



医療・介護業界に特化して20年
スタッフの育成と組織の仕組み作りをサポート

Consulting for
・HumanResources
・Education
・Leaders
・RiskManagement



株式会社ZAC 代表取締役社長 金森秀晃

株式会社ZAC代表取締役、**人事コンサルタント、一級キャリア・コンサルティング技能士**（国家資格）

法政大学卒業後、野村證券本社勤務。母の闘病をきっかけに、「人の困難を希望に変える」ことの重要性に気づいて、転身を決意。人の心と体を診られる治療家を目指し、RMIT大学でカイロプラクティックを習得。その後、東洋医学を学び、2002年株式会社ZACを設立。心理学・コーチング等を学び、成功者とうつ病の両方からパターンを研究。研修講師として年間200件以上の研修をこなす傍ら、心理カウンセラーとしてこれまで3万5000人以上の相談に乗ってきた人間再生のスペシャリスト。2010年には、女子サッカー、なでしこJAPANの主力選手が所属するINAC神戸レオネッサのメンタルトレーナーを担当し、アジア最高のメンタルトレーナーと称される。

医療と介護の業界へ向けて、従事者のモチベーションを高めることで、組織の成果を高めていくプロセスを提供し、組織と人を変革させる人事コンサルタントとして、医療と介護に特化した人事評価制度の構築、新しい組織づくりの提案、人材教育を提供し続けている。

2015年6月に出版した『凹んだ数だけ強くなれる29の法則』では発売3日でAmazon2部門で3位を獲得。書店でも売り切れが続出するベストセラーとなった。

代表者メッセージ ～ZACが医療・介護業界の研修にこだわる理由～

私がここに至るまでには、大きな2つの転機がありました。

ひとつは、18歳の10月14日、私はある事故（事件）に巻き込まれ、左耳の聴覚と三半規管を失い、いまだ失ったままです。意識不明から目を覚ましたときは、激しいコーヒーカップに乗っているような感じで、24時間吐きっ放しでした。やっと車椅子に乗れるようになったときには、大幅に体重も落ち、ステロイドで顔は倍に膨れ上がり、髪も抜け落ちる、という有様でした。そうした中、母が話していた話があります。障がい者の方についてのお話です。障がい者の方は、生まれながらにしてハンディキャップを背負いながらも、それを受け止め克服していくだけの精神力を持った、健常者よりも強い人間なのよ、という話でした。だから、今回、あなたも一生の傷を負いながらも生かされているわけだから、それに見合うだけの使命を探しながら生きていかないと駄目よ。と、話しておりました。彼女なりの励ましだったのでしょうか。それが私の1つ目の転機になりました・・・。

ふたつ目の転機も、偶然にも母親がらみです。彼女は癌で亡くなりましたが、末期の癌患者というのは、とてつもない激痛に襲われて、家族の言葉ですら被害妄想的に受け止めてしまうほど精神的にまいっています。そうした中、お医者様というのは、もちろん悪気はないのですが、そこまでケアなさらない。それを目の当たりにして、私は、そこまでケアできる空間をつくりたい、と決心し、今に至ります。医療介護業界における研修事業は、まさに、私が母親に気付かせてもらった仕事であり、接遇面も含めた医療介護業界における「コミュニケーション」の質の向上は、私が命を懸けて取り組んでいくべき「使命」なのです。

ZACのスタッフは、皆、この想いに共感し、私と共に、この使命を果たそうとしてくれています。初心を忘れず、誇れるスタッフと一丸となり、私の「使命」を果たしていく所存です。

ZACの強み

年間600件を超える研修実施。
昨年の総受講者数18207名
リピート率92%以上を更新中！



ZACの研修・コンサルティングが お客様から選ばれる理由はこの3つ！

1 離職率が下がる！

「離職率の高さ」と「採用の難しさ」は、医療・介護の現場特有の悩みと言えるのではないのでしょうか。

ZACでは、医療・介護業界に特化してきたからこそわかる「本当の離職理由」と、効果的な対策を踏まえて、研修やコンサルティングを行っております。

「離職率が下がるから、投資分を簡単に回収できる」というのが、数年来リピート頂いているお客様の声で最も多いご意見です。是非、その効果を、皆さんの目でお確かめください。

2 圧倒的な受講者満足度！

受講後、「研修が終わった後の目の色が全然違う！」、「こんなに盛り上がったのは初めてです！」、「正直前向きに参加しようとするメンバーでなかったのがとても心配していましたが、あんなに真剣に受講してくれるとは、驚きでした！」そんなお言葉を頂かない回はありません。

「今まで諦めていた部下が大きく変わった」受講者の前向きな変わりようをみてしまうと、「もっと変化してくれるのではないかと欲が出る」という管理者の方、経営者の方が多いこともリピート率が高いことの要因の一つです。

3 効果が持続！

「研修直後はよかったんだけど、その場限りのイベントみたいになってしまうのが悩み」というお客様は非常に多いのではないのでしょうか。私どもの研修では、単にハウツーをお伝えするにとどまらず、立ち戻る場所としてのフレームワーク、プロセスを提供しておりますので、**研修直後よりも1年後、半年後の方がスキルが上がっている**というお声を頂きます。また、当社ではお伝えした技術を定着させ、その技術を伸ばしていただくことを第一の目的としておりますので、アメリカ国立訓練研究所（National Training Laboratories）のラーニングピラミッドの法則や最新の心理学、認知行動療法、人間工学に基づき体系化された「トライアングル理論」をベースとして、最も内容が定着しやすい研修の「仕組み」を研究・設計しております。

「成果」への限らないこだわり

ZACのメディカルコンサルティングサービスは、 現場の声から生まれました。

『人事担当者様、看護部長様など皆様からの声』

- ☑ 優秀な人材が辞めてしまう。
- ☑ 部下が思うように動かない。
- ☑ 年間の研修プログラムが決まっている。
- ☑ 「もう知っているよ」と素直に受講してもらえない。
- ☑ まとまった人数が出せない。
- ☑ 希望による自主利用だと、結局誰も利用しない。
- ☑ クレームが来る人はいつも同じ。
- ☑ 上司が部下の話を聞けない。
- ☑ 「カウンセリング」という言葉に抵抗を感じる。
- ☑ ドクターに素直に受講してもらうにはどうしたらいいか…。

1

集団カウンセリング技法を組み込んだ 最新の認知行動療法に基づく研修設計

講義形式で、知識や技術を伝えるだけなら、本を1冊買って、インターネットで調べれば、誰もが講師をできる時代です。ZACの研修の目的は、「知識や技術の伝達」ではございません。一番の目的は、**受講者に思考と行動の変容をもたらす**ことです。

経営側の意向（売り上げを上げて欲しい、部下を育てて欲しい）という絶対命題を踏まえて、受講者の「傷み」に一度寄り添い（売上至上主義は納得できない。患者様・利用者のことを優先に考えたい。部下を育てるなんて、忙しくてそんな余裕がないetc）、経営側の意向をかみ砕いてお伝えすることで、理想の姿にむけて重要な一步を踏み出して頂きます。

2

現場の「よくある」事例をもとにした、 すぐに使えて今すぐ試せる解決策の提案

一般的に医療・介護従事者の方など、専門職の方々は、一般企業における事例をいくら使ったところで「これは私たちには当てはまらない。私たちには使えない」と耳を閉ざしてしまう傾向にあると言われています。

医療・介護業界に特化して20年以上になりますが、この業界で研修の成果を高めようとするならば、外せないのは医療・介護業界における、よくある、わかりやすい事例を使ってシミュレーション、ロールプレイを行うことです。**専門分野と直結している課題であると認識いただいた瞬間に受講者の目の色が変わります。**



(2014年3月22日
産経新聞に掲載されました)

3

研修前後の設計まで徹底サポート

研修は、研修を実施する前から始まっている。それが当社の考えです。

研修に向かわせる際の心構えの作り方、研修の案内の出し方、受講後のフォローの仕方まで丁寧にサポートをさせていただきます。研修当日は一つの大きな「仕掛け」です。その仕掛けをどう生かすかまでをサポートしてこそ、本当の意味で意義ある研修になると考えております。

研修・コンサルティングサービスの流れ

1 メディカルコンサルティングサービス

フェーズ1

理想と課題、現状のヒアリング

- ・ ご担当者様へのヒアリング
- ・ 管理者、経営者の方々へのヒアリング
- ・ スタッフの方へのヒアリング、意識調査等

フェーズ2

評価分析、診断シートの提出

- ・ ヒアリング、意識調査をもとに組織の課題点を抽出
- ・ マンツーマンコーチング対象者のコーチングの方向性等確認等

フェーズ3

マンツーマンコーチング、集合研修等によるアプローチ

- ・ 課題に則したテーマ設定で研修とコーチングをコーディネート
- ・ 階層別、テーマ別でのアプローチ
- ・ 個別、グループ方式でのコンサルティング等

組み合わせ自由！選べる3つのアプローチ

① 集合研修方式 (60分～6日コースまで幅広くご用意！)

階層別（管理者研修、指導者研修、新人研修等）、テーマ別研修（接遇マナー研修、アサーティブ・コミュニケーション研修、レジリエンス研修、メンタルヘルスケア研修、クレーム対応研修、コンプライアンス研修、評価者研修等）

※別紙：プログラム集をご参照くださいませ。

② マンツーマン方式

メンタルカウンセリング（ストレス相談）、メディカルコーチング（モチベーションアップコーチング）、メンタルトレーニング（業務に役立つ心理技術習得）が、マンツーマンで受けられるサービスです。

個々のレベル、状況、希望時間帯に合わせてきめ細やかに対応します。

③ グループ方式

チームワーク強化、他部署との連携、スタッフ育成スキル向上等、希望するテーマに沿って、少人数のグループで新たな視点や思考を習得できるサービスです。

集団心理を最大限に生かしたアプローチで対応します。

※フェーズ3のみのご利用も可能です。お気軽にご相談くださいませ。
初回限定で、活用方法等について、無料カウンセリング致します。

フェーズ4

フォローアップ

- ・ アンケートや提出課題のまとめ、分析
- ・ 研修、コンサルティングの中で気づいた受講者、組織の傾向分析
- ・ フォローアップ研修
- ・ 講師への質問シート配布等

2 人事評価制度構築コンサルティングサービス

こんなお悩みを、スッキリ解決！

- ・多職種に対応できる仕組みになっていない・・・
- ・ルーティーン業務も多いので評価基準を作ることが難しい・・・
- ・賃金体系がバラバラでどこから手をつけてよいかわからない・・・

**ZACでは、
シンプルに、使いやすく、手直ししやすく、をテーマに
現場の“欲しい”を形にします。**

〔フェーズⅠ〕 管理者の意識改革
現状調査
構築・再構築 人事評価制度の構築
報酬制度との連動

〔フェーズⅡ〕 制度導入支援
評価者教育・目標設定研修
運用 制度運用サポート

20年以上の医療・介護業界でのコンサル経験から生まれた

“失敗しない”
「実用的かつ効果的」な
人事評価制度！

**評価制度、賃金体系をフルリニューアルして、
定着率20%アップを実現！**

〔事例〕

従業員数 約600名程度の一般病院。7年前に人事評価制度を構築したものの、あくまで全職種共通のもので、現状仕事の内容を正に評価することができていない。能力の高い人も低い人も年次によって給与が同じになるので、頑張っても頑張らなくても変わらない。昇給の基準も曖昧で、どう頑張れば給与が上がるかわからない。また、評価が賞与に反映される仕組みになっているが微々たるものでモチベーションアップにもならない。

〔解決策〕

「人事評価＝処遇を決めるためのもの」という概念を変えることから始めるため、年度末に評価者研修と被評価者研修からスタートしました。処遇を決めるための要因になることは間違いありませんが、人事評価制度は本来、「経営計画・理念の実現に必要な人材を育てるための仕組み」であり、そのためのツールとして処遇への反映を行っています。その考え方が根付いていない段階でのコンサルティングはプロジェクトがうまく回らない要因にもなります。

その後、院内でプロジェクトチームを立ち上げ、現場の皆様の意見を伺いながら現場に即した評価基準と運用方法を策定。また、「使いやすく」「修正しやすく」をモットーに、屋台骨の設計と中身の構築のやり方をプロジェクトメンバーに共有。施行期間含め、2年かけてじっくりプロジェクトを進め、37%近くあった離職率が2年後には21%にまで減少しました。

〔コンサルフィー目安〕

19,000,000円（期間：約24ヶ月）

※コンサルフィーは従業員数、工程期間、コンサル内容等によって大幅に異なります。
100万円台～のプランもございますのでお気軽にご相談くださいませ。

お客様の声・導入実績

20年間、延べにして4万人以上の医療・介護従事者の
問題解決をサポートして参りました。



「今まで受けた中で一番ためになる研修でした！
次回の研修で、成長した姿をお見せできるように
頑張ります。」

（管理者研修受講 特別養護老人ホーム 施設長 Y・T様）

「さすがプロという感じでした。内容もそうですが、先
生の話し方、立ち居振る舞いに魅了されました。先生の
ような品格のある女性になれるように教えていただいた
ことに毎日しっかりと取り組みたいと思います！」

（接遇マナー研修受講 調剤薬局 薬剤師 S・K様）

「もうあの方には成長は見込めないだろうと思っていた
管理者の目の色が変わりました。まだまだ不器用ながら、
接し方を変えようとしている姿に、周りのスタッフも刺
激を受けているようです。最初からうまくできなくても、
あり方と姿勢が変わることが最も大事という先生の言葉
の意味がよくわかりました。」

（管理者研修実施 ケアミックス病院 事務長 A・I様）



導入実績例 1000法人突破 一部をご紹介します！

【医療・介護機関】

千葉大学医学部附属病院様、国立がん研究センター中央病院様、国立がん研究センター東病院様、一般社団法人
横浜メディカルグループ様、医療法人IMS（イムス）グループ様、偕行会グループ様、北里大学様、武蔵野赤十
字病院様、厚愛地区医療介護連携会議様、厚木市様、愛川町様、清川村様、（一社）厚木医師会様、（一社）厚
木歯科医師会様、厚木薬剤師会様、厚木病院協会様、厚木医療福祉連絡会様、独立行政法人 国立病院機構 西埼
玉中央病院様、社会医療法人 河北医療財団様、社会福祉法人康和会 久我山病院様、千葉県循環器病センター様、
吉川中央総合病院様、医療法人社団めぐみ会様、医療法人社団松和会様、公益財団法人 西熊谷病院様、医療法人
藍生会 不動ヶ丘病院様、医療法人豊和会 南豊田病院様、医療法人豊和会 社会復帰施設アーム様、橋本市民病院
様、一般社団法人鹿児島県老人福祉施設協議会様、社会医療法人社団 三思会様、医療法人社団シャローム様、
医療法人社団恵仁会 セントマーガレット病院様、医療法人社団 玲瓏会 金町中央病院様、医療法人財団天翁会様、
ライフ・エクステンション研究所附属永寿総合病院様、医療法人社団 長生会 成木長生病院様、自由通り皮ふ科
様、くさなぎマタニティクリニック様、高橋眼科クリニック様、医療法人社団 正路会様、社会福祉法人 三幸福
社会様、社会福祉法人キングス・ガーデン埼玉 川口キングス・ガーデン様、医療法人社団 偕翔会様、医療法人
社団 ピーエムエー ソフィアグループ様、株式会社健栄様、調剤薬局オムニバスグループ様、株式会社ファーマ
テック様、株式会社グラム様、アポロメディカルホールディングス株式会社様、株式会社飛鳥薬局様、全国土木
建築国民健康保険組合 総合病院 厚生中央病院様、芝浦アイランド皮フ科様、医療法人良仁会 桜ヶ丘病院様、
シーエスグループ様、恩賜財団 東京都同胞援護会 昭島病院様、JA神奈川県厚生連 伊勢原協同病院様、…他多数

【その他】

なでしこリーグ女子サッカーチーム（INAC神戸レオネッサ）様、トヨタ自動車様、三菱総研グループ 株式会社
MDビジネスパートナー様、菱冷サービス株式会社様、株式会社レゾナック（旧昭和電工マテリアルズ）様、新田
管工株式会社様、東京海上日動ベターライフサービス株式会社様、一般社団法人 日本自動車運行管理協会様、マ
ルイ株式会社様、積水ハウス株式会社様、富士通エフ・オー・エム株式会社様、プルデンシャル生命保険株式会
社様、株式会社アルビオン様、淀川食品株式会社様、アクト法律事務所様、弁護士法人キャスト様、東京弁護士
会会派 法友全期会研修会講師、中央区主催セミナー講師、東京商工会議所セミナー講師…他多数

会社概要・お問合せ先

◆VISION（目指したい世界）

ほころびを、よろこびに。

仕事の人間関係で生じる様々なほころび。

はじめは小さく目立たないものであっても、放置してしまえば穴はどんどん大きくなり、取り返しのつかない状況に陥ってしまいます。大切なのは、そのほころびに向き合うマインドを持つこと。そして、「組織軸」と「自分軸」をしっかりと持っていれば、ほころびを繕うことや、はじめから新たな形に編み直すことで、組織は自然と強く、大きくなっていきます。ZACはコミュニケーションの「ほころび」を共に見つけ、丁寧に解きほぐし、困難を希望に変えることで新たな「よろこび」を創り出します。

◆MISSION（社会に対して果たすべき使命）

組織と人に誇れる軸をつくる。

組織においても、自分自身においても、確かな軸があれば、変わり続けることにおそれがなくなります。ZACは組織と人に誇れる軸をつくり出し、変化・成長し続けられる状態まで共に歩みます。

◆VALUE（提供する価値）

ZACは登山隊を支えるシェルパのような存在です。人材育成を通して「組織が登るべき山」を見出し、共に困難に挑みながら、登山者が己の足で歩む手助けを行います。

ビジョンの明確化

価値あるコンサルティングの基盤となるのは、問題の構造を紐解き、明確にすること。それは登るべき山を見定め、登頂までの道筋を想像することと似ています。誠実に組織課題を見つめ、愚直に一歩ずつ根本要因を解き明かし、クライアントが目指すビジョンへの具体的な道筋を照らし出します。

課題の根本改善

私たちが目指す課題の根本改善とは「ZACがいなくても大丈夫」な組織の軸をつくること。そのためには初期段階で見えている表層的な課題ではなく、もっと深い根源を解きほぐす必要があると考えています。あらゆる準備を徹底し、結果にこだわった具体的な行動を積み重ね、根本改善を実現します。

組織力の強化

私たちが思う組織力の強化とは、再現可能な仕組みとマインドセットを実装し、絶えず変化・成長し続けられる組織へと生まれ変わること。難解な理論を押し付けるのではなく、新しい視点の習得まで寄り添い、自分たちの力で困難を乗り越えていける組織を構築していきます。

【会社概要】

会社名 : 株式会社ZAC
所在地 : 東京都中央区築地5丁目3-3
築地浜離宮ビル 2F
設立 : 2002年2月25日
代表者 : 代表取締役 金森秀晃
資本金 : 1,000万円
業務領域 : 組織・人事コンサルティング、
ブランディングコンサルティング、
階層別・テーマ別研修、スクール事業 等
Client : 医療・介護機関、大学、一般企業等
導入実績1,000法人を突破
HP : <https://f-zac.com/>
TEL/FAX : Tel 03-6228-4636/ Fax 03-6228-4637
Email : info@f-zac.com

【役員・顧問一覧】

代表取締役	金森秀晃
顧問弁護士	岩井重一（元日本弁護士連合会連副会長）
顧問税理士	松岡基子（税理士法人 稜事務所代表）
特別顧問	村井満（元リクルートエージェント社長、 元Jリーグチェアマン）
特別アドバイザー	川西秀徳（元静岡リハビリテーション病院 院長）



【無料コンサルティング】受付中

「どこから手を付けて良いかわからない」という法人様もお気軽にご相談下さい。
資料請求、各種お問合せはこちらから！



03-6228-4636

株式会社ZAC コンサルティング事業部宛て