



# はじめに (経コン塾のビジョンと講義概要)

2018年6月16日(土)

経営コンサルタント養成塾  
塾長 寺嶋直史

# 目次

---




I 経コン塾のビジョン

II 経コン塾の講義概要

---

# I 経コン塾のビジョン

# 塾長紹介① 概要

社名・氏名	(株)レヴィングパートナー 代表取締役 寺嶋直史		
職務	1992年 4月 2007年 4月 2008年 4月 2010年 3月 2014年 6月	某総合電機メーカー入社(15年勤務) 半導体開発企業(8ヶ月勤務) コンサルティングファーム(2年勤務) 事業再生コンサルティング会社設立、代表取締役に就任 経営革新等支援機関認定	
専門	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業再生(事業に特化)</li> <li>営業・販促、ブランディング</li> </ul>		
経営方針	<ol style="list-style-type: none"> <li>① コンサルティングのプロとして、「質」「スピード」「成果」へのこだわり</li> <li>② 「顧客軸」へのこだわり</li> <li>③ 「現場」へのこだわり</li> <li>④ 「中小企業・小規模企業」のコンサルティングへのこだわり</li> <li>⑤ 「再生・自立・成長」へのこだわり</li> </ol>		
出版	問題解決 	事業DD 	ブランディング 

## 塾長紹介② コンサルティング実績(業種例)

事業DD	<ul style="list-style-type: none"><li>● 約90社（規模:売上5,000万円～60億円程度）</li></ul> 宝飾小売、建築・不動産、鞆部品卸・小売、遊戯、旅館、製造設備、設計事務所、建築材製造販売、工務店、スキー場、下着卸、印刷業、不動産、土木、化粧品製造販売、弁当製造、水産物輸入、水産加工、わかめ加工、書籍・CDショップ、家具小売、ゴルフ場、建機リース・レンタカー、煎餅製造業、基板製造業、運輸業、インターネット通販、料亭、和菓子製造販売、モーター製造業、電炉、しいたけ生産、のぼり製造、日用品雑貨卸、生肉販売・卸売、コンクリート製品製造、結婚式プロデュース業、電子部品商社、木材販売、自動車整備業、衣料品小売、ダンス服小売、スーツ訪問販売、土木木材販売、作業服小売、出版社、かまぼこ製造小売、酒蔵、鶏肉生産小売、ホテル、機械加工、部品加工、食料品スーパー、車のディーラー、タクシー業、クリーニング業、リネン業、グループホーム、麩製造、楽器製造業、酒類卸・小売業、ペットボトル製造、化粧品充填業、パチンコ店、コンテナ洗淨、自動車部品卸売・カーケア製造、デザインモデル製造、洋菓子製造業
実行支援	<ul style="list-style-type: none"><li>● 約30社</li></ul> 居酒屋、IT、HP制作会社、デザイン会社、宝飾小売、鞆部品卸、建築・不動産、遊戯、旅館、工務店、建築材小売、印刷会社、土木、ダンス服小売、生肉販売、鶏肉生産小売、老人ホーム、印刷業、クリーニング業、リネン業、コンビニ・弁当販売、食品スーパー、楽器製造業、裁断加工業、酒類卸・小売業、水産加工、ペットボトル製造、化粧品充填業、パチンコ店、コンテナ洗淨、駐車場、集配センター、洗淨液製造・販売

# 経コン塾開設の背景①

## 【中小零細企業のコンサル現場の問題点・課題①】

全体	<ul style="list-style-type: none"><li>● 大企業と中小零細企業の『大きな違い』の未認識</li></ul> <p>【中小零細企業の特徴】</p> <p>経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)乏しい、財務基盤脆弱、数字未把握、PDCA未確立、ルーチン(しくみ)未確立、組織未整備・役割不明確(属人的)、知名度なし、販路不十分、ネットワーク未整備、営業力なし、商品開発力なし、パソコンスキル不足、昇進なし、給与は大手の1/2~1/3、OJTなし、社長は非合理・ワンマン・思いつきで行動、戦略より戦術が重要</p> <ul style="list-style-type: none"><li>● 現場コンサルのスキルと、診断士で学ぶ知識の『大きな違い』の未認識</li></ul> <p>現場コンサルを実施するには、現場コンサル特有のノウハウが必要であり、教科書等の机上論(診断士取得の勉強)だけでは不十分、という認識不足</p>
事業DD	<ul style="list-style-type: none"><li>● 診断士の事業DDのスキル不足</li><li>● 事業DDの手法、ノウハウを学ぶ場なし</li><li>● 報告書が「問題点指摘の羅列」「分析止まり」「あるべき論」であり、対象企業固有の問題の原因究明、改善提案(具体的施策)なし</li><li>● 強みの抽出、強みを生かした施策が不十分</li><li>● 事業DDに多くの人と労力、時間がかかり、費用高騰、中小零細企業が受けられない</li><li>● そもそも事業DDを実施しない、事業計画のみ</li></ul>

## 経コン塾開設の背景②

### 【中小零細企業のコンサル現場の問題点・課題②】

#### 実行支援

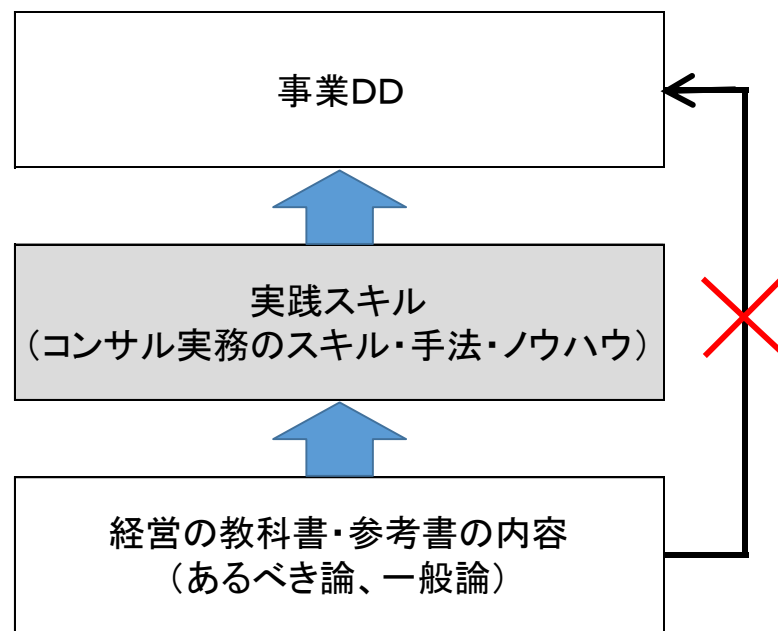
- 経営全般を診れる「経営コンサルタント」が少ない。特定分野の「専門コンサルタント」では、経営全般のノウハウは不足
- 定量的評価(数字)と定性的評価(事業)の双方を連動して診れない
- 現場支援のコンサルティングの内容に多くの顧客が不満  
「口頭での指示のみ」「ヒントしか言わない」「提案が机上論で具体性なし」「作業しない」「書類作成が中心」「社長の質問に対し『それを考えるのは社長でしょ』という回答」
- そもそも、経営コンサル、顧問の現場支援で何をすればいいのか不明確
- 予算(計画)未作成。計画を作成していても、数字を動かすだけ
- 問題発見、要因分析、改善施策検討を行う場面がなく、中身のある経営ができない (PDCAが回っていない)
- 経営改善計画(数字)がメインで、肝心の中身(事業の問題・原因、方向性、改善施策など)を提案できない。単なる「寄り添いコンサル」
- 一度再生企業に陥ったら正常に戻るのは極めて難しい、さらに、再生企業は黒字でも資金ショートしやすい、という事実の未認識
- コンサルが、知っている知識・経験だけで、自身の専門の領域だけで勝負
- 営業・販促・マーケティング・ブランディングの支援が不十分、偏重

## 経コン塾開設の背景③

### 【中小零細企業のコンサル現場の問題点・課題③】

- 何事においても、プロになるには基本的な知識を「座学」で身に付け、その上で、「実践スキル(ノウハウ、手法)」を身につけなければならない
- 特に経営コンサルタントは、「経営」という、非常に幅広い、奥深い、難易度の高い業務の支援を担うため、特に「実践スキル」は極めて重要

- ✓ 現場コンサルを実施するには、現場コンサル特有のノウハウが必要であり、教科書等の机上論(診断士取得の勉強)だけでは不十分、という認識不足
- ✓ 研修講師など、先生として仕事をしていると、現場の実務での切り替えが難しい(「わからない」と言えない)





## 経コン塾開設の背景④

### 【中小零細向けコンサルの問題点・課題解決の方向性】

- 中小零細企業向けのコンサルは、「大手と中小零細企業の違い」を認識した上で、「現場コンサルのスキル」を持ったコンサルタントが行うことが重要
- 現場コンサルには、具体的な戦術（施策）の提案と実行支援が必要  
（大手が重視するのは戦略、中小零細企業が重視すべきは戦術）
- 問題解決力を持った「答えが出せる」、かつ様々な施策・コンサル手法を習得した「現場を動かせる」コンサルタントが必要
- 中小零細企業には、自立するための「しくみの構築」が必要
- 問題・課題が山積みのため、次々に問題解決に取り組める、たたき台作成、フォーマット作成など、様々な作業を迅速に行えるコンサルが必要
- 現場の状況を踏まえた柔軟な支援が必要  
コンサル自身の1つの固定のコンテンツ（ピンポイント）では不十分
- さらに、毎月のコンサルフィーは安価（適正価格）でなければならない  
（短期集中ではなく、長期間・継続的な支援が必要）

## 経コン塾開設の背景⑤

### 【問題・課題解決に最適な人材は？】

- これらを実施できるのは、独立した、現場支援を行う中小企業診断士・コンサルタント
- 大手コンサルファームは大手企業狙い、高価格(コントローラ+作業員)、責任取らない(結果でなかった時の責任追及を恐れる)、提案の固定化、中身(質)より売上、リピート重視
- 有名コンサルタントは成長企業狙い、作業しない、単価の発想、具体的提案しない
- 研修講師は「先生」ポジションの仕事、かつ教えるのは基本的に教科書の内容。さらに、講師は生徒の前で「先生」でなければならないため、賢く見せなければならないが、現場コンサルは、賢く見せることを重視してはできない。正確な現状把握が重要、知識・教養で勝負してはいけない
- 専門コンサルタントは1つの専門分野に特化、経営全般は診れない
- 税理士・会計士は定量分析に特化、経営コンサルに重要な定性分析はできない

### 【中小企業診断士の現状】

- 診断士で学んだ知識だけでは、中小企業の経営コンサルティングの実務スキルが不十分
- 現場支援のノウハウを伝える書物(教科書、参考書、ビジネス本)が少ない、現場支援のスキル向上を目的とした機関も少ない

### 【経コン塾開設のきっかけ】

- 経営コンサルティング(現場支援)の高いスキルを持った診断士、コンサルタントを増やすことが、より多くの中小零細企業が救われる唯一の方法
- そのために、当塾を開設し、ノウハウはすべて伝授しよう

# 経コン塾のビジョン

## 【経コン塾のビジョン】

### 「地域の診療所」のようなコンサル会社が全国にある社会の創出

- 全国の中小企業が、適正料金で、気軽に安心して高品質の経営コンサルが受けられる社会
  - 「地域の住民にとって身近な地域の診療所が存在する」と同様に、「地域の中小零細企業にとって身近な地域のコンサル会社が存在する」という社会
- ⇒ このような社会ができるよう、「スキル・ノウハウの提供」という面で貢献する。

- 現在、中小零細企業が、経営面について身近に相談できるコンサルタントがいない
- 「コンサルタントは費用ばかり高すぎて、何もしてくれない」という声が多い



- 本コースで、中小零細企業の高度な経営コンサルができる人材を育成する
- そして卒業生が、全国各地域で、多くの診療所(小さな経営コンサルティング会社)を開設することで、全国各地域で、中小零細企業が気軽に相談できる診療所(地域密着型の経営コンサルティング会社)ができるようになる



- 全国各地の病気(問題)を抱える、或いは健康増進(成長)を目指す中小零細企業が、地域の診療所(経営コンサルティング会社)に、気軽に相談でき、早期に適切な治療(支援)が受けられ、完治(問題解決)し、さらに、自立・成長していく社会ができる

---

## Ⅱ 経コン塾の講義概要

# 経コン塾の目的と特徴(一般の研修との違い)

## 【経コン塾の目的】

受講生が、1年間という最短期間、かつ最小の労力で、一流の経営コンサルタントになるための、ありとあらゆるノウハウを習得する。

## 【経コン塾の特徴】 ※上記実現のため、講義は緻密に設計、様々な工夫

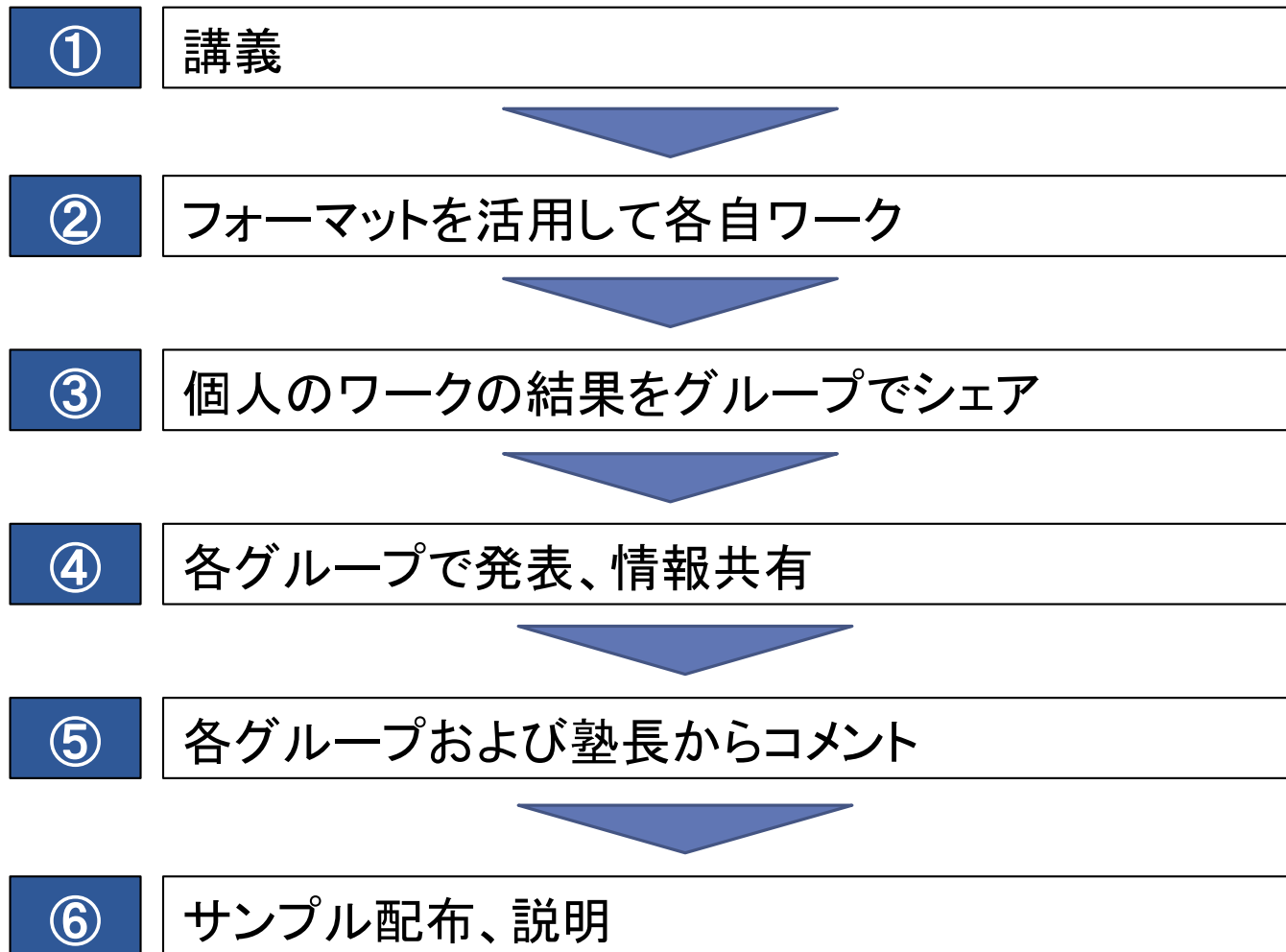
- 事業DD、実行支援のコンサルティングで必要な、ほぼすべての状況を網羅。そのため、講義1回1回、テキスト1枚1枚に、現場に必要なノウハウが満載。
- 報告書作成・実行支援の様々なノウハウ・コンサル手法、各種フォーマット・サンプル提供、問題解決力習得のノウハウ、ヒアリング手法、しくみ作り手法など、トータルに提供。
- 講義の分量は毎回多いが、講義内ですべて記憶する必要はない。現場で活用する時に復習できるように、テキストの説明文を詳細に明記している。
- 「受講生と講師の双方向」「受講生同士のコミュニケーション」「毎回グループワークを実施、グループ発表」というような、1つ1つの講義の満足度を上げるための講義ではない。
- 実務を行う前に、講義でワークが必要な内容は、授業でワークを実施(個人・グループ)。
- 実務を行う前に、ワークは必要なく、テキストを振り返れば良い内容は、講義のみ。
- ワークの内容を、実務で即、ハイレベルに実践できるよう、「実施(発表)のみ」「口頭チェック」「筆記チェック」ではなく、「サンプル(実務で参考にするモデルケース)提示」方式を実施。
- 宿題は、実務で絶対に必要なもので、講義内のワークだけでは完成しないもののみ。
- ビデオ補講で、出席者の復習や、欠席者の受講に対応。

# 日程と講義内容

回	日程	内容(予定)
1	2018/6/16(土)	銀行対応、資金繰り
2	2018/7/21(土)	事業DD① ～思考法、フレームワーク、ヒアリング手法～
3	2018/8/18(土)	事業DD② ～事業調査報告書の概要、外部環境分析～
4	2018/9/15(土)	事業DD③ ～財務分析～
	2018/9/末(土・日)	合宿:エゴグラムを使った「人を見る目」の習得方法
5	2018/10/20(土)※	事業DD④ ～内部環境分析～
6	2018/11/17(土)	事業DD⑤ ～事業DD実務(架空企業を対象)～ ※宿題:事業調査報告書作成
7	2018/12/15(土)	事業DD⑥ ～事業DD発表、アクションプラン～
8	2019/1/19(土)※	事業計画書、予実管理、資金繰り表
9	2019/2/16(土)	売上アップの手法① ～強み(価値)抽出フレームワーク～ ※宿題:ブランド・ステートメント作成
10	2019/3/16(土)	売上アップの手法② ～営業マップ、1枚提案書～ ※宿題:1枚提案書作成
11	2019/4/20(土)	様々なコンサルティング手法、ケーススタディ

# 講義の基本的な進め方(例)

---



## 研修で使用するフォーマット(例)

---

- ① 事業調査報告書シート(サンプル)
- ② 事業調査報告書ヒアリングシート
- ③ 財務分析シート(サンプル)
- ④ 事業計画書フォーマット
- ⑤ アクションプランフォーマット
- ⑥ 資金繰り表フォーマット
- ⑦ 予実管理表フォーマット
- ⑧ 金融機関向け報告書サンプル
- ⑨ ブランドステートメントシート
- ⑩ 1枚提案書フォーマット(サンプル)
- ⑪ 営業マップフォーマット(サンプル)



# 各講義の内容とポイント①

回	内容	ポイント
1	金融機関に関する基礎知識	<ul style="list-style-type: none"> <li>金融機関対応時、事業再生案件対応時に使用する、資金繰り、借入、その他の専門用語と意味、知識の習得。</li> <li>中小企業は基本的に銀行の借入に頼っているケースが多いため、経営コンサルタントには、この銀行に関連するアドバイス、支援を行うための必要な用語の知識が必要となる。</li> </ul>
2	事業DD① A) 思考法 B) フレームワーク C) ヒアリング	A) 経営コンサルタントに必要な思考法(瞬発思考法)を学び、コンサルタント・ビジネスマンのスキルのベースとなる「問題解決力」を身に付け、「答えの出せるコンサルタント」を目指す。 B) フレームワークの具体的な使い方を習得し、現場で即活用できるレベルに到達する。 C) ヒアリング手法を習得し、現場で即、「短時間で詳細な現状把握・問題抽出・原因究明ができる」ヒアリングのスキルを身に付ける。
3	事業DD② ・ 事業報告書概要 ・ 外部環境分析	<ul style="list-style-type: none"> <li>外部環境分析を、ストレスなくスムーズに実施できる手法を身に付ける。</li> <li>中小企業の経営コンサルにとって、外部環境調査の重要性は高くない。そのため、なるべく負荷と時間をかけないことがポイント。しかし、外部環境分析未経験であると、相当な時間と労力を要してしまう。</li> <li>そのため、どこにどのようなデータがあるかを知り、どうやって収集するかを実体験する。</li> </ul>

## 各講義の内容とポイント②

回	内容	ポイント
4	事業DD③ ・ 財務分析	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 中小企業の決算書の見方、経営分析の手法を身に付け、決算書である程度の会社の状況をイメージできるようにする。</li> <li>・ 中小企業の経営コンサルタントにとって、決算書を分析するスキルは必須である。しかし、診断士は、数字を機械的に分析することは経験済みであるが、経営コンサルタントの実務経験がない場合、「数値を分析して実際の経営状況をイメージする」ということには慣れていない。</li> <li>・ そこで、中小企業の数値分析の手法と視点を身に付け、実務で迅速かつ的確に定量分析を実施できるようにする。</li> </ul>
5	事業DD④ ・ 内部環境分析	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 内部環境分析を、迅速かつ的確に実施できる実践的スキルを習得する。</li> <li>・ 中小企業の経営コンサルタントにとって、内部環境分析はコンサルティングの要であり、極めて重要。この分析のクオリティが、コンサルタントの実力に大きく影響するといえる。</li> <li>・ ただし、ターゲットが中小零細企業であり、コストを抑える必要があり、多くの時間を費やすことはできない。</li> <li>・ そこで、迅速かつ的確に、効率よく内部環境分析を実施できるスキルを身に付け、実際の現場で実践できるようにする。</li> </ul>

## 各講義の内容とポイント③

回	内容	ポイント
6	事業DD⑤ ・ 事業DD実務	<ul style="list-style-type: none"> <li>第2回～5回で習ったノウハウを活かした事業DDのワーク。</li> <li>個人1人で事業調査報告書を作成することで、実務感覚をつかむ。さらに、自身で得手不得手、不明確な箇所を認識し、不明確な箇所を明確にしておくことで、実際の案件が発生した際に、スムーズに業務に取り組めるようにする。</li> </ul>
7	事業DD⑥ ・ 事業DD発表、 ・ アクションプラン	
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業計画書</li> <li>予実管理</li> <li>資金繰り表</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業計画書を、実務(施策)に連動させた高品質に、かつ極めて短期間で作成するノウハウを習得。</li> <li>「事業計画作成⇒予実管理⇒見込み作成⇒資金繰り表作成⇒金融機関への報告資料作成⇒次年度の事業計画作成」の流れを作り、経営のしくみを構築する。</li> <li>これにより、数値管理作業のスピード向上、生産性向上を図るとともに、経営管理の質向上、経営のしくみ化を実現する。</li> </ul>

## 各講義の内容とポイント④

回	内容	ポイント
9	売上アップの手法① ・ 価値抽出フレームワーク	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上アップの世界は、未だに「何をすれば売上が安定して向上するのか」についての答えを誰も知らない状態。</li> <li>これは、「営業」「販促」「マーケティング」「ブランディング」は、すべて売上アップの手法であるにも関わらず、各々に専門家が存在し、彼らはこれら1つの手法しか精通していないからである。</li> <li>そこで、「営業」「販促」「マーケティング」「ブランディング」を融合して、売上アップを「ルーチン化」し、誰でも短期間、低コストで、自然と売上アップが実現するようにしくみを構築する。</li> <li>そのためにまずは、自社の強みを抽出して、どこを「価値」として勝負するかを明確にし、整理する「ブランド・ステートメント」を作成する。</li> </ul>
10	売上アップの手法② ・ 営業マップ ・ 1枚提案書	<ul style="list-style-type: none"> <li>自社の価値明確化後、それらを顧客に浸透するために、売上アップのルーチン化の手順書である「営業マップ」と、読むだけでプロの営業トークができる万能ツール「1枚提案書」を作成する。</li> </ul>
11	A) 様々なコンサルティング手法 B) ケーススタディ	<p>A) 中小零細企業は「ヒト・モノ・カネ」が不足しているため、コンサルタントが、しっかりと「答えを出す」ことが重要であるが、それだけでは不十分で、「現場を動かす」ためのノウハウも重要。そこで、様々な状況・場面に対応した、短期間で、最高の成果を上げるためのコンサルティング手法(ノウハウ)を習得する。</p> <p>B) 企業の現状と問題点を整理した情報から、今後の方向性と具体策を見出すケーススタディを実施。</p>

# 全講義終了後の、受講生のゴールイメージ

- ① 中小企業のコンサルで必須の、金融機関に関する知識が身につく
- ② 金融機関対応、借入、資金繰りに関する相談に対応できる
- ③ 1人で、短期間で、高品質な事業調査報告書が作成できる
- ④ 的確に相手の現状把握、強み発見ができるヒアリングスキルが身につく
- ⑤ コンサルティング(その他の実務)で有効な思考法が学べる
- ⑥ 様々なフレームワークを適切に活用でき、状況に合わせた分析ができるようになる
- ⑦ 中小企業向けの財務分析のスキルが身につく、決算書を分析するだけで、ある程度会社全体の状況を把握できる
- ⑧ スピーディに高品質な事業計画書、資金繰り表が作成でき、予実管理の実施、経営のしくみの構築ができる
- ⑨ 顧問契約(長期間、定期訪問)コンサルの手法が身につく
- ⑩ 状況に合わせたグループコンサルティングができるようになる
- ⑪ 瞬発コンサルティング(質問に即回答するコンサルティング)の基礎が学べる
- ⑫ 売上アップの手法(営業・販促・マーケティング・ブランディング)が身につく

経営コンサルタントに必要な、様々な状況に対応できるスキルの習得

# 受講について

---

- 講義に持参していただくもの
  - ・パソコン、モバイル(WiFi)装置
  - ・筆記用具
  - ・以前の講義で使用した資料、サンプル、データ・フォーマット(必要に応じて)
  - ・講義で使用するデータ・フォーマット(事前にアップしたものをダウンロードして持参)
  
- 欠席について
  - ・事前に事務局へ、講義の1週間前までに、欠席する旨をご連絡をください。
  - ・欠席者には、テキストを郵送します。
  - ・講義の動画は毎回アップします(出席者も復習として聴くことも可)。
  
- 宿題について

宿題は基本的に個人で実施。ただし、グループ間で情報やりとりは可

  - ① 第6回(11月): 事業調査報告書
  - ② 第9回(2月): ブランド・ステートメント(価値抽出のフレームワーク)
  - ③ 第10回(3月): 営業マップ、1枚提案書

---

それでは、講義に入ります。

みなさん、はりきっていきましょう！

