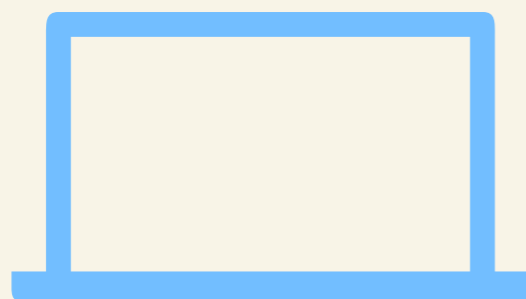


想いを込めた、素敵なビジネスを作る

世の中には素敵なビジネスがある。たとえば・・・

株式会社ほぼ日



パタゴニア



くるみどコーヒー



アイデアがあってお客さんを惹きつけ、一緒に仕事をする人を大切にして、  
地域社会や自然などにも目を向けて・・・

そういったビジネスづくり全体を通じて、経営者が自己実現している。  
もちろん、経済的にもそれぞれ成功しています。

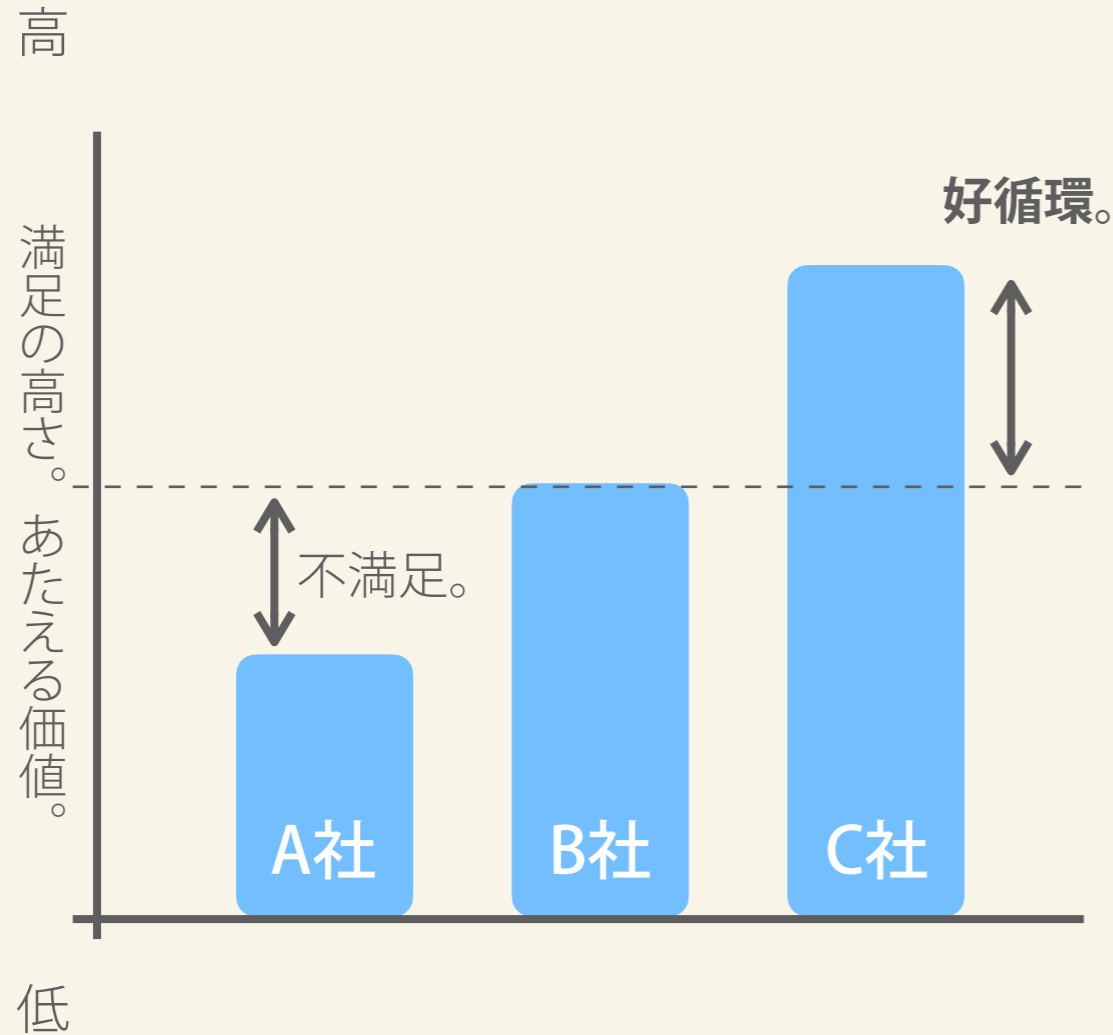
規模に関わらず、世界中に、競合他社から敬意すら払われるような  
素敵なビジネスが、たくさんあります。



どうやってつくるう？

素敵なビジネスは「偶然」生まれるものなのか？  
「意図して」作り上げることはできるのか？

## ポイント01 あたえる価値の設計。

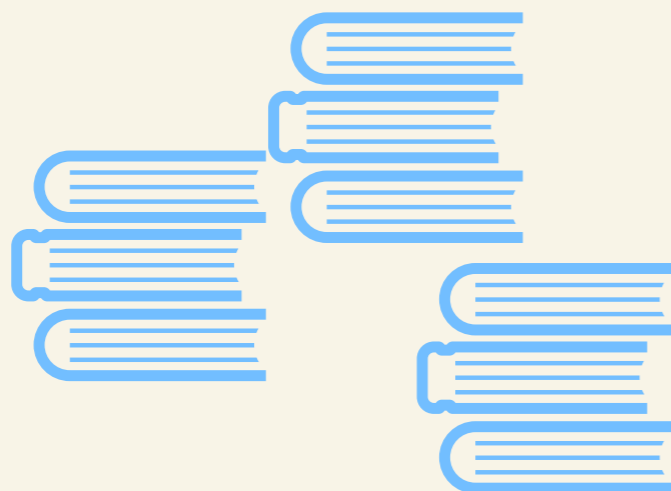


素敵なビジネスは、  
ビジネス全体から  
お客さんにあたえる価値が高い。



自社の提供価値と向き合って  
アイデアを生み、  
あたえる価値を高める。

## ポイント02 考えを伝える。

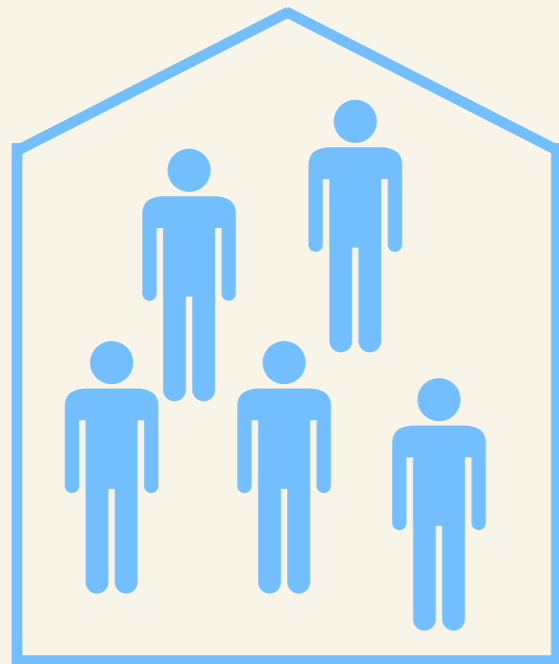


素敵なビジネスは、自分たちがどんな考えで、  
どんな価値を提供しているのか、  
どんなふう to ビジネスを運営しているか  
お客さんに伝わっている。



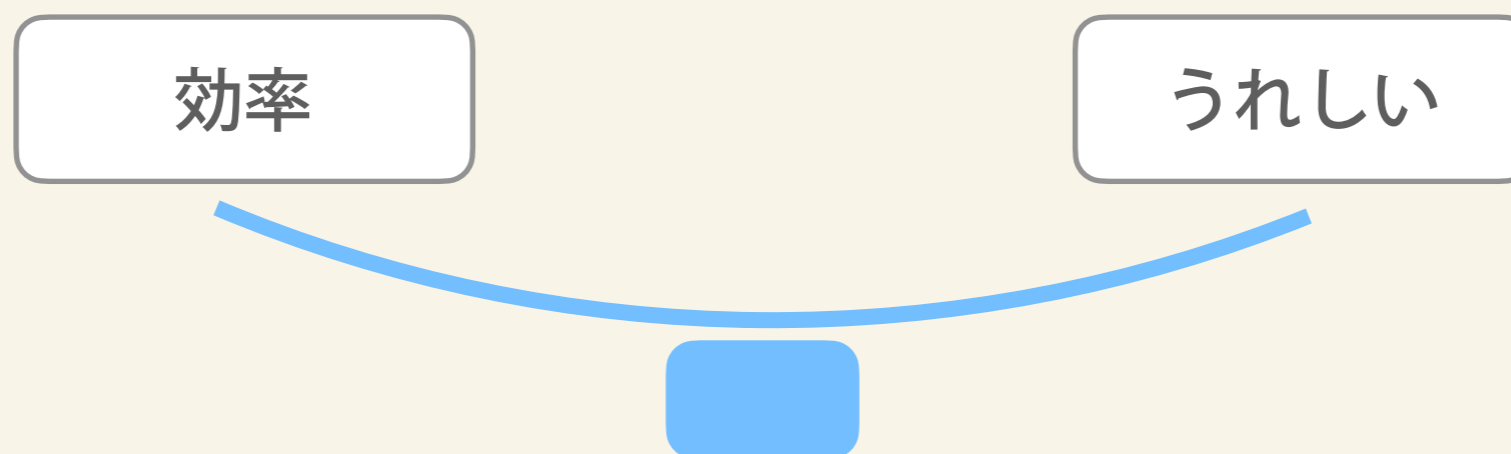
自分たちのスタンスを言語化し  
積極的に伝えていく。  
素敵なビジネスは意思で人を惹きつける。  
売り込みとは違った発信。

### ポイント03 スタッフの自己実現を考える。



がまんし抑圧されながら働く“労働”ではなくて、状況に配慮したり、その人の意思を表現しながら、成果が出る働きやすい場を作っている。  
組織の中にいながら、どうしたら仲間と共に「力を最大限発揮できる」のだろうか？

## ポイント04 両方を大きくしていく。



しっかりと向きあい考え、アイデアをだし、  
ちゃんと儲かりながら、いいビジネスを作っていく。  
それは「効率」と「人がうれしい」を両方大きくして  
いく経営です。



## ポイント05 経営者の内面の成長。



過去のビジネスは「失ってしまう」「不足する」「周りはわかっていない」という「恐れ」を土台としていました。新しい経営では、経営者が内面を育て、「あたえ、ひとによるこんでもらえることが嬉しい」成熟したサイクルを作ります。意識の成長は、大切な鍵です。

考えること。例えば。

1. どんな価値を提供したいか？
2. それにどんなアイデアを足したら、よりよろこんでもらえるか。
3. 何をどう伝えると、価値が伝わるか。
4. 何をどう伝えると、自分たちの想いや哲学、考えが伝わるか。
5. どんな組織を作りたいか。
6. そのために、何を組織に実装していくか。
7. 核を守りながら、一步一步どう着実に成長するか。

「どうしたら儲かるか？」ではなくて「どんなビジネスを設計したら、全体としてうまくいくか」を考える。「ビジネス・デザイン」の視点が大切。それが経営。

⇒問いがズレると、アイデアは生まれません。

ただ、考えることは実はむずかしい。



だって、自分のことはわからない。わかりにくい。



定期的に立ち止まり、  
頭の中の混乱を、シンプルに整理して、一緒にアイデアを生む。



あなたのビジネスの仲間として、  
一緒に考え「素敵なビジネスを作る」が、コンサルティングです。

## 考えるサイクル。

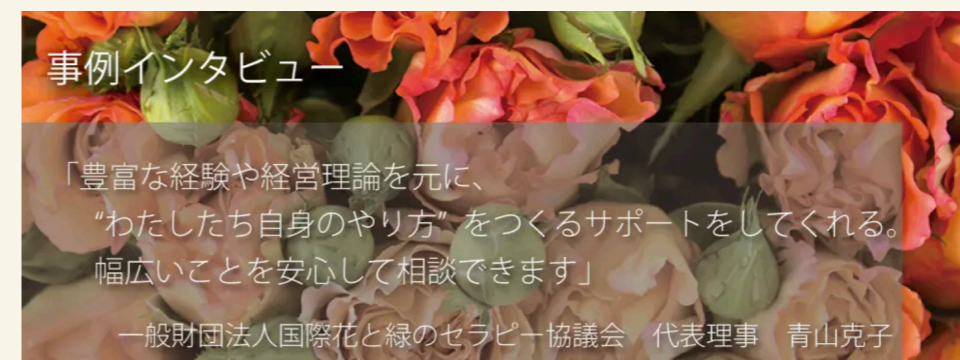


コンサルティングでは、あなたのやりたいことをいい形にしていきます。

「想い」は大切だけれど、「重い」になって混乱を生むことが少なくありません。お釈迦さんの言うとおり、「混乱」は苦しみの種です。考えたいことをクリアにするのは、大切な鍵。一步一步前に進みましょう。

## さまざまな実例。

フリーランスから大企業まで。ビジネスもや農業、アーティストまで。事例インタビューは、ホームページで読むことができます。



## 3つのサービス

### 01 仲間として一緒に経営する、顧問型コンサルティング

1～3ヶ月に1度、定期的にお会いしてミーティングを行います。  
1回2時間、立ち止まって考えることで課題を理解し前に進むことができます。  
(10万～14万円税別。頻度に合わせて)

### 02 1年間、毎月1時間伴走する、コンサルティング。(起業時向け。onlineのみ)

起業時のビジネスモデル設計と、細かな疑問の解消のためのコンサルティング。  
「起業時」としてはいますが、予算的にこちらと言う方も。  
(4万5000～7万円税別。頻度や事業の状況に合わせて)

### 03 社員スタッフの皆さんに「自分たちのビジネス」について理解を深め 考えてもらうワークショップ。

社員さんたちと一緒に、「自社はどうしてうまくいっているのか」「何をやればより良くなるのか」を整理し、考えるワークショップ。組織の中で「自己実現すること」についても、考えます。  
(全6回1回30万円税別。ワークショップ前に、経営者さんへのコンサルティング数回(有料)。

## よくある、コンサルティングの使い方例

