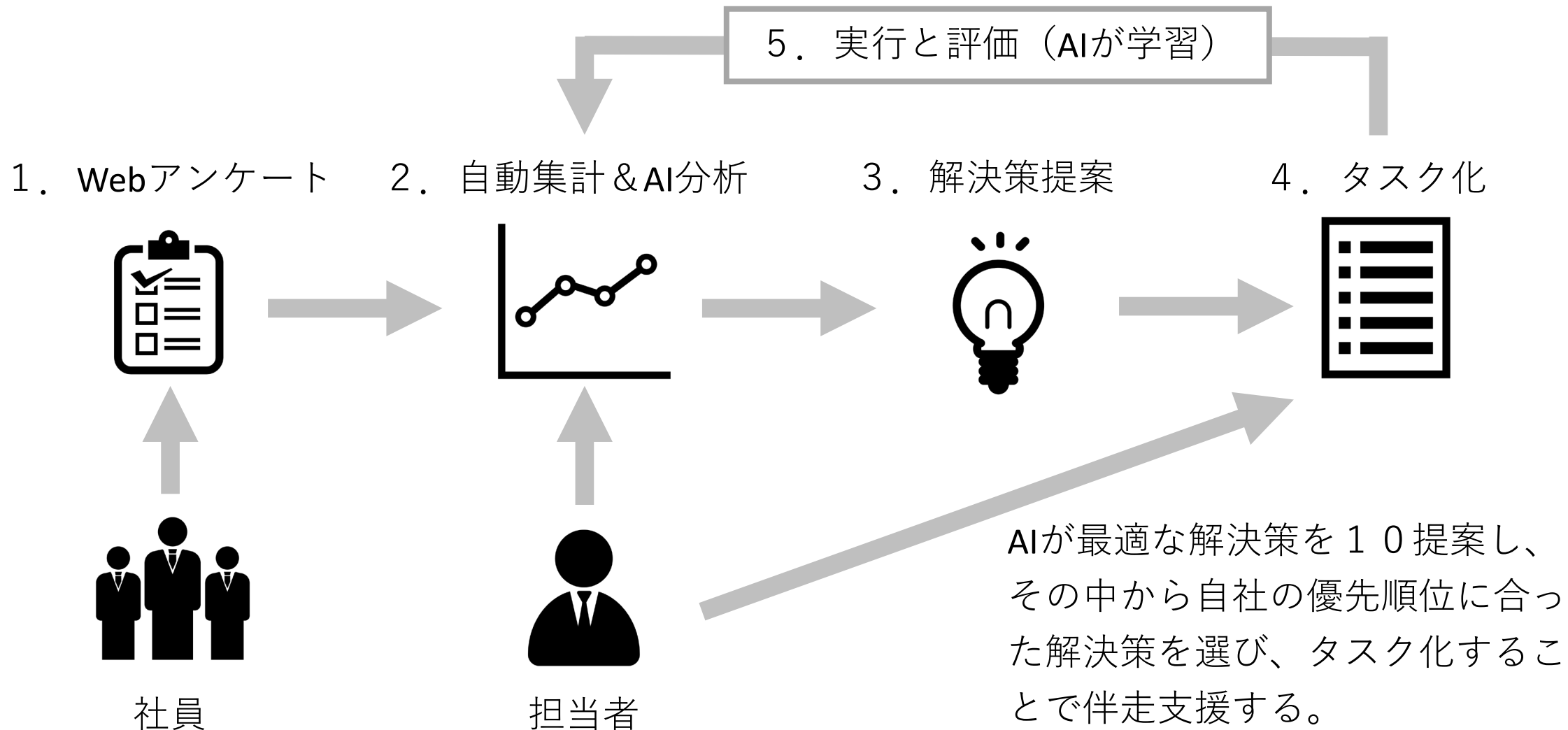


BUSINESS DRIVE組織「制度・仕組み」は社内の制度・仕組みの構築・改善方法をAIが提案し、実行支援する世界初のAIクラウドシステムです。

このシステム1つで制度・仕組みの構築と改善ができ、
自社の組織力を高め、事業成長に役立ちます。



BUSINESS DRIVE組織「制度・仕組み」の全体像



AIが最適な解決策を10提案し、
その中から自社の優先順位に合った
解決策を選び、タスク化すること
で伴走支援する。

※週に1回進捗確認メールが届く

BUSINESS DRIVE組織「制度・仕組み」の特徴

1. 組織の課題が見える化し、AIが解決策を提案する。
2. 制度・仕組みを自らつくり、改善し、組織力を高める。
3. 制度・仕組みを社員に落とし込み、理解し機能させる。

1. 組織の課題が見える化し、AIが解決策を提案する。

BUSINESS DRIVEで社内アンケートを実施し、組織の課題が見える化されます

	 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	 社会活用	 人材採用	 人材育成計画	回答数
全社員  56 ▲0.4	56 ▲0.4 	57 ▼0.4 	30 	80 	60 	61 	62 	63 	64 	65 	80% 256 / 280
役員  56 ▲0.4	56 ▲0.4 	57 ▼0.4 	30 	80 	60 	61 	62 	63 	64 	65 	80% 70 / 80
部長  — ▲0.4	— ▲0.4 	— ▼0.4 	— 	— 	— 	— 	— 	— 	— 	— 	— 1 / 2
一般  56 ▲0.4	56 ▲0.4 	57 ▼0.4 	30 	80 	60 	61 	62 	63 	64 	65 	80% 70 / 80
その他  56 ▲0.4	56 ▲0.4 	57 ▼0.4 	30 	80 	60 	61 	62 	63 	64 	65 	80% 70 / 80
任意グループD  56 ▲0.4	56 ▲0.4 	57 ▼0.4 	30 	80 	60 	61 	62 	63 	64 	65 	80% 70 / 80

組織の状態はS～Gまでの8段階の指標で見える化され
課題がどこにあるのかが理解できます

参考

制度・仕組みで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

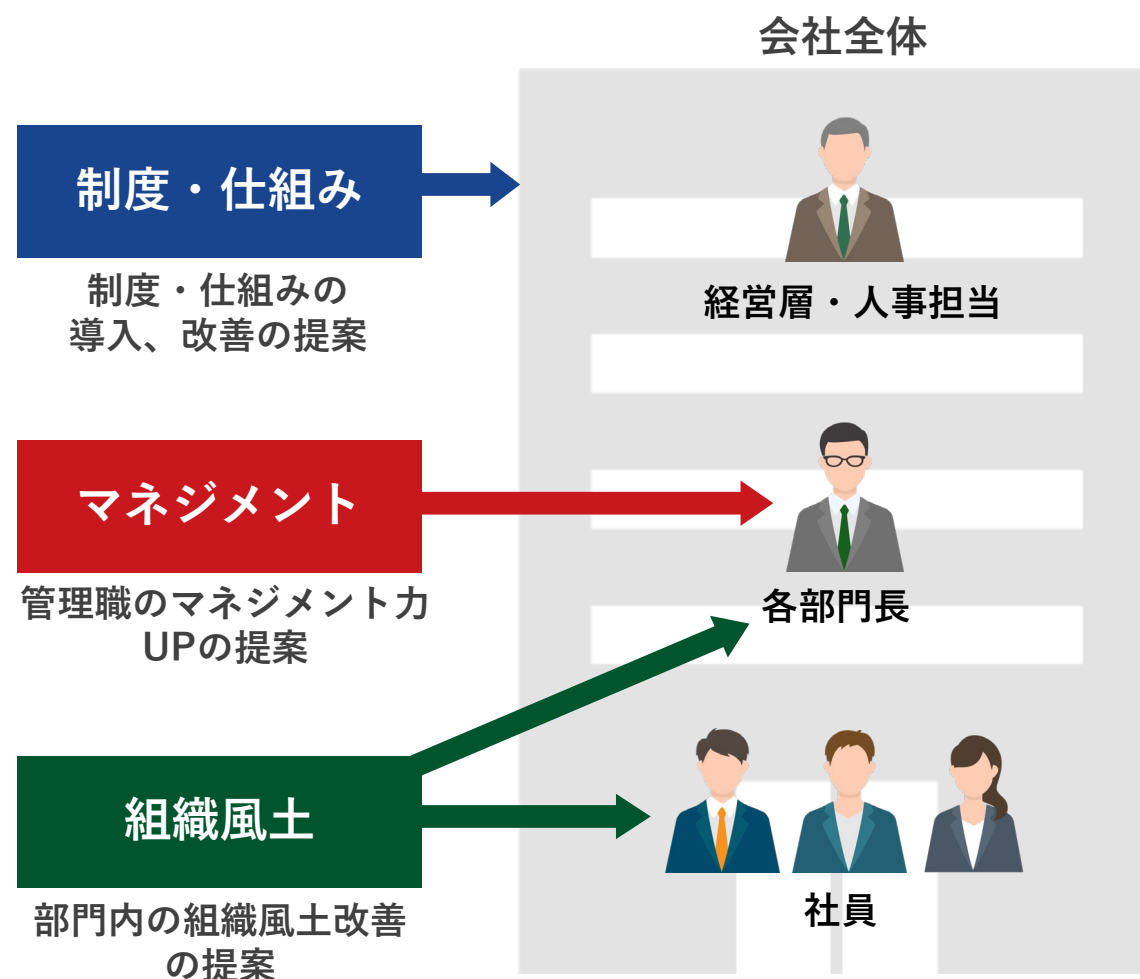
人材を育成する環境が
整っているか

1. 組織の課題を見える化し、AIが解決策を提案する。

診断結果（課題）に応じてAIが今打すべき解決策トップ10を当事者に提案してくれます



解決策のトップ10の画面
(制度・仕組み)



参考

弊社の組織改善コンサルティングの事例

株式会社Pleasant life
代表取締役 及川 翔様



導入3か月で管理職が育ち、
3/6の店舗で
今までにない目標を
達成

株式会社阿部マルエクスプレス
代表取締役 阿部清和様



実施1か月で、
幹部社員の意識が変わり
売上500万円UP

情報ハイウェイ協同組合
代表理事 坂手滋太様



幹部から意見が出てくる
ようになり、
社内の風通しが
良くなった

ラッキー工芸株式会社
執行役員 齋藤順一様



個人商店の集まりだったの
が、**組織で仕事をする**
ための土台ができた

これまでのコンサル経験をAIに学習させた。

2. 制度・仕組みを自らつくり、改善し、組織力を高める。

解決策トップ10から自社に合った最適な解決策を選び、実行できます



Step 2 自分らしさ、価値観シートの実施

■ 手順

担当者が「【MPH013】自分らしさ・価値観シート」をダウンロードし、社長にシートを配布し、以下のポイント伝え、シートを記入してもらい、回収してください。
・自分のいまここにある気持ちを素直に書いてください。
・文章はなるべく詳しく、状況が分かるように書いてください。
・2枚目のシート「親族調査」ではなるべく自分らしさをテーマに30分程度社長自身の過去を振り返るようにご親族からお話をお聴きください。★もし、すでに社長の自分らしさシートがある場合は次のSTEPに進んでください。

💡 null

課題解決の個別相談はこちら

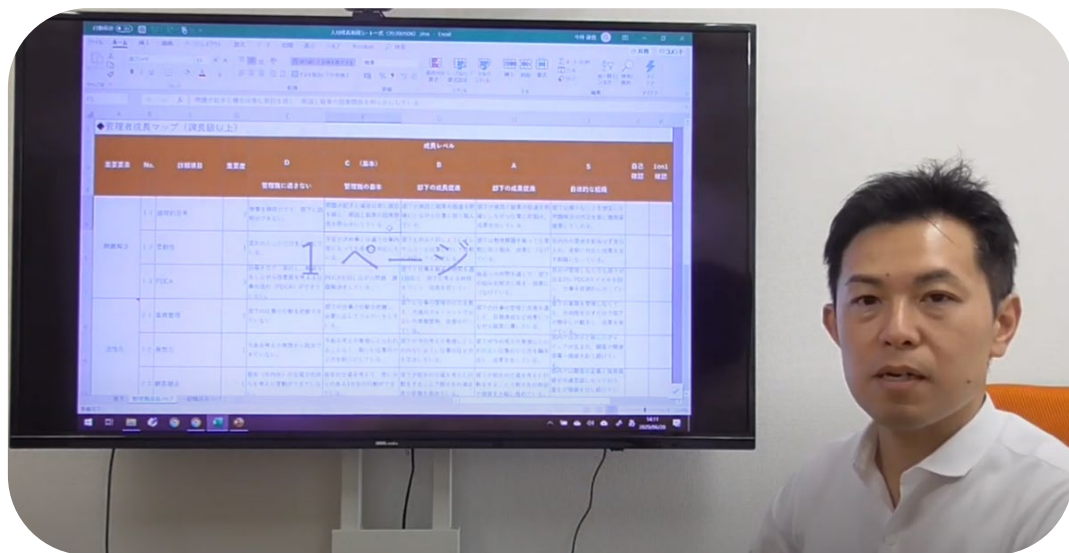
解決策は
5ステップで
実行しやすい

解決策は5ステップのワークを実施することで学びながら簡単に実践が可能です

※ワーク：動画学習、ワークシートの記入、情報収集、社内衆知など

3. 制度・仕組みを社員に落とし込み、理解し機能させる。

社員に動画を使って社内研修することで制度・仕組みの考えや、やり方を伝え、落とし込むことで、機能させることができます。



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 30以上の動画

参考

現在の動画一覧（27動画）

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。

+ α : システムが進化し続ける



※特許取得（特許第6943497）



最適ではない解決策は定期的に削除



フィードバックや最新の手法等を基に新しい解決策を作成・提供

システムが学習し進化し続ける！

利用者は常に最適な解決策を実行し、制度・仕組みを改善し続けられます

価格（月額）

※ 100人の会社の場合

	 BUSINESS DRIVE			他社参考		
	制度・仕組み	マネジメント	組織風土	人事コンサル	研修会社	組織サーベイ
組織診断	◎	◎	◎	×	×	◎
基礎学習 （研修）	○	○	○	△	◎	△
制度・仕組みの 構築	◎	△	△	◎	×	×
管理職育成	△	◎	△	×	○	△
組織風土改善	△	△	◎	△	△	△
価格	70,000円 ／ 1 社	70,000円 (700円×100人)	70,000円 (700円×100人)	2,000,000円 (半年契約)	1,000,000円 (1 研修)	150,000円 (1500円/人)

他社ではできない圧倒的優位点

価格

¥

圧倒的な
低価格

人事コンサル、研修、組織
サーベイの費用が
BUSINESS DRIVE組織1つ
で済むので1/10以下に

ノウハウ



実績のある
「型」

日本人に合う
「和」
の組織論

システム



世界初

見える化から
課題解決までの
改善サイクルを
システム上で実現

事例（ご感想）



存在価値（理念）から評価制度まで 自分たちらしくつくれるのが決めて！

アイスタンダード株式会社
代表取締役 河崎雄太 様
IT企業 約20名

■背景（お悩みごと）

- ・今まで社長が評価をしていたが、リモートワークで目が行き届かなくなり、社員から正しく評価されているのかと不安の声が上がった。
- ・採用を強化していきたいが、評価制度がないため他社に劣ってしまう。
- ・これから会社を大きくするうえで、評価制度が必要になると思い、勉強したが自分たちがイメージするものがなかった。

■決め手

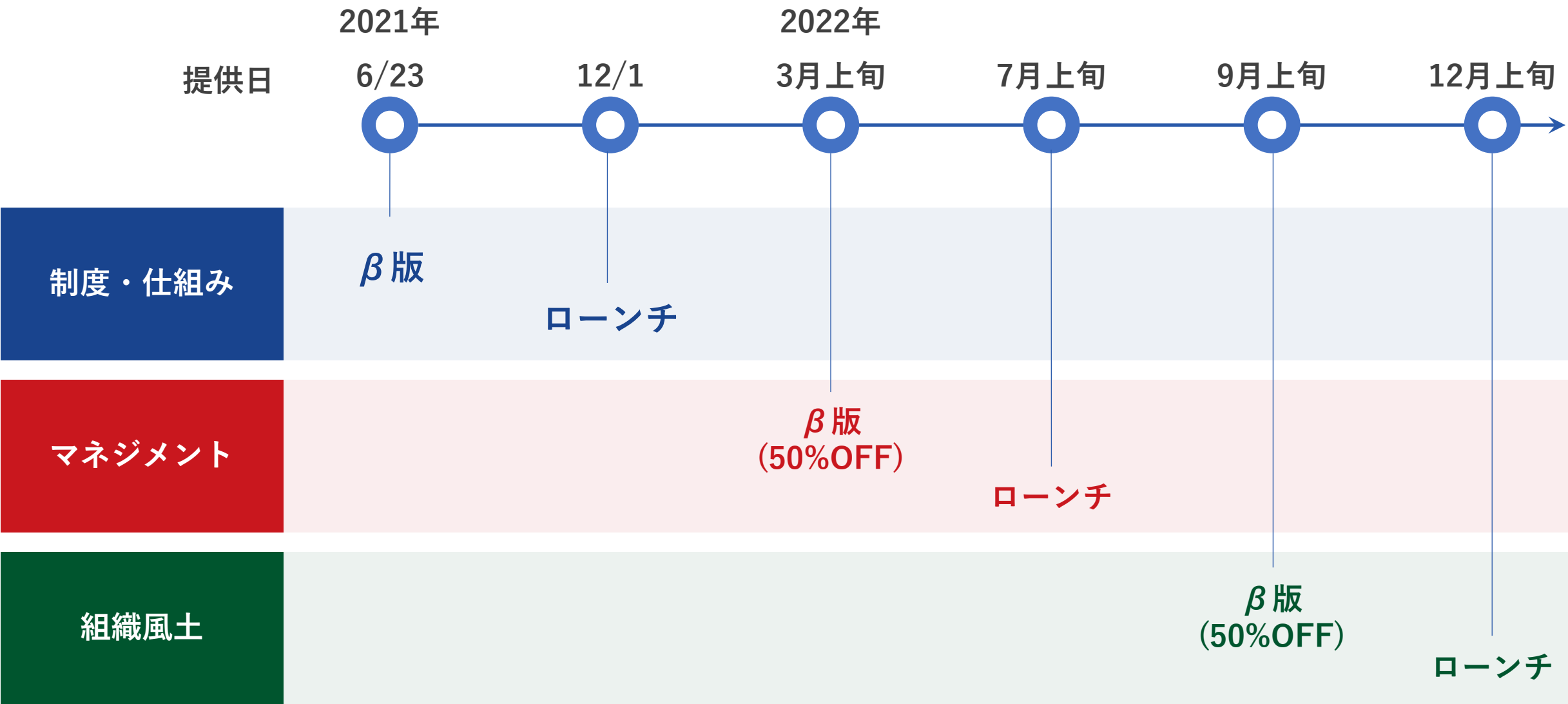
「存在価値（理念）から評価制度まで自分たちらしくつくれる」

動画とワークシートで自分たちでつくれるのが自分の中にピタッと来た！
社員と一緒に学びながらつくれる。※社員育成ができる

■感想

- ・自分たちに気づき（学び）を与えてくれるので人事制度等に対して社員の理解が進んだ。
- ・BUSINESS DRIVEの動画を使って社内研修できるので研修費を削減できた。
- ・社長の主観ではなく、社員視点で考えるきっかけをもらえ、選択肢が増えた。
- ・解決策のつくりが動画の後にワークシートで考える流れなので学習効果が高いと感じた。
- ・組織づくりの基本の「型」を教えてくれるのでとても良い。※「型」を教えてくれるツールが世の中にない。

BUSINESS DRIVE組織全体スケジュール



BUSINESS DRIVEの目指す世界

組織づくりに苦心せず、事業に全集中

経営者、経営層は常に社員、組織について悩みを抱えています。

その解決方法をBUSINESS DRIVEが提供することで組織づくりに苦心せず、
事業を成長させるための改善や新規事業構築に集中できる状態をつくります。

そうすることで、日本の99%の中堅中小企業が自社らしい商品・サービスを開発でき、社会がより良くなっていく未来に貢献したいと考えています。

BUSINESS DRIVEの使命

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”を添えて襷（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、地元に愛され、日本を背負い、
世界に通用するようになれば日本に未来はない。

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。

IT導入補助金キャンペーン価格のご案内

制度・仕組み

70,000円／月

+

サポートオプション

100,000円／月

= ~~170,000円／月~~



62,000円／月

※システムは1年契約、
サポートは1年間契約で
お申し込みの場合

ご相談はこちらから



- ・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

残り3社
限定！

64%
OFF