

# 「小さな会社」の経営者のためのパートナー

- ・起業して数年
- ・社員は採用できない
- ・でも強力な
- ・パートナーが欲しい
- ・そんな経営者限定!!

あなたの「右腕」に

“貴社の社外ナンバー2として”

社内に「本気で一緒に悩み、熱い想いをカタチにできる人」  
いらっしゃいますか？

## お金の悩み

「黒字経営は維持できているが、果たして、これでいいのか？  
もっと良い考え方、捉え方があるのではないかな？」

## 組織の悩み

「伝わらない、わかってくれない」「聞いてくれない、孤独感」  
組織がバラバラ、纏まらない

## ビジョンの悩み

「新しい取り組みって、、、。自社のウリやアピールしたいことがわからなくなってきた。」  
社員は何を目指して働いている??」

単なるノウハウ提供型コンサルティングでない。  
飛躍を求める、課題解決を求める経営者に向けた  
社外No2となるブレーンです

## 3つの活用方法

### I

### 訪問面談

定期的な訪問し、十分な面会時間を確保いただいた上でコーチング型のMTGを実施  
見落とししていた盲点に気づき、見えなかったものを見る化し、貴社の背景を理解した上で、成果につながるはじめの一步をご提案します

### II

### 電話、スカイプ相談

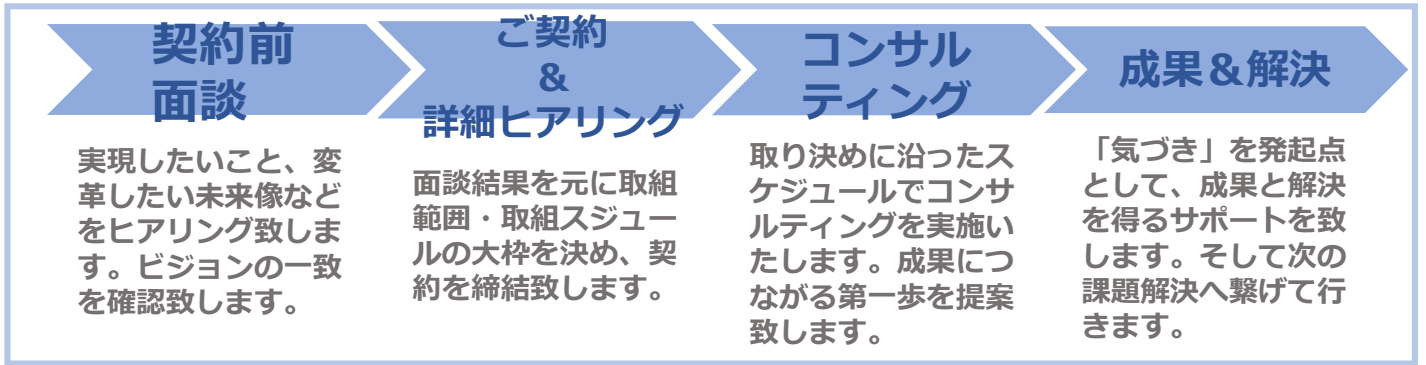
まとまった時間が確保できない方、時間外での面談を希望される方にはお勧めです

### III

### 会議出席や社員面談

重要会議への同席、社員との面談をご要望により実行します  
また、効果的な会議となるための構成づくりをサポートします

## 取組みの流れ



## 「悩み」の過去事例

- ✓ 『人』の悩み  
「何となくの給与額」「評価の曖昧さ」「社員が目指すべき所が不明瞭」「伝わらない」「やってくれない」「コミュニケーションギャップ」
- ✓ 『お金』の悩み  
「見えない」「効果的な人員配置がわからない」「この事業儲かってる??」「把握に時間がかかってしまう」
- ✓ 『ビジョン』の悩み  
「先代から承継した事業だが、新しいスタイルで築き上げていきたい」「ここまでは何とか自分だけでやってきたが、次のステージへ行きたい」「経営者特有の漠然とした不安、パートナーの協力が欲しい」

問題解決方法は、会社によって異なります。「現時点」の「貴社の状況」「規模」「目標」に合った提案で成果につながる第一歩のサポートを行って参ります。単なるノウハウ提供型でなく、経営者の「右腕」となり一緒に成長していくこと、それが特徴です。

## よくあるご質問

### Q:コンサルティング契約を結ぶ事で得られるものは何ですか？

☞ 経営者のビジョン、在りたい姿が具体的なカタチになります。貴社の背景を理解し、一緒に進んでいきますので、同じ価値観・スタンスでフォローする協力者が得られます。思考を整理、見える化する事で、経営者一人では発想し得なかった選択肢が増え、あなたが本当に望む結果が得られやすくなります。

### Q:具体的には、何をしてくれるのですか？

☞ ビジョンの明確化に始まり、日常の具体的なアクションレベルに落とし込む手助けをします。社外にいるからこそ出来る「ニュートラルな立ち位置」で社長と社員間のミゾを埋め、ビジョン実現に専念できる環境をあなたと二人三脚で整えていきます。

### Q:コンサル報酬、ちゃんと元はとれるのでしょうか？

☞ 投資に見合った価値を得ていただけるか、契約前に十分に話し合います。「絶対にコンサル報酬の元がとれる」という元本保証をしている訳ではありませんので、それを期待される方には当社のサービスはお勧めしません。最初にきちんとお互いの期待内容と水準の擦り合わせをすることが、実りあるコンサルティングを実現する上で最大の鍵となります。「期待される成果は何か？」を明確にして、こちらが提供できることとの整合性をじっくりと検証します。そのプロセスで、ご本人が「コンサル報酬に見合った活用をする」と決意された場合にのみ契約を締結しております。