

まずは聞かせてください!

会社のことやスタッフのこと、課題や問題になりそうなことなどを聞かせてください



現在関連会社4社を運営していますが、果たして現在の管理及び資金の流れでいいのか…。もっと最適な運営方法及び管理及び資金効率があるのではないかと。また、現在の状態で運営するとどんな問題点などがあるのかお聞きしたい!



個人事業で5年間飲食店を営み、繁盛店となり、法人化を計画。個人事業時は無借金経営でしたが、今後10年間で10店舗出店したいが、どのように資金調達を行えばいいのでしょうか?



毎月の収支では、資金繰りはプラスなのですが、金融機関の返済が多額で、毎月返済をすると資金が回らなくなります。資金繰りを改善をする為には、金融機関とどのように交渉を進めればいいのでしょうか?



会社に年間いくらの資金が必要なものなのか? また、現在の収益構造でどのくらいの年数で借入金がなくなるものなのか?

課題が何なのかを明確にし、解決へのメソッドに導けるフォーマットに変換します

業務における問題の発見、解決策の提案、改善の補助・提言などを行うコンサルティングにはいくつかの方法論があります。しかし、やみくもにHOWTOを当てはめても効果はなく、企業の個性や問題を取り巻く環境を正しく整理し、取り組むべき課題をフォーマットしなければなりません。

聞く(相談にのる)ことがコンサルティング・ナビゲーションの第一歩です

企業の相談例

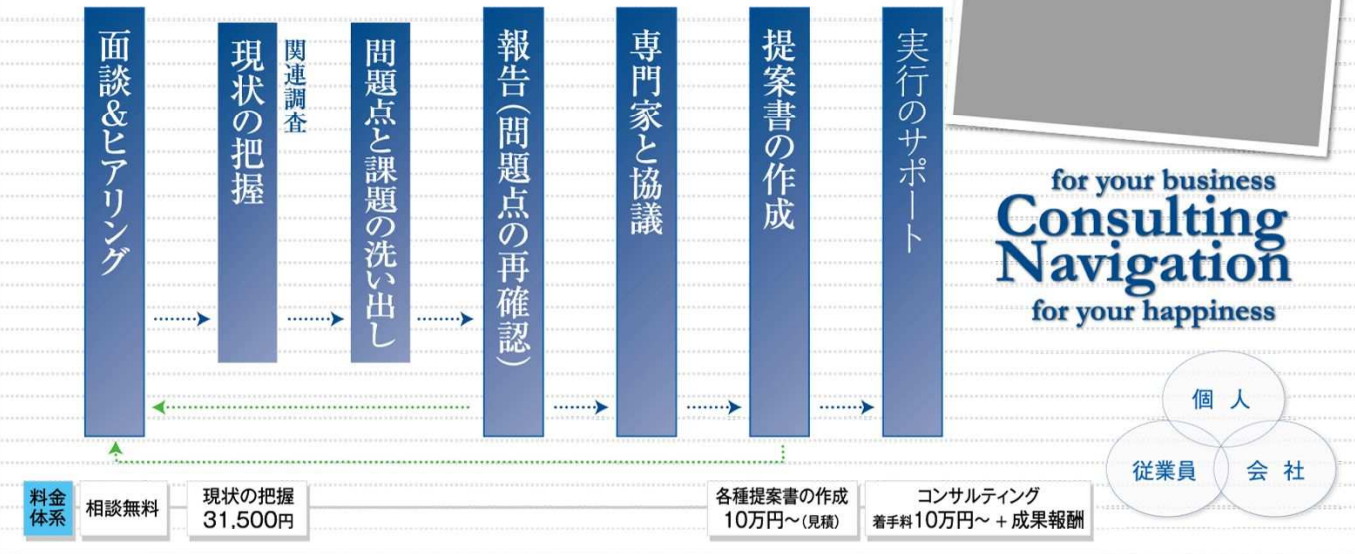
- ・説明しにくいけどちょっと話を聞いてほしい
- ・忙しくて会社の数字が把握できない
- ・試算表をタイムリーに出したい
- ・簡単でわかりやすい資金繰りのテンプレートはない?
- ・金融機関から「計画書を」と求められたんだけど
- ・業務管理をエクセルなどでできる?
- ・グループ会社の位置づけと活用法の提案が欲しい
- ・法人だけでなく自分(経営者)の将来を考えた道標が欲しい

ワークブレインの業務の特徴

コンサルティング・ナビゲーション

相談者には専門家集団の代表として、各専門家には相談者の代理として業務の内容をそれぞれ理解できる言葉や論法に置き換えて伝達・指示し、業務の進行をリードしていきます。

業務のフロー



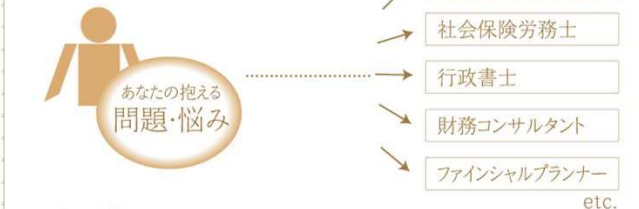
効果的なコンサルティングのフレーム

ワークブレインのコンサルティングのフレーム



- ・相談内容の説明は、ワークブレインに対する1回だけで済む
- ・専門家へのネゴシエーションを、あなたに代わって実施
- ・課題解決に効果的な人員構成が可能
- ・適正な専門家のセレクトにより、業務の工数およびコスト削減が可能

従来のフレーム



- ・相談者自身が専門家を選択しなければならない
- ・専門領域を跨る場合、各専門家に何度も同じ話をしなければならない
- ・専門家は他領域の業務に疎いこともある
- ・料金が適正かどうか判断しにくい