

貴社の明るい未来に向けて

学歴、職歴、資産は全く関係なし！

本気の姿勢があれば、

誰でも100%経営が上手くいく会社を創れます！

株式会社やまたか経営未来ラボ

代表取締役 山崎 崇紘

はじめに：

弊社サービス概要 その1

- 貴社の現状把握およびご相談内容の整理を目的として、**初回は約2時間、無料で対応**させていただきます。
- その上で、課題に応じた最適な支援メニューを**真摯にご提案**いたします。
- 弊社の主なサービスは以下の通りです。
 - ・ **経営コンサルティング（壁打ち・相談ベース）**
5,500円／時間 ※原則として、工数の大きい実務作業は含みません
 - ・ **CXO代行（役員レベルでの経営参画）**
11,000円／時間 ※原則として、現地対応を前提とします
- ・ 上記料金はあくまで一例であり、貴社の経営状況やご支援内容に応じて個別にご提示いたします。

はじめに：

弊社サービス概要 その2

山崎より

相互理解が十分でない段階でのCXO代行のご依頼は、双方にとって最適ではないと考えております。

まずは「経営コンサルティング（壁打ち）」から関わらせていただき、相性や理解が深まったタイミングで、貴社よりCXO代行をご検討いただければ幸いです。

経営課題は抽象度が高く、多岐にわたるため、本資料はあくまでイメージとしてご理解ください。

第1章：コンセプト

(冒頭メッセージ+右腕型の定義)

～基礎を守れば、会社は100%儲かる～

自己紹介：山崎ってどんな人？

自らの経営経験を通じて、皆さんを幸せにしたい：山崎 崇紘

キャリア

- ・ 理系大学院で工業化学を専攻：査読付き投稿論文が受理（2010年5月）
- ・ IT企業でSIer：ERP（販売、債権債務、生産管理）、ネットワークサービスの提案PJリーダー
- ・ 介護中小企業：経営再建（3期連続赤字）、事業企画、入居営業、採用責任者、現場で介護、人材紹介の事業化、地域イベントの実行委員
- ・ IPOメガベンチャー企業：経営企画、FCオーナーの経営支援、シンジゲートローン、IT運用チームの再建、ITインフラチームの構築、IT導入マネジメントなど
- ・ IPOスタートアップ企業：経営企画部 部長、経理部と法務部の再構築、IT導入マネジメントなど
- ・ 経営大学院でMBA取得：中小企業×介護IoT（IT化）

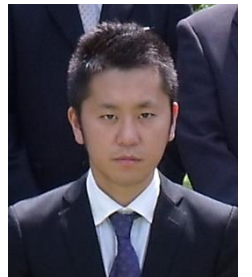
プロフィール

1982年5月生まれの43歳 中小企業診断士

出身：東京都北区 住まい：埼玉県川口市

家族：妻と13歳の息子の3人

趣味：マラソン、テニス、スキー、スノーボード、サウナ、カフェで勉強



第1章：コンセプト（冒頭メッセージ＋右腕型の定義）

私は、本気の姿勢を持たない経営者の支援はしません！

私は、世の中に経営コンサルタントは不要だと本気で思っています(笑)
その為に、自ら経営に携わっていた立場から、経営コンサルタントになりました。

私事で申し訳ございません、少々暑苦しいお話にお付き合いください。

私は、もともと創業10年弱の未成熟な部分を残す介護中小企業の社長の右腕として、泥臭く経営に向き合ってきました。

2代目として、社会人未経験の創業者の息子が社長に着任した直後、会社が3期連続赤字に陥りました。従業員や顧客だけでなく、ご支援いただいている金融機関様からも冷たい目を向けられるようになりました。

私は、介護の現場で厳しい給与ながら必死で働くスタッフさんと共に過ごすことで、「この人たちの未来を創りたい」と本気で思うようになり、才能も何もない私でしたが、ただただ必死で前を向きながら粉骨砕身働いてきました。

第1章：コンセプト（冒頭メッセージ＋右腕型の定義）

私は、本気の姿勢を持たない経営者の支援はしません！

朝5時前に起きて、6時半には介護施設にて現場で介護をし、落ち着いた昼のタイミングで自転車にて営業活動をし、夕方はまた現場で介護、そして夜は事務管理体制の構築や経営の更なる学習に時間を割り当て、泥のように眠る・・・
そんな毎日を過ごしていました。

しかし、一向に経営が改善していかない・・・なぜだろう？

そんな時、元メガバンク支店長でご自身でも起業し成功されていた社長や、経営再建を何社も自ら実行されていた中小企業診断士の先生から、直接のアドバイスを受けていました。

すぐには経営の先輩方のアドバイスを自分のものにすることはできず、試行錯誤を繰り返しながら、3期連続赤字を解消することに成功しました。

第1章：コンセプト（冒頭メッセージ＋右腕型の定義）

私は、本気の姿勢を持たない経営者の支援はしません！

途中、会社に未来を持たず退職する職員も多く、更に人員不足に陥ることで疲労困憊になった職員も連鎖的に退職していく・・・

一方で、採用を含めて予算はそんなになく、これが中小企業・小規模事業者様が日々感じていらっしゃる厳しさかと・・・

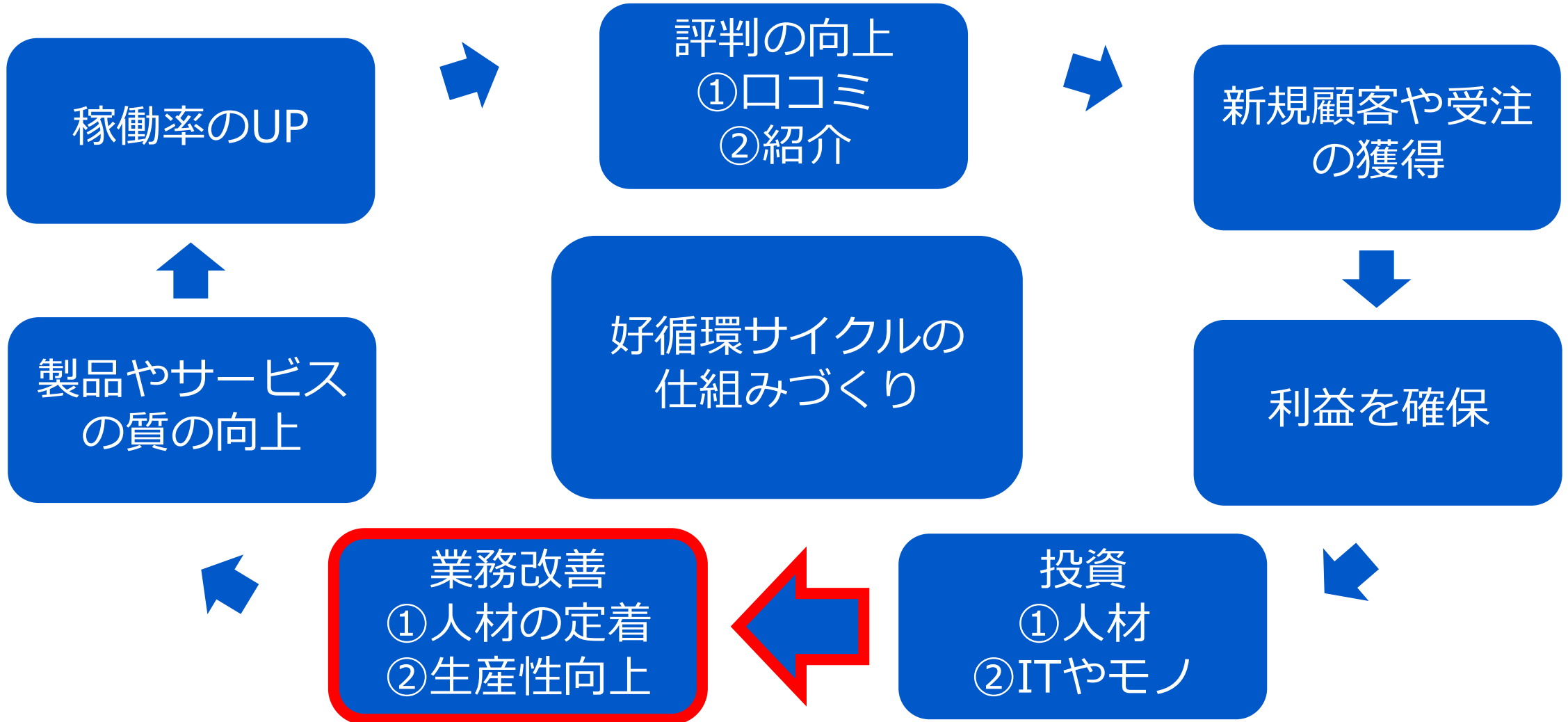
採用の難しさ、売上や利益を出すことの苦しさ、社内の不信感——それらを、現場で泥臭く経験してきたからこそ、机上の空論やカタカナ用語を並べるだけの“上っ面の経営コンサル”とは違います。

私が提供するのとは、現場で使える「仕組み」と、経営者の“覚悟”に応える支援です。

経営は、綺麗ごとではありません。だからこそ、私は本気で向き合います。

経営の成功モデル

少ない投資で勝手に利益が生まれます！



山崎の経営支援モデル

実はシンプルなアプローチです(笑)

材料集め

1. 情報収集
2. 情報整理
3. データベース化

土台づくり

4. 見える化
5. 共有
6. 各施策へ落とし込み

仕組みづくり

経営計画書

経営が機能する
組織構築

売上、利益を確実に
上げる組織

IT導入

ストーリーがつながるように、
論理的・有機的につなげていく！

作業は生成AIがほとんどやってくれます

パッケージ型仕組みづくり支援

イメージ図

理念・経営ビジョン

より実現できるように



経営戦略

より具体的な施策に



事業戦略（事業ドメイン）

施策を実行するために



営業
（売上向上）

組織・人事
（生産性向上）

情報（DX化・IT導入）インフラ

- 左図の全体を俯瞰した設計図が「**経営計画・事業計画**」
- **設計図に通りに**仕組みをつくり、正しく会社を動かすため、
- 営業、組織・人事の**仕組みづくりが必要**で、
- 結果、**売上も生産性向上も達成**
- これらを支える血液の役割を果たすのが**情報（IT）**です

←経営計画を支えるために

第1章：コンセプト（冒頭メッセージ＋右腕型の定義）

まとめ

- 経営に「才能」は不要です。ただし、二宮尊徳ら先人が遺した“経営の原理”と“魂”を欠いたままでは、企業は必ず迷走します。
- 仕組みさえ整えば、作業は生成AIが代替し、人手不足も本質的に解消できます。
- 経営者が理解すべきは「仕組み」と「正しい思考法」。それがあれば、戦略も構想も永続性も、すべてが手に入ります。しかも、生成AIはその構想すら共創可能です。
- 私は、これらを体系化して提供します。巷に溢れる“顧問料ビジネス”のように、依存型の報酬体系ではありません。成果に直結する完結型パッケージで、経営者の自立と企業の持続性を支援します。

第2章：支援スタイルと特徴

～“利益が出る組織”の共通構造とは～

第2章：支援スタイルと特徴

“右腕”として、経営者の覚悟に並走する支援とは

経営者・現場の職員各々の感情や気持ちを正確に把握し、理解しなければ、いくら立派なフレームワーク（構造）を作っても無駄です。

だから、

経営の実体験（感情面） × 仕組化

の融合が重要です！

第2章：支援スタイルと特徴

1. 実行支援型 | 現場に入り、成果まで伴走

- 現場を理解しなくて、どうやって経営が成功するのですか？
- 中小企業やベンチャー企業の事業会社で泥臭く働いた山崎だからこそ実現できます

第2章：支援スタイルと特徴

1. 実行支援型 | 現場に入り、成果まで伴走

具体的な作業

1. 会議体の再設計
2. 業務棚卸・役割整理
3. 情報共有ルールの構築
4. KPI設計と運用支援
5. 現場ヒアリングと改善提案

現場ヒアリング



情報整理 (感情×論理)



仕組みづくり

現場に入り、実務と感情の両面から支援。机上ではなく、実行まで伴走するからこそ成果が出ます。

2. 共鳴型 | 経営者の想いを言語化し、構想を具現化

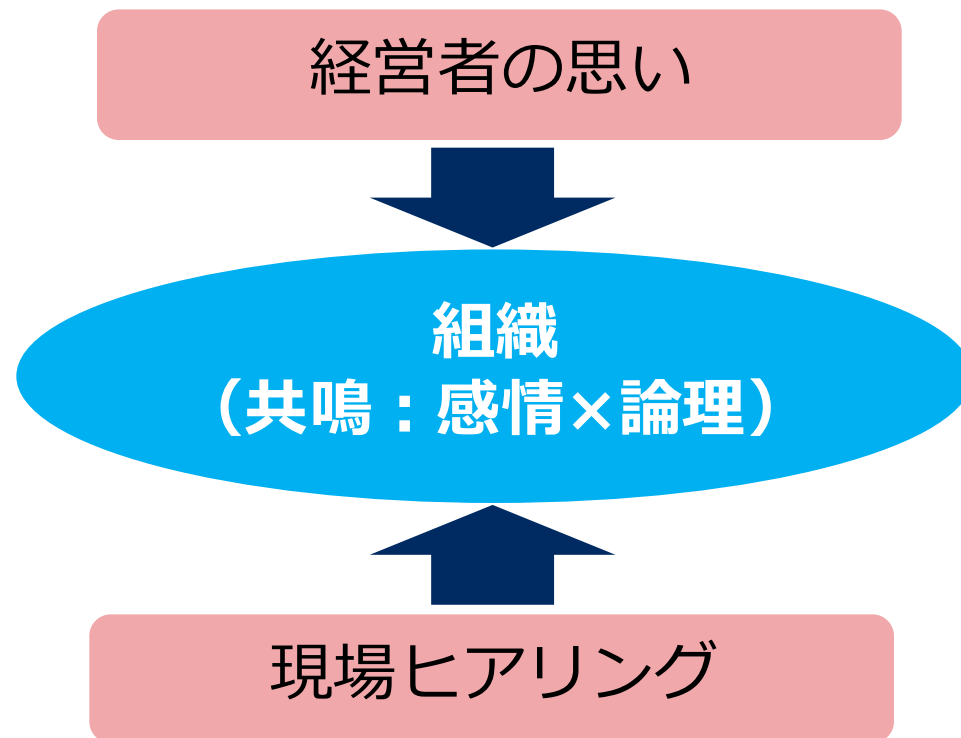
- 理念やビジョンばかり作っても、想いが伝わらなければ意味がない
- 山崎の企業再生の成功の秘訣は、経営者の“本音”を言語化することです

第2章：支援スタイルと特徴

2. 共鳴型 | 経営者の想いを言語化し、構想を具現化

具体的な作業

1. ビジョン・理念の再整理
2. 採用メッセージの再設計
3. 経営者インタビューと言語化
4. 社内浸透施策の設計
5. 組織文化の再定義



経営者の“熱”を言葉に変え、組織に伝播させる。理念の空回りを防ぎ、共鳴を生む仕組みをつくります。

3. ギルド型 | 専門家ネットワークと連携し、複合課題に対応

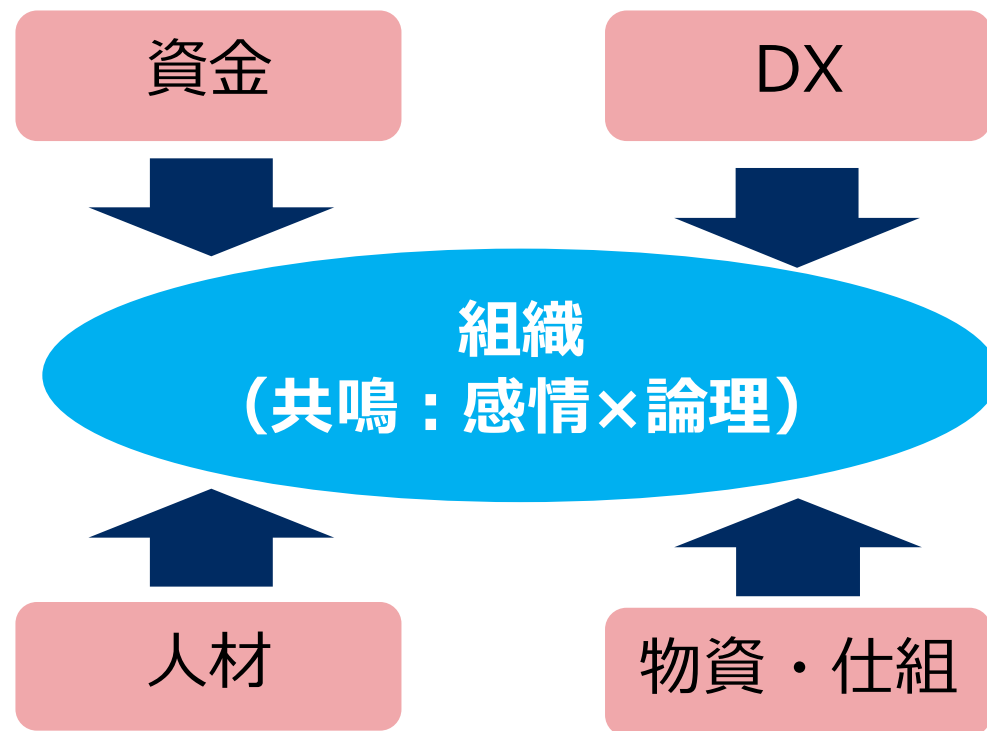
- “資金繰りなどの財務だけ”など単体の施策しか実行しておらず、そもそも成功するわけがない
- “山崎自らの経営経験×専門家ネットワーク”を駆使して、貴社オリジナルの成功モデルを約束します

第2章：支援スタイルと特徴

3. ギルド型 | 専門家ネットワークと連携し、複合課題に対応

具体的な作業

1. IT導入と業務改善の連携支援
2. 財務改善と人材育成の統合設計
3. 補助金・資金調達支援
4. 外部専門家との連携体制構築
5. プロジェクト型支援の設計



複合課題に対して、最適な布陣で挑む。単独支援では届かない“本質的な成果”を狙います。

4. 感情知性 × 構造化 | “言語化されていない思い”を施策に変える

- 経営の苦勞を知らずに、経営者の不安に寄り添えるはずがない
- 山崎はその苦勞を味わってきたからこそ、施策に落とし込めるのです

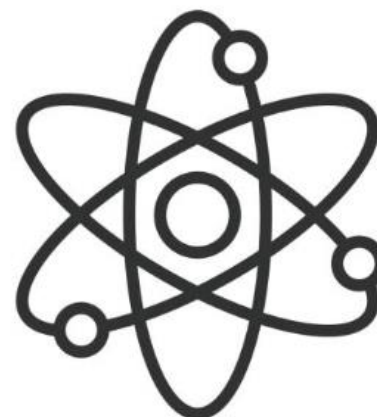
第2章：支援スタイルと特徴

4. 感情知性 × 構造化 | “言語化されていない思い”を施策に変える

具体的な作業

1. 経営者の不安・希望のヒアリング
2. 感情の構造化と課題整理
3. 意思決定支援フレームの設計
4. 実行可能な施策への落とし込み
5. 経営者の“頭と心”の整理支援

感情



論理

明るい未来



参考：「いらすとや」 (<https://www.ac-illustr.com/main/detail.php?id=2024956>)

感情を構造化し、意思決定に変える。経営者の“迷い”を“確信”に変える支援です。

第3章：提案メニュー

**～“利益が勝手に自然に出る組織”を、
仕組みから設計します～**

もうこれで最後のコンサル費用としてください

口先だけのコンサルは、もう終わりにしませんか

見た目だけのマーケ、上っ面の制度設計では会社は回りません。

当方の支援は、買い切り型の完結プラン。“猿でも理解できる経営の型”を仕組み化し、貴社が自走できる状態まで責任を持って伴走します。

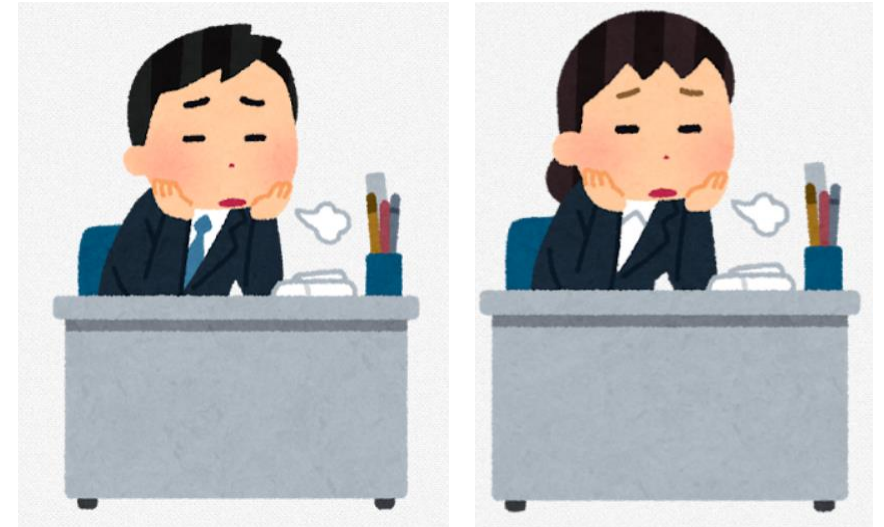
第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー1：組織設計（役割・評価・会議体）

✕ありがちな“形から入る”失敗例

1. 立派な評価制度を導入したけど、組織がまったく活性化しない
2. 1on1ミーティングなど、コミュニケーション施策を入れたけど、逆に形式的になった
3. 給与を上げたのに、離職率がまったく改善しない



参考：「いらすとや」 (https://www.irasutoya.com/2019/12/blog-post_560.html)

一人ひとりの社員には、異なる価値観・思考・人生観がある。
形だけ整えても、心が動かなければ組織は動かない。

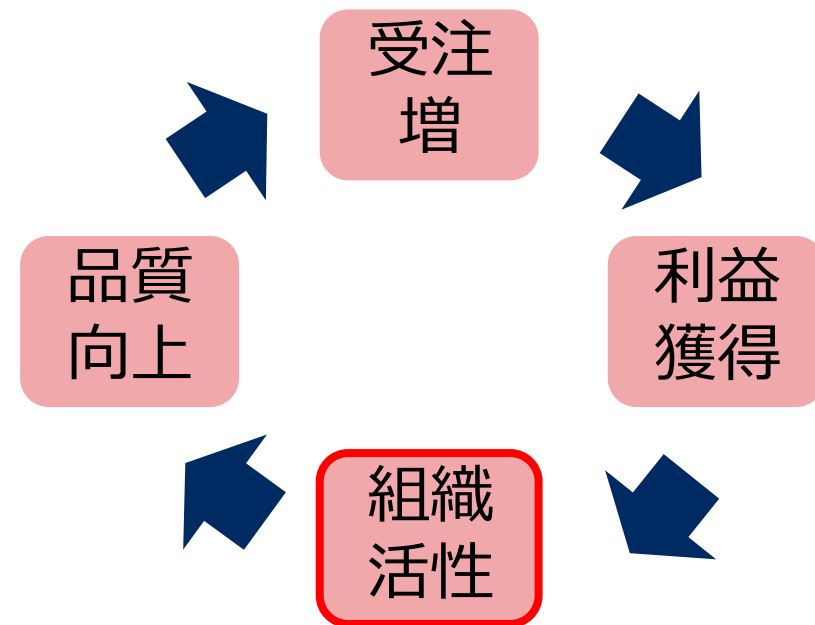
第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー1：組織設計（役割・評価・会議体）

◎ モーターを回すことが超重要

1. 「この会社に居て**ワクワクする**」仕組みをつくれば、自然と人が集まり、組織は活性化する。」
2. 中小企業だからこそ、社員自身が仕組みづくりに参画できる。
3. 活力ある社員が、製品・サービスの品質を高め、顧客に伝播し、**受注が“勝手に”入ってくる**。



ワクワクする会社になればいいだけです。
会社の課題が個人の成長を促し、スキルアップさせればいい。

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー1：組織設計（役割・評価・会議体）

具体例

1. 「ここで●●のキャリアを積み、数年後には年収500万レベルに到達できる」
2. 「この仕組みを盗んでいただければ、どこでも引く手あまたです」もちろん無理なく独立も可能
3. 「作業は生成AIに任せて、社員は“価値創造”に集中できる」

段取り例

1. プロジェクトの発足
2. 社員の夢・悩みを情報整理
3. 整理したものを分解・分類
4. 分類ごとに効果と希望を表現
5. 具体的に実行
6. 週1回ごとに進捗確認
7. 本人のワクワクを醸成&会社の利益が向上

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー1：組織設計（役割・評価・会議体）

価格と条件

支援期間：6ヶ月／120万円（税込）

※1ヶ月の場合、解約OK。

その場合は費用は一切いただきません。

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー2：採用戦略と定着支援

✕ありがちな“採用戦略”の失敗例

1. ホホワイトな働き方を提案、報酬もちゃんと払います。でもなぜ採用できない？
2. 転職支援会社の言いなりになるな
3. 経営者が採用者に気を使っている（辞められたら・・・）

参考：「いらすとや」 (https://www.irasutoya.com/2014/08/blog-post_73.html)
(https://www.irasutoya.com/2018/03/blog-post_57.html)



辞める人は、所詮辞める。

採用に力を入れるより、「行動力があり企画立案できる人に高報酬を払い、下流工程はAIに任せる」方が合理的。

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー2：採用戦略と定着支援

具体例

1. 「ここで●●のキャリアを積み、数年後には年収500万レベルに到達できる」
2. 「この仕組みを盗んでいただければ、どこでも引く手あまたです」もちろん無理なく独立も可能
3. 「作業は生成AIに任せて、社員は“価値創造”に集中できる」

段取り例

1. プロジェクトの発足
2. 成長できる会社の課題を洗い出す
3. 整理したものを分解・分類
4. 分類ごとに必要な人材を洗い出す
5. 具体的に実行
6. 週1回ごとに進捗確認
7. ワクワクする会社か再確認

採用と組織構築

実は根本では同じなんです(笑)

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー2：採用戦略と定着支援

価格と条件

支援期間：3ヶ月／60万円（税込）

※1ヶ月の場合、解約OK。

その場合は費用は一切いただきません。

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー3：業務フローの可視化と属人化の解消

✕ありがちな事務管理部門の失敗例

1. 「あの人がいないと回らない」→組織崩壊
→会社崩壊へ
2. Excel職人・営業エース・現場の神様→属人化が“神話化”している
3. IT導入したけど解決に至らず全く回らない



参考：「いらすとや」
(https://www.irasutoya.com/2012/07/blog-post_26.html)

無駄なIT投資、もうなんちゃってデキる人の採用や無意味な
気遣い（辞められたら・・・）から卒業しませんか？

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー3：業務フローの可視化と属人化の解消

具体例

1. 「本当の事務管理を理解すれば、数年後には年収500万レベルに到達できる」
2. 「この仕組みを盗んでいただければ、どこでも引く手あまたです」
3. 「雑多な事務作業は生成AIに任せて、社員は“価値創造”に集中できる」

段取り例

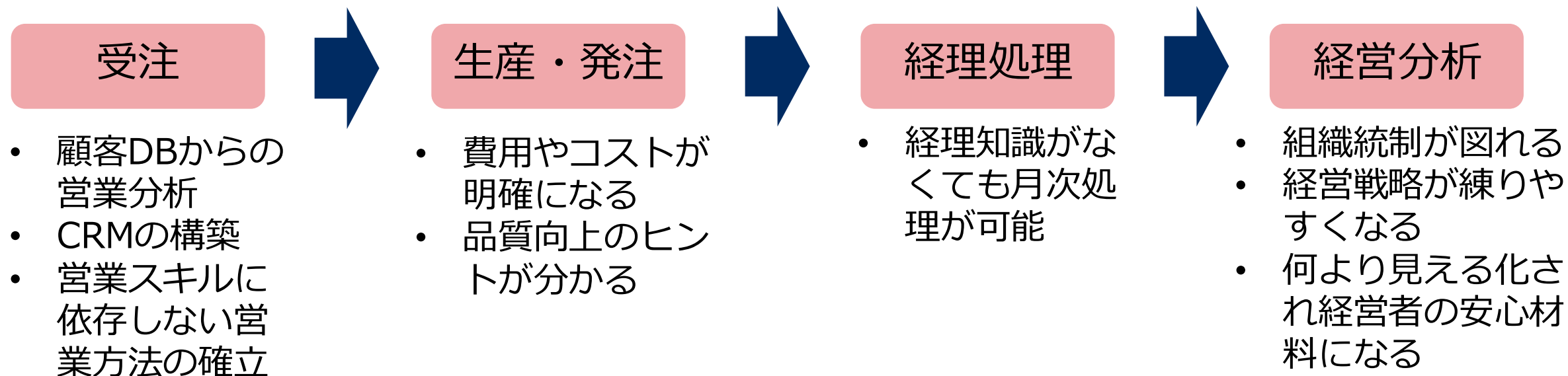
1. プロジェクトの発足
2. 事務管理の情報を整理（情報化）
3. 整理したものを分解・分類
4. 分類ごとに必要なIT手段や情報管理の段取りを洗い出す
5. 具体的に実行（データベース化）
6. 週1回ごとに進捗確認

採用・組織構築・事務管理 実は根本では同じなんです(笑)

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー3：業務フローの可視化と属人化の解消



これができるとこんなに会社にとってメリットだらけ

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー3：業務フローの可視化と属人化の解消

価格と条件

支援期間：3ヶ月／60万円（税込）

※1ヶ月の場合、解約OK。

その場合は費用は一切いただきません。

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー4：経営者との定期対話による意思決定支援

×よくあるお悩み

1. プロパーの役員のため、経営を理解していないので共有できない
2. 経営者ご自身に不安がつきまとう
3. 正しい経営を理解されていない（しているつもり症候群）

参考：「イラストAC」

(<https://www.ac-illustr.com/main/detail.php?id=22884449&word=困るスーツの年配男性>)



有機的な経営経験を持つ山崎と壁打ちしませんか？

お悩み・ご不安を会社の成長につなげませんか？

将来的には生成AIによる相談相手を実現し、卒業いただきます。

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー4：経営者との定期対話による意思決定支援

具体例

1. 経営戦略・組織構築（営業、現場、事務管理）の在り方や悩みが解消
2. やるべきことがはっきりわかる（経営のあるべき姿が見えてくる）
3. 現在、他に役員がいらっしゃれば、同時に教育も兼ねられる（無駄な研修費用は不要！）

段取り例

1. 会社の現状把握
2. 経営者様の頭の中の情報整理
3. 整理したものを分解・分類
4. 分類ごとに必要な施策や段取りを洗い出す
5. 具体的に実行（指示）
6. 週1回ごとに進捗確認

実は全部、根本は同じなんです(笑)

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー4：経営者との定期対話による意思決定支援

価格と条件：①オンラインMTGの場合

支援期間：5,500円/時間（税込）

※山崎側で工数のかかる単純作業は致しません

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー4：経営者との定期対話による意思決定支援

価格と条件：②現場に訪問

支援期間：11,000円/時間（税込）

※山崎側で工数のかかる単純作業は致しません

※別途、交通費をいただきます

第3章：提案メニュー

目玉パッケージ：利益が自然に出る組織構築

メニュー4：経営者との定期対話による意思決定支援

価格と条件：③実行支援（ハンズオン支援）

支援期間：20万円/1カ月（税込）

※週1回の訪問（最大3時間）

※山崎側で工数のかかる単純作業はいたしません。

※ただし、経営の専門知識を要する説明資料は作成します。

※別途、交通費をいただきます。

第3章：提案メニュー

提案メニュー表の一覧

提案メニュー	金額	期間	概要	必要性
組織設計 (役割・評価・会議体)	120万円	6か月	受注や利益増加を自然に達成する組織づくり	<ul style="list-style-type: none"> ・営業力が弱い ・主体性がない組織 ・頑張っているのに利益が出ていない
採用戦略と定着支援	60万円	3か月	本当に優秀な人が集まる魅力的な会社を創り、採用戦略に活かす。かつ人材が定着	<ul style="list-style-type: none"> ・採用が自転車操業状態 ・社会性のない人材しかこない ・転職支援会社にありえないくらい無駄なコストがかかっている
業務フローの可視化と属人化の解消	60万円	3か月	事務管理の脱属人化を実現し、経営戦略や営業戦略、サービス品質の向上戦略に活かせる管理体制を実現	<ul style="list-style-type: none"> ・属人化（特にエクセル職人）にて組織崩壊が脅かされている状態 ・職人的優秀な人がいないと回らない組織
経営者との定期対話による意思決定支援	5,500円/時	任意	経営者との壁打ち支援（オンラインMTG）	<ul style="list-style-type: none"> ・プロパーの役員のため、経営を理解していないので共有できない ・経営者ご自身に不安がつきまとう ・正しい経営を理解されていない（しているつもり症候群）
	11,000円/時	任意	経営者との壁打ち支援（現場訪問MTG）	
	20万円/月	任意	実行支援（ハンズオン支援）	

もうこれで最後のコンサル費用としてください

最初の一歩を踏み出してみませんか？

パッケージが高いと思われるかもしれませんが！
しかし、ご失礼ながら割安だと思っています。

もしこれらを実行できる役員・社員を雇った場合、
1人年間400万～、役員クラスでは年間1000万円は
人件費が掛かります！

※採用費が別途追加されます（想定200万以上）

もうこれで最後のコンサル費用としてください

ハードルが高い方向けに単品を用意しました。

一度、単品をお試しいただき、山崎との肌感覚が合う合わないを確認いただくことで、投資リスクを軽減できます。

少しでも貴社の明るい未来を構築できるよう、お手伝いいたします。

第3章：提案メニュー

単品メニュー

提案メニュー	金額	期間	概要	活かされる場面
業務棚卸・役割整理 情報共有ルール の設計	11,000円/時	任意	各組織の在り方を整理します	<ul style="list-style-type: none"> ・将来のIT化の下準備 ・社員間のスムーズな共有を図り、無駄な時間が削減
採用メッセージ構築			求職者に訴求できる採用広告案を提案し、転職支援企業に依存させない	<ul style="list-style-type: none"> ・優秀な社員の応募増
経営計画書・ 事業計画書作成			「理念-ビジョン-経営戦略-実現する組織」を整理し、活力のある会社の姿を把握 ※私が全て作成した場合、最低60時間いただきます	<ul style="list-style-type: none"> ・融資や補助金の採択 ・自社のあるべき姿を整理できる
DX・IT導入支援			自社で必要なIT化を検討します。 ※高いITツールを導入する必要なし	<ul style="list-style-type: none"> ・必要なDX・IT導入が分かる
経営者インタビュー と言語化支援			ご自身のお考えやご構想を整理することで、やるべき経営が見える化します	<ul style="list-style-type: none"> ・M・V・Vが形成され、社員との共有が図りや
生成AI（ChatGPT等） の有効活用支援			生成AIを活用方法（プロンプトの使い方）	<ul style="list-style-type: none"> ・人材不足や無駄な経営コンサル費用を払わなくする

第4章：成功事例と失敗事例

**～本音で話します、紆余曲折の本当の経験が貴社の
未来を創ると信じています～**

第4章：成功事例と失敗事例

成功も失敗も、“共に歩んだ証”として語る

私は、机上の理論ではなく、
現場での葛藤と実践から得た
“本音の知”を共有したい。

成功の裏には、必ず失敗と試行錯誤がある。

だからこそ、右腕型支援は
“共に悩み、共に創る”
営みである。

第4章：成功事例と失敗事例

成功事例：3期連続赤字からの経営再建（株式会社B）その1

背景・課題

- 地域密着型介護企業。
- 3期連続赤字、離職率30%強、理念不在、現場疲弊。管理職の離職。
- 3度倒産危機（現場事故が2つ、資金ショート）

支援アプローチ

- 営業体制の構築→営業より先に**現場組織の活性化を最優先**
- 営業情報・顧客情報のデータベース化
- 誰でもできる顧客ヒアリングからの顧客ニーズの獲得
- 顧客ニーズを現場へ落とし込む、無理なくサービス提供できる体制を確立
- このサイクルを仕組み化することで、新たに営業パーソンを採用せずとも必然的に受注が取れるスキームが確立（DX化への布石）

第4章：成功事例と失敗事例

成功事例：3期連続赤字からの経営再建（株式会社B）その2

結果・効果

- 営業パーソンなしで必然的に受注が取れる仕組みを確立
- 3年で黒字化に成功
- 売上2億→4億へ
- 離職率30%→10%
- キャリアビジョンの構築→スタッフが事業企画を意識した上で介護業務に臨んでいる

山崎の視点・学び

- 理念と仕組みの両輪が回りだす瞬間に、企業は無理なく活性化する
- 赤字→売上改善→そのために営業強化の順番では失敗する

第4章：成功事例と失敗事例

成功事例：急成長ベンチャー企業の発展（株式会社O）その1

背景・課題

- IPOフェーズの急成長ベンチャー企業。
- 売上の増大に伴い現場疲弊、特に管理部門の疲弊がひどい。管理職の離職。
- 事業展開のスピードに組織（特に管理部門）が追い付かない

支援アプローチ

- 情報の整理と一元化からの活用（業務データベースの仕組み化と確立）
- 情報化を進めることで、導入すべき必要なITが見える
- 情報化されたDBをもとにクラウドを活用し、業務効率化だけでなく、事業展開の戦略立案へ貢献
- 経営戦略から実行実現可能な組織の在り方を確立し、無理なく事業展開が可能な状態へ（戦略→実行する組織→横断的な事務管理の仕組み化）

第4章：成功事例と失敗事例

成功事例：急成長ベンチャー企業の発展（株式会社O）その2

結果・効果

- 無理なく事業展開が可能
- 無駄な管理コストの抑制（想定1億円）
- 売上6億の壁を越え、10億を視野に
- 離職率の抑制
- 各事務手続きの納期遅延を抑制

山崎の視点・学び

- 成長フェーズも再生どちらも同じスキームであったこと（情報化→仕組み化）
- 成長フェーズには、感性と構造の両方が必要不可欠

第4章：成功事例と失敗事例

失敗事例：地方IT企業の事業承継失敗（株式会社T）その1

背景・課題

- 工場稼働に向けたプロセスコントロールを担う企業。
- 先代の事業モデルから変換し、組織パワーと事業モデルがミスマッチ。
- 社員への成果主義が離職率増大を招き、入社1年定着率ほぼゼロ。
- 開発力が高い2代目社長がゆえ、経営の理解不足と社員を見下す姿勢。
- 事務所間が1000キロ近く離れおり、社員間の情報共有がほぼない。

支援アプローチ

- 情報の整理と一元化からの活用（業務データベースの仕組み化と確立）
- DB化から技術の共有を図ることで、プロジェクトの進行と社員の不安を払拭し、定着を図る
- DB化で得られた情報をもとに、各社員の適材適所への配置
- 事業モデルの原点回帰を検討

第4章：成功事例と失敗事例

失敗事例：地方IT企業の事業承継失敗（株式会社T）その2

結果・効果

- 社長以外のほぼ全社員が山崎の戦略や施策に賛同
- 社長が「素晴らしい施策と思うが・・・」で賛同得られず
- 社員を見下す社長への求心力がほぼゼロで回復できず
- 売上低下に伴い、管理部門（例：経理等）の担当者に技術開発をさせる
- 採用時に成果主義を伝えておらず、入社後に話が違ふとのことで離職増大
- 2代目から黒字化は一度もなく、5期連続赤字に陥り、30年以上続いた企業は幕を閉じる（M&A）

山崎の視点・学び

- 良くも悪くも中小企業様は社長によって運命が決まってしまう
- いかに創業者の基礎を大切にすることが重要（大塚〇具がいい例????）

第4章：成功事例と失敗事例

成功と失敗をわけたものは・・・

観点	成功事例（B社・O社）	失敗事例（T社）
経営者の姿勢	共鳴・実行・対話	独断・軽視・分断
組織の状態	情報共有・仕組み化	情報断絶・属人化
支援の成果	売上増・離職率改善	売上低下・離職増加
山崎の学び	構造と感性の融合	社長の覚悟がすべて

100%成功する楽な方法はありません！
しかし、成功する秘訣は確実にあります。

1. 経営者が素直であること
2. 経営者が道徳者であること

第4章：成功事例と失敗事例

その他事例：サービス業を中心に経営支援 その1

業種	支援テーマ	支援スタイル	成果概要	成功失敗判断
小売業U社	スーパーマーケットの業務改善	企画書作成	了承いただき緩やかな事業の成長と多店舗展開を果たす	○
製造業I社	金型製造業の業務改善	企画書作成	業務改善を果たしつつあるが、MBA出身の2代目が会社崩壊へ	△
菓子製造販売O社	成長に向けた経営戦略の策定	企画書作成	賛同を得られ、継続的に成長を促す	○
建築業R社	成長に向けた経営戦略の策定	企画書作成	賛同を得られ、継続的に成長を促す	○
小売業K社	卸売りからの小売業進出の事業戦略	企画書作成	卸→小売りの流れが見える化	◎
造園業F社	カリスマ経営から組織経営へ事業成長支援	企画書作成 実行支援	技術職と役員採用できれば成長の見込み大	○
士業事務所B	創業支援	実行支援	賛同を得られ、自身が経営に積極的のため、成長継続中。	◎

第4章：成功事例と失敗事例

その他事例：サービス業を中心に経営支援 その2

業種	支援テーマ	支援スタイル	成果概要	成功失敗判断
製造業コンサルT社	介護DX化への新事業進出	企画書作成、実行支援	同意を得られたが、経営者のサービス業への理解が弱く、成果は乏しい	△
接客小売業Z社	コンセプトカフェに新規事業	企画書作成、実行支援	既存事業も新規事業も大成功。社長が実直に実行いただき大成功	◎
福祉支援業K社	創業支援	企画書作成、実行支援	緩やかな成長だが確実に成長中	○
菓子製造販売H社	成長に向けた経営戦略の策定	実行支援	賛同を得られ、継続的に成長を促す	○
WEBマーケティング業A社	創業支援	実行支援	経営者の強い意向があり、賛同得られず。事業化のめどがたたず・・・	△
ITベンチャーG社	カリスマ経営から組織経営へ事業成長支援	実行支援	営業力強化に賛同を得られ効果があつたが、組織経営への移行が遅く、急激な売上拡大へは課題が残る	○

第4章：成功事例と失敗事例

その他事例：サービス業を中心に経営支援 その3

業種	支援テーマ	支援スタイル	成果概要	成功失敗判断
歯科クリニックS	カリスマ経営から組織経営へ事業成長支援	実行支援	継続中 成長戦略の見通しが立ち、組織経営へ移すことで更なる成長の見込み	○
医療法人S	医療介護の再生支援	企画書作成、 実行支援	継続中	○
製造業I社	金型製造業の再生支援	企画書作成、 実行支援	継続中	○
機器販売業A社	カリスマ経営から組織経営へ事業成長支援	企画書作成、 実行支援	継続中 役員採用できれば成長の見込み大	◎

支援とは“共に歩む覚悟”である

成功も失敗も、すべては
“共に歩んだ証”です。

だからこそ、私は本音で向き合い、
構造と感性の両輪で支援します。

右腕型支援とは、
経営者の孤独に寄り添い、
未来を共に創る営みです。