

取引先貢献&自社収益確保の武器をつくる！

地域金融機関の価値発揮

コンサルティングカ 具現化プロジェクト

● 中小企業は、多くの悩みを抱えています

* 「変革期における金融サービスの向上にむけて」（金融庁）より抜粋

“顧客である地域企業をみると、厳しい経営環境に直面する中で、経営改善や事業再生、事業承継等が必要な企業が多数存在している。こうした地域企業の中には、例えば、どのような経営戦略・計画を描き、それをどのように実現し、その実現のためにはどのような人材を確保すればよいのか、また、どのようにファイナンスをすればよいのか等が分からず、自身の生産性向上が実現できていない企業も多いと考えられる”

⇒ 例えば、中小企業経営者と一緒に経営計画を作れますか？

リスク先等に金融機関主導で作ってきた経営計画とは別物です。経営者が頭を悩ませ、腹落ちし、意欲のわく経営計画を、経営者とともに作ることがポイントです

● けっして安くはない費用を払ってでも、成長や悩みの解消をしたい意欲ある経営者も少なからずいます

* 中小企業むけサービスの価格例：

A社 「長期経営計画」策定合宿（5日間） 139万円（2名）

B社 「経営計画書」作成支援合宿（3日間） 40万円

C社 「経営計画」策定支援&PDCAフォロー（フォローは月1回・1年間） 320万円

⇒ これまでの“アドバイスは無料”文化から脱却し、きちんとFEEを頂戴できるだけの裏打ちされたスキル・ソリューションは備わっていますか？

“コンサルティング”をお題目でおわらせない

自社の価値を発揮でき（提供可能）、中小企業経営者が対価を払ってもよいと考える（ニーズ有）領域を特定し、コンサルティング内容の具体化・スキル向上をはかる

“コンサルティング”の内容を具体化し、価値提供の基盤をつくる

● 検討プロセス

領域の特定

コンサルティング力を強化するメニューを決める

- “なんでもサポート可能”は理想だが、難易度が高すぎる。また、特徴を打ち出しにくく、お客様への訴求力も弱いことから、当初は強化メニューを絞る
 - ・ 例えば、「経営計画の策定支援」「商品別採算の見える化支援」など
 - ・ 強化メニュー「以外」のものは、お客様からの要望があれば対応

具体化

コンサルティングの中身を具体化する

- 特定した強化メニューごとに、コンサルティングの中身を考える
 - ・ アウトプット（成果物）として何を定義するか
 - ・ どのようなプロセスでコンサルティングを進めるか
 - ・ お客様の役割、自社の役割をどうするか
 - ・ コンサルティングの実施者を誰にするか（本部専門部隊？ 関連会社？ 営業担当者？）
 - ・ FEE水準をどうするか

実装化

コンサルティングを提供するための基盤を整える

- コンサルティングの提供に必要な要件の具備方法を考え、できるものから順次、整備する
 - ・ コンサルティング実施者のスキル向上
 - ・ 必要ツールの作成
 - ・ 認知からコンサルティング契約にいたるまでの導線

● 役割分担：

- ・ 御社：情報・資料収集、ディスカッション参画、資料作成、など
- ・ BRAVEYELL：視点の提供、打合せのファシリテーション、資料作成の助言、など

【お問合せ先】

BRAVEYELL株式会社（ブレイブエール）

担当：高橋昌裕

メール：takahashi@braveyell.co.jp

電話：03（3573）0131

住所：〒104-0061 東京都中央区銀座7-11-3 矢島ビル8階

対応工数に限りがあるため開始をお待ちいただく場合がございます。ご了承のほどお願い申し上げます。