

自社客観視プラン



なぜ自社客観視か？

変化の激しい世の中、自社の強み・弱み・自社を取り巻く環境などを客観視し、自社の攻めの戦略や守りの戦略に活用します。

投資は設備や人材への投資だけではなく、会社の将来に対しても投資をするべきところはしないとイケません。攻めだけでなく、守りのための投資も、十分前向きな投資です。しかし闇雲に行っても意味はありません。そこで、自社の分析を行い、なにをすべきか、自社の置かれている状況を客観視するために、自社分析を行います。

また将来的に、自社分析の見直しを独自でできよう、ワークを通じて行います。

※自社の決算などに基づいた定量的な部分ではなく、自社の定性的な部分の分析です。

プラン1：社長一人プラン

価格：10万円（税別）×回数

社長対支援者の1対1で分析を行います。支援者によるヒアリングやワークを通じて自社の客観視を行っていただきます。

自社分析を行うことで、自社の見える化を行い、自社の進む方針を考えるのに役立てていただきます。

自社をアピールする道具として使っていただきます。

プラン2：社長+従業員プラン

価格：15万円（税別）×回数初回に自社分析に必要性に対する講義を行い、その後複数回にわたり、自社分析を行います。グループワークのような形式で行います。

従業員の方、特に管理職層の方に参加していただくことで、自社の持つ強みなどをきちんと会社として認識し、営業に利用してもらうことや、組織成長、事業承継など様々に役立てていただけます。

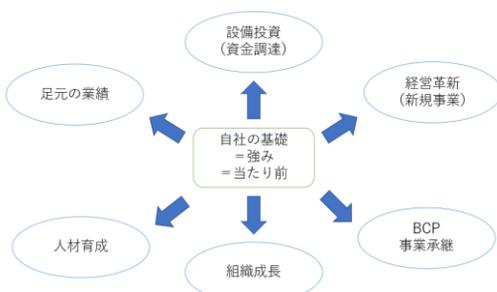
プラン3：プラン1または2 + 経営革新計画策定プラン

価格：

【自社で作成プラン】プラン1または2の価格+計画作成サポート10万円（税別）作成サポートは、計画の添削（修正）、申請後の都道府県からの指摘に対するアドバイス等を行います。

【支援者作成プラン】プラン1または2の価格+計画作成手数料20万円（税別）自社分析を行った上で、どのような新しい取り組みを行うかをヒアリングし、経営革新計画の作成を承認※まで持っていきます。

※都道府県によっては、職員とコンサルとのコンタクトができない可能性もあります。その場合は社長が間で連絡を取っていただきます。修正の作業などはこちらで行わせていただきます。



※回数などについては、初回の面談の際に合意の上で、設定いたします。