

S

株式会社 S

*Company Profile* ~会社案内~

S Inc.

## ◆当社について

# S S Inc.

現役 経営者だけのプロ集団

任せることで  
経営が楽しく変わる

私たちの現場付きコンサルティングは、企業経営における「やりたい」「なりたい」など好転を実現するため貴社のプロジェクトメンバーの如くサポートをいたします

**CWPサービスとは…**

Consulting With Practiceの略で、現場付きコンサルティングを意味します

|      |                                   |       |  |
|------|-----------------------------------|-------|--|
| 会社名  | 株式会社S（読み方：エス）                     |       |  |
| 設立   | 平成30年12月                          |       |  |
| 住所   | 〒102-0083 東京都千代田区麴町1-3 ダイアン麴町ビル5階 |       |  |
| 代表者  | 代表取締役                             | 篠塚 大輔 |  |
| 役員   | 専務取締役                             | 竹村 直浩 |  |
|      | 取締役                               | 金澤 正雄 |  |
|      | 取締役                               | 森田 昇  |  |
| 事業内容 | 事業コンサルティング事業                      |       |  |

# ◆コア事業領域

## － 戦略立案

- ◇理念・ミッション・ビジョン確立/見直し
- ◇全社戦略・事業戦略の立案 ◇中期経営や年度予算計画の策定
- ◇WEB戦略立案 ◇市場・競合調査、自社の分析 ◇競合分析

## － 事業強化

- ◇WEB・IT活用 ◇マーケティング強化 ◇経営指導・エグゼクティブコーチング ◇資金調達 ◇補助金・助成金活用
- ◇事業計画書作成 ◇予算実績管理

## － 人事・組織

- ◇人材育成戦略 ◇人事制度改革 ◇ES・モチベーション向上
- ◇マネジメント改革・組織力向上 ◇人材育成・後継者育成
- ◇事業承継 ◇組織設計 ◇人事業務の効率化 ◇新卒・中途採用
- ◇人事評価制度構築・運用

## － 業務効率化

- ◇DX化・IT化 ◇基幹業務・営業・バックオフィスの業務効率化
- ◇業務プロセスの設計と品質向上 ◇特定業務の属人化の解消
- ◇アウトソーシング推進

## － 新規事業

- ◇市場調査 ◇マーケティング ◇収益シミュレーション
- ◇事業性の評価 ◇新規事業計画立案
- ◇新事業・商品・新サービス開発 ◇イノベーション促進
- ◇障がい者就労支援事業所の開業支援

## － 実行支援

- ◇プロジェクトマネジメント・実行支援 ◇システム開発PMO
- ◇集客支援・ネット集客支援 ◇事業立ち上げ

# ◆ 私たちが実現する5つのポイント

## 01

### 最短で課題解決

課題解決のコツを知り尽くしたプロが最短で課題解決いたします。成功も失敗も見てきた経営コンサルタントが、会社の文化や組織によって、新規事業や課題解決の仕方にはコツがあります。失敗による時間などの浪費を回避しましょう

## 02

### 実務負担を最小限に

私たちのサポートは、貴社の実務負担を最小限にとどめて行います。アドバイスだけのサポートでは実務負担が重く課題解決に多大な時間を要します。実務対応する私たちは貴社の実務負担を最小限で行っていきます。

## 03

### 変動費化

人材採用によって新規事業をしていく場合、雇用、教育、マネジメントが発生します。また解雇すると労働問題に発展する可能性もあります。私たちのような実務付きコンサルタントの解約には、そのリスクがありません。

## 04

### 事業の可視化

商談の契約率は？ どの客層に、どのサービスが最も売れている？ 利益に貢献しているのは、どこの引き合い？ 何が最も成約につながる施策？ 先月より業績が上がった（下がった）理由は？ タイムリーに、正しい意思決定できる仕組みづくりにより、企業経営の命題である経営状況・課題をリアルタイムに可視化しましょう。

## 05

### 実行できる体制を

新規事業、経理、人事、社員教育など…課題が明るみになったら解消のための施策を実行できる体制を組むことができますか？ 課題解決には「実際に手足を動かすこと」が必要不可欠ですが、現実的に難しいケースはよくありますが、好転を目指すときには、課題解決は即着手していきましょう

#### 御社の名刺を持って活動いたします

もし良ければ名刺を持たせてください。日常的な商談はもちろん、広告やシステムなど様々な外部パートナーの選定や打ち合わせなど、あらゆるビジネスの場面の中から必要だと思われる局面では、私たちが御社の名刺を持って同席、参加します。アドバイザーではなく、メンバーとして手足を動かすからこそ、実行が伴い、理想論ではない、現場に最適なソリューションの提供が可能になります。

# ◆ 私たちと他社との違い

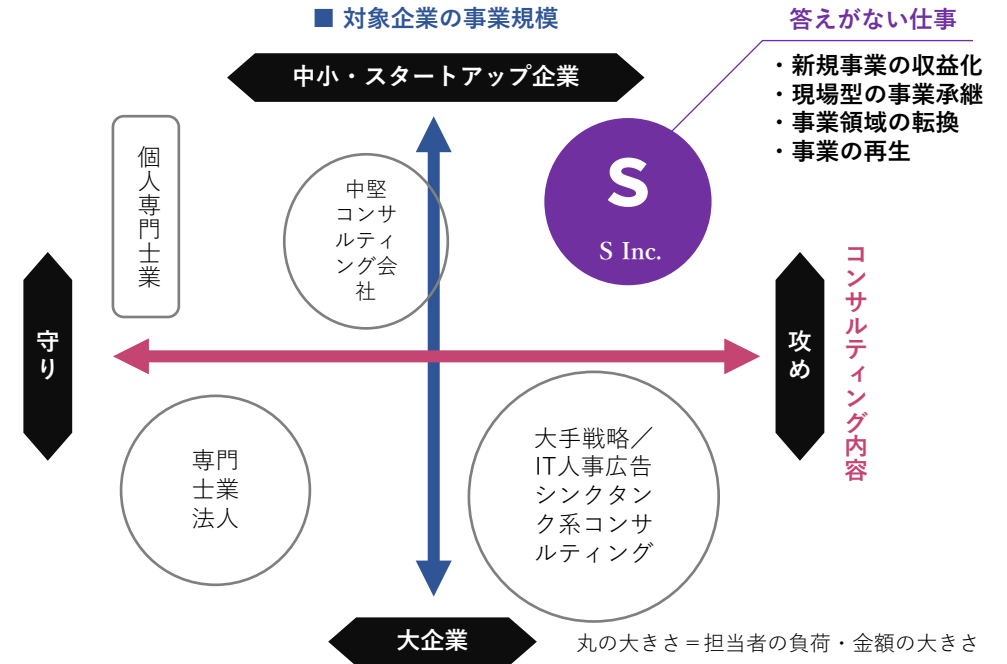
## 中小企業専門の現場付き経営コンサルティング会社

中小企業の経営コンサルティングという幅はとて広いですが、私たちが得意にしているのは、その会社にとっての“初めての取り組み”を現場に入ってやることです。

「事業計画書を書くだけ」「メソッド提供とアドバイス、セミナー教育だけ」ではありません。

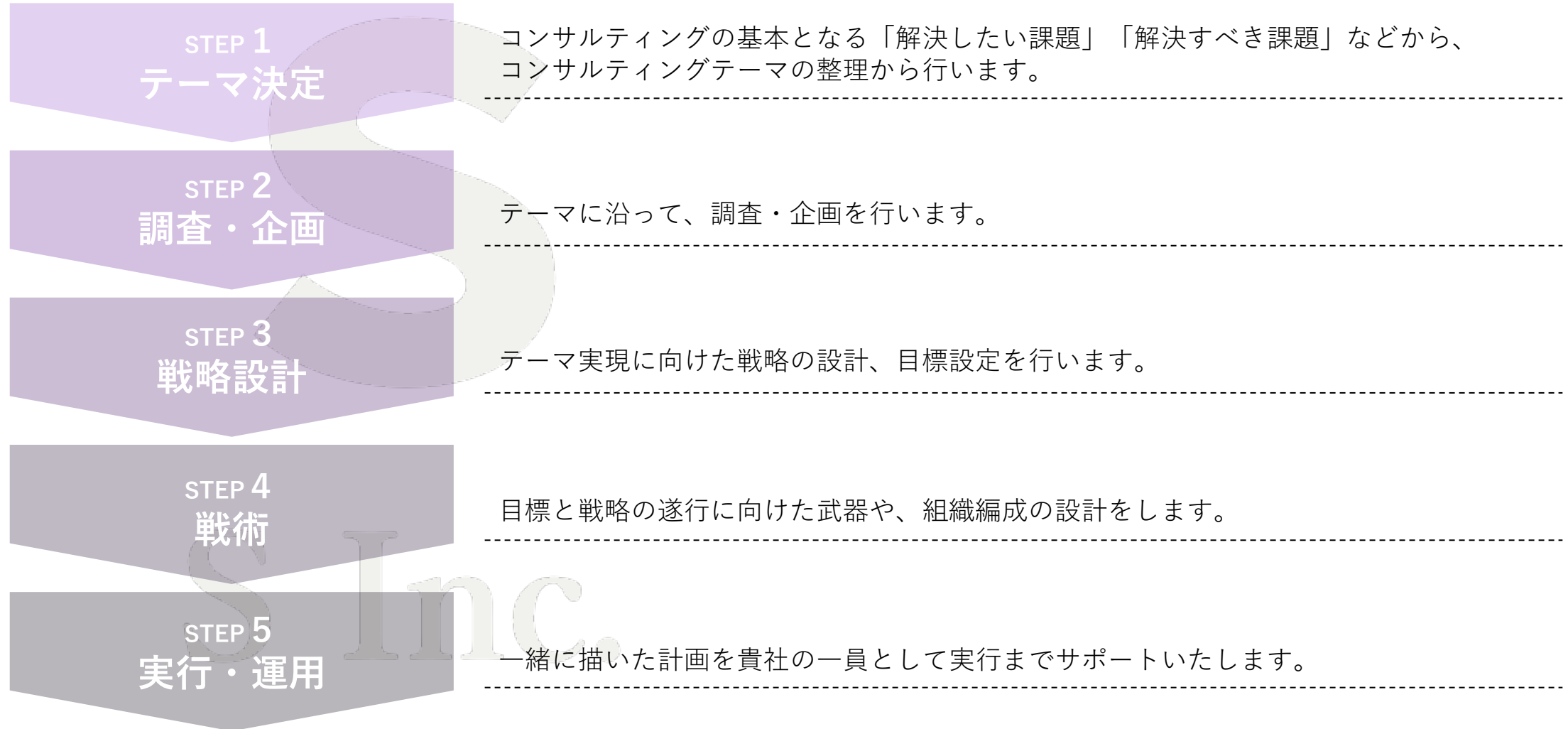
中小企業の経営者が抱える課題は「他社の成功事例をコピーすれば、貴社も上手くいくはず」といったテンプレート型ソリューションでは根本の解決はできないことは断言できます。

経営者の想いを表現するためには、企業を理解し、企業に即した方法が必要不可欠です。一貫通貫した私たちのカスタムメイド型経営コンサルティングがその想いを実現します。



|         | 株式会社S | 中小コンサル会社 | 士業 | Webマーケ会社 | BPO<br>クラウドソーシング |
|---------|-------|----------|----|----------|------------------|
| 新規ビジネス力 | ◎     | △        | ×  | △        | ×                |
| 並走力     | ◎     | ×        | ×  | ×        | △                |
| 相性の確実性  | ○     | △        | ×  | △        | △                |
| カスタマイズ力 | ◎     | △        | △  | ○        | ×                |
| 現場力     | ◎     | ×        | ×  | △        | △                |

# ◆コンサルティングの大まかな流れ



## ◆ S コンサルタントの比較

|            | 株式会社 S                    | 自社雇用の場合           | コンサルタント他社                  |
|------------|---------------------------|-------------------|----------------------------|
| 企業理解       | 月10~120時間の関わり             | 状況を深く理解           | 月1~4時間の関わり                 |
| 馴染み感       | 無料相談 & お試し契約              | 雇用してみないと分からない     | 契約してみないと分からない              |
| 進め方        | フルカスタマイズ & 提案型            | 柔軟 しかし指示待ち        | テンプレ対応が基本                  |
| 提案力        | 企業理解の上で議論する               | 雇用者なので進言しにくい      | アドバイスが定型的                  |
| 解決スピード     | 柔軟で 早い                    | ゆっくりインプットしながら     | テンプレ範疇に限り早い                |
| (顧客の) 実務負担 | 現場付きのため実務まで対応             | すべてを貴社内に対応        | 実務対応はない                    |
| 人材の質       | すべて現役経営者                  | 雇用してみないと分からない     | 契約金額により変動                  |
| 教育         | 不要 (自らアップデート)             | 必須                | テンプレ解決策のため不要               |
| マネジメント     | 不要                        | 必須                | 不要                         |
| 解雇 (解約リスク) | 解約可能                      | ほぼ不可能             | 解約・交代可能                    |
| 初期費用       | なし                        | 採用費50~250万円       | 初期費用ありの場合も                 |
| 年間費用       | 144~1800万円<br>(時給換算1~3万円) | 700~1200万円 (社保含む) | 360~1800万円<br>(時給換算15万円前後) |

# ◆FAQ

## 01 どんなことを依頼できますか？

マーケティング、人事、採用、研修、IT活用、営業についての戦略立案、実行支援、振返りなど、日々の経営活動から実務、事業に関わる課題や願望の実現をするのに必要なこと全てを丸ごと協業・依頼することが可能です。事例紹介もございますのでご覧ください。

### あらゆるテーマに対応可能

各種戦略、マーケティング、人事、採用、検収、業務改革、IT導入など、様々なテーマに対応可能。  
また、戦略の立案で紙を書くのみならず、実行まで支援します。

## 02 どんな企業の依頼が多いですか？

特に会社の規模や業種に拘っているわけではありませんが、企業規模で見ると、従業員数3~200名のベンチャーや中小企業様が多く、業種はIT・Webサービス（システム受託開発や、●●×Techも含む）、飲食や接客・販売を含むサービス業、製造業、食品メーカー、不動産や商社関連のお客様からのご依頼が多いです。

## 03 Sに依頼するメリットは？

弊社の強みは、経営者の短期的・中期的なビジョンに寄り添って意思決定の確度を上げられることです。また、一般的にいう経営コンサルティングファームとは違い、「この分野は私たち、この分野は担当外」などの仕切りを入れずに事業全体の経営コンサルティングを一緒に行う伴走型であるので、いわゆる経営層や幹部を外部に雇用するのと同じ効果があることが大きな特徴です。

### 株式会社Sの特徴

本質的な課題解決や願望の実現を進める各種戦略、マーケティング、人事、採用、検収、業務改革、IT導入など、様々なテーマに対応可能。  
また、戦略の立案で紙を書くのみならず、実行まで支援します。難しく、頭の良さそうな戦略計画よりも、シンプルで実行がしやすい計画を立てます。経営者と現場のスタッフの間を埋める役割を果たします。  
弊社とクライアントとの役割り分担を定めずにプロジェクトを進めます。要望に対して難易度が高ければ、代案を提案します。



04  
経営コンサルタント等、外部人材を登用  
したことがなく、不安なのですが大丈夫  
でしょうか？

恐らく、世の中の大部分の企業様が経営コンサルタントを登用した経験がないと思います。  
そこで、まず初回のヒアリングとお顔合わせを兼ねた無料の訪問相談で、経営コンサルタントの「人柄」や「経験」「知識」、  
またこれらを含めた「相性」を確かめてから依頼をすることが可能です。  
最初のお問合せの段階で、なぜお問合せを行ったのか背景を教えてください、可能な限り相性の良い経営コンサルタントを伺わせます。

05  
どんな経歴を持った方がいますか？

事業会社出身者（リクルート社、Webマーケティング企業、IT企業、Slerなど）や  
経営コンサルティングファーム出身者（Webマーケティング、人材、IT、飲食など）で豊富な経験を積んだ経営  
コンサルタントを擁しています。

06  
経営コンサルタントって、  
良くある「口は出すけど成果にはコミット  
しない」人なんでしょ？

残念ながら、経営コンサルティングのイメージに引っ張られて同じ様なことを質問されるのが多いのが事実です。  
しかし、私たちはクライアントの成果が私たちの介入価値を計れる唯一の指標だと思っております。  
（指標に関しては、クライアント様によって異なります）成果を出す為に必要と判断し、クライアントからお許しが出れば、  
現場に入り込んで一緒に立てた戦略に沿って実行をサポートすることも多いにございますので、  
一般的に考えられる「口は出しても手は動かさず」のスタイルとは大きく異なります。

07  
周りの知り合いに話を聞いても経営コン  
サルタントを雇ってるなんて聞かないん  
だけど？

ある理由があって、ほとんど経営者の方の耳には入ってきませんが、大小関わらず優良・成長企業と言われる会社は経営コンサルタントを雇って上手くやっていることは多いです。  
その理由は2つ。1つ目は、「経営コンサルティング業界の習慣の問題」です。企業のビジネスコンサルティングという仕事の特性上、お客様とほぼ100%守秘義務契約を行います。  
そのため、よっぽどお客様との関係性がない限り、経営コンサルティングの内容を外部にアピールすることがない為、知る機会が少ないということ。  
2つ目は、「お客様(クライアント)が上手くいっている理由を明かしたくない」という事情です。  
仮に経営コンサルタントを雇って成功すればするほど、「その理由や事実を、経営者仲間にさえ（とくに同業他社）に知られたくない」という、非常にわかりやすい心理が働きます。つまり「隠したい」のです。他にも、仮に知り合いに紹介をした結果、その経営コンサルタントのキャパシティが限界になってしまうと、自社に不利益が発生する可能性が出てきます。  
だから、自社だけでこっそり雇う方が多く、その情報は外（つまり、あなた）に届かないのです。

## 9 ウチみたいな小さい会社でも経営コンサルタントは必要なの？

これは良くいただくご質問ですが、（セールストークっぽく聞こえてしまうとは思いますが）本来、企業規模の大小はあまり関係ないかと思います。むしろ企業規模よりも、その経営課題の大きさや難解さの方で、「必要」「不必要」をご判断されるべきかと私たちは考えます。

私たちの経験上、特に10人以上の企業規模の経営者の方となると、（すみません、失礼な言い方になってしまいますが…従業員様から業務内容の報告を聞いているだけで、本当の現場状況を把握しきれていないケースが大半です。現場の情報が経営者）に正確に伝わらなければ、確実に経営の意思決定に支障をきたします。経営・事業・現場状況判断の誤りは、（大げさではなく）かなりの致命傷です。

そういった理由から、優秀(危機感がある)な経営者様は「裸の王様」にならぬよう、自身に対して適切な意見やフィードバックを外部に求める傾向があります。社外に客観的な目線を受け、他社で経営コンサルタントとしての訓練を受けている従業員(経営コンサルタント)をもう1人雇うことは、自分や自社を冷静に見つめ直す機会をつくりだし、会社があらぬ方向に向かわないための上手なリスクヘッジと言えるでしょう。（これもセールストークっぽくなってしまいましたが、本当にそう思っています。）

## 10 良い経営コンサルタントの見分け方は？

最初から売べき商品やサービスが決まっている経営コンサルタントが目の前にきた場合は、注意が必要です。その人は、経営コンサルタントではなく、営業マンです。初回のお打ち合わせでヒアリングからではなく、サービスの説明から入り、懸命に売り込もうとする経営コンサルタントは、営業であって経営コンサルタントとは呼べません。経営コンサルタントは事業の課題や問題を発見・解決するのが仕事であって、商品・サービスをお客様に売り付けることが仕事ではないからです。※例えばお医者さんは、患者の病気を治すことが仕事であるはずですよ。お医者さんの仕事は、「ある特定の薬を売って飲ませること」ではない、ということがご理解いただければ良いかと思います。

## 11 初めて依頼をするのですが、どういう点に注意したらいいのでしょうか？

御社を担当する担当者の「質」と御社との「相性」です。極端な話ですが、いくら会社の知名度や実績があったとしても、担当してくれる担当者の質が悪ければ意味がありません。プロジェクトは長期間に渡ります。その長期間の間、相性の悪い担当者に質の悪い経営コンサルティングを受けている姿をイメージしてみてください。とてもじゃありませんが、上手くいくイメージが沸きませんよね。この当たり前の様な方程式は、実は私たちの実体験からきたものなのです。私たちも、いろいろ失敗してきましたから…。では質とは何か？ここで書くと長くなってしまいますので、これは初回の訪問時にご説明差し上げます。まずは一緒に、どういう経営コンサルティングが必要で、それにはどんなものが必要なのかを一緒に検討しましょう。

**何となく課題感があるだけで、具体的に悩みや課題が整理できていないのですが…。**

大丈夫です。会社を経営すること、事業を運営するというのはゴールが見えない中で自分たちで答えを見つけていくという非常に難易度の高いものです。そんな中で常にモヤモヤしているのは、ある意味健全であると私たちは考えます。（そもそも、答えが明確にある方は、弊社のサービスを利用する必要がないでしょう）明確なゴールが見えない中で答えを出していくには、まずは現状の整理から行うのが1番の近道です。私たちは、そんな悩みを一緒に共有し、整理をしていくことからが介入価値であるというスタンスですので、気後れすることなくまずは相談してください。

**会社が東京ではないのですが、依頼や相談はできますか？**

遠隔地に企業様でもご相談をお受けしております。もちろん、初回～3回目までの訪問相談についても無料でご提供させていただきます。※なお直接訪問をする場合は、それに掛かった交通費や宿泊費につきましては実費をご請求させていただきます。申し訳ありませんが、そちらはあらかじめご了承くださいませ。

**テレビ会議や電話、メール等で相談できますか？**

ご依頼の前段階のお問い合わせやご相談につきましては、テレビ会議や電話、メールでもお受けしております。（詳細なご相談につきましては、直接面談が好ましいと思いますので推奨しています）なお、遠隔地からのお問い合わせ等につきましても、できる限り柔軟に対応させていただきますので、お気軽にお問い合わせください。

**経営コンサルティング契約の期間はどれくらいですか？**

多くは1年単位の契約です。ご希望があれば短い期間の契約も出来ませんが、私たちが受ける相談の多くは、中長期的に解決する必要のある課題や願望です。1年未満で解決できるものであれば、私たちではなく、他の業者様に依頼をされた方がお互いにハッピーになれる可能性が高いのです。また、初回より3年や5年、10年という期間の契約を行うこともお勧めはしていません。まずは1年間、お互いの相性を見る意味でもプロジェクトを進めてみて、もっと長くお付き合いしたいと思って頂いて初めて、長期契約を結ばせて頂けますと幸いです。

S Inc.

# 15

費用は、どれぐらいかかりますか？

ご依頼内容と経営コンサルタントの経験にもよりますが、月額35～80万円がボリュームゾーンです。また、成果を出す為に必要な費用を算出しておりますので、基本的に値引き交渉には応じておりません。また月額契約とは別に、成果報酬制の契約もございます。こちらについては、クライアントの要望と弊社の要望の擦り合わせ後、完全カスタマイズするサービスになりますので、まずはお問合せいただき、お打ち合わせにより決めていきましょう。

# 16

追加費用は掛かりますか？

基本的に、月額費用と交通費以外の追加コストが掛かることはありません。（社会保険やマネジメントが必要なく、解雇リスクがない従業員さんを1名雇うイメージでしょうか）お客様との協業形態によっては「月額費用+成果報酬」という形態を取ることもございます。ただ、私たちから提案することはあまりなく、現在はお客様からの提案で、月額+成果報酬を導入いただいていることが多いです。また、私たちだけでは解決できない課題があった場合は、別途、弊社ではない外部業者の選定～ご提案をすることがございますが、その際の費用はお客様がご負担をいただく形になります。（私たちが代理店であれば色々な手を使って報酬を得ようとするでしょうが…）

# 17

初回訪問相談の際は、何を伝えればいいのでしょうか？

基本的には、経営コンサルタントが御社にヒアリングさせて頂きますので準備していただくことはございません。もし事前にご準備いただけるのであれば、なんとなくでも下記項目をご用意頂けると幸いです。

～ お問合せした背景 ～

会社の沿革（なぜ事業を始めたのか、何を大事にしてきたか）

会社のビジョン（成し遂げたい成果と世界観）

どんなことに課題（不安・不満・不便）を感じていらっしゃるか

弊社にどんなことを期待しているのか

※分かる範囲で構いません。不明瞭なものは一緒に模索していきましょう。

S Inc.

# ◆ 契約プラン

## ■ 動く顧問プラン

《料金》 15～20万円／月 《稼働日数》 月0.5日 程度（～5時間）

✓ 顧問表記 応相談

月1～2回の会議の中で、お客様の課題が見える化します。課題の整理、解決への道しるべを提示してまいります。基本的に会議内で全てタスクを終え、宿題は持ち帰りません。※アドバイスのみでも対応します。

# アドバイスを中心にして欲しい

## ■ 幹部並走プラン

《料金》 51～90万円／月 《稼働日数》 週1～2日 程度（～50時間/月 前後）

✓ 時間外稼働あり ✓ web会議・電話は適宜 ✓ 顧問表記可能

私たちでも現場に入り、戦略の立案（提案）から実施、改善まで対応します。課題が複数・複雑に絡み合っている場合、お客様と経営コンサルタントで分担しながら整理いたします。会社全体の課題を優先順位をつけすべて解決に向かうように一緒に動きます。

# 経営全体を見ながら事業を推進して欲しい

## ■ 事業マネジメントプラン

《料金》 21～50万円／月 《稼働日数》 週1日 程度（～20時間/付月 前後）

✓ 時間外稼働 応相談 ✓ web会議・電話は適宜 ✓ 顧問表記可能

1つの事業部のマネジメントを請け負います。私たちでもタスクを整理しながら、手を動かして、事業を前に進めます。お客様にもタスクの振り出しを行い、事業を推進していきます。課題解決のご提案から、解決に対してペースが足りない場合は、外注先の選定やマネジメントも対応いたします。

# 特定の事業をリーダーとして率いて欲しい

## ■ 経営幹部プラン

《料金》 91～200万円／月 《稼働日数》 週2～4日 程度（～120時間/付月 前後）

✓ 時間外稼働あり ✓ web会議・電話は適宜 ✓ 顧問表記可能

事業再生、新規事業、事業承継などのテーマに対し、あらゆるアプローチで、まるごと請け負います。実際に御社の一員として、事業のスタートから戦略の立案と実施、事業の改善（PDCA）を通して、目標達成までをリードしながら一緒に並走いたします。

# 可能な限り丸投げしたい

# ◆ 契約プラン

## ■ 動く顧問プラン

《料金》 15～20万円／月 《稼働の目安》 月0.5日 程度

✓ 顧問表記 応相談

月1～2回の会議の中で、お客様の課題が見える化します。課題の整理、解決への道しるべを提示してまいります。基本的に会議内で全てタスクを終え、宿題は持ち帰りません。※アドバイスのみでも対応します。

# アドバイスを中心にして欲しい

## ■ 幹部並走プラン

《料金》 51～90万円／月 《稼働の目安》 週1～2日 程度

✓ 時間外稼働あり ✓ web会議・電話は適宜 ✓ 顧問表記可能

私たちでも現場に入り、戦略の立案（提案）から実施、改善まで対応します。課題が複数・複雑に絡み合っている場合、お客様と経営コンサルタントで分担しながら整理いたします。会社全体の課題を優先順位をつけすべて解決に向かうように一緒に動きます。

# 経営全体を見ながら事業を推進して欲しい

## ■ 事業マネジメントプラン

《料金》 21～50万円／月 《稼働の目安》 週1日 程度

✓ 時間外稼働 応相談 ✓ web会議・電話は適宜 ✓ 顧問表記可能

1つの事業部のマネジメントを請け負います。私たちでもタスクを整理しながら、手を動かして、事業を前に進めます。お客様にもタスクの振り出しを行い、事業を推進していきます。課題解決のご提案から、解決に対してペースが足りない場合は、外注先の選定やマネジメントも対応いたします。

# 特定の事業をリーダーとして率いて欲しい

## ■ 経営幹部プラン

《料金》 91～200万円／月 《稼働の目安》 週2～4日 程度

✓ 時間外稼働あり ✓ web会議・電話は適宜 ✓ 顧問表記可能

事業再生、新規事業、事業承継などのテーマに対し、あらゆるアプローチで、まるごと請け負います。実際に御社の一員として、事業のスタートから戦略の立案と実施、事業の改善（PDCA）を通して、目標達成までをリードしながら一緒に並走いたします。

# 可能な限り丸投げしたい

# ◆無料経営相談 & お試しプラン

## ■ 無料経営相談

《無料 経営相談回数》 3回まで

相手のことを知らなければ、お手伝いできるかどうか判断できません。私たちがお客様の現状を正確に把握することはもちろん、クライアント様にも私たちのことを知って欲しいと考えています。契約までには3回は打ち合わせをして、双方納得してからご契約を進めましょう

私たちの並走感を  
実感してください

## ■ お試しプラン

《お試しプラン期間》 3か月

「契約してから相性が悪いと気付いた…」 「契約するまでは調子の良いことを言っていたのに…」 など、残念なご縁とならぬよう、3ヶ月でお互いにお別れできる機会を設けます。費用はいただきながらにはなりますが、この期間にお互いの相性を見極めましょう。

私たちの働きをキチンと見てから  
安心して本契約に進んでください

- ◇ 今の会社の状況を まず聞いて欲しい
- ◇ とりあえず、一度話を聞いてみたい
- ◇ いまのコンサルタントと比較してみたい
- ◇ 事例、実績について詳しく知りたい

お互いに、納得して、一緒に経営、事業推進を進めてまいりましょう

# ◆サービス導入の流れ

