

コンサルティングの質(価値)を
高めるために
自分が心がけていること

2019.8.24

ひくまの経営研究所

中川貞夫

“人なし、時間なし、方法なし”の 中小企業が一步踏み出せるように

- 全活動日を決めて関係者の予定を抑える。
- キックオフ(社長挨拶、メンバー紹介)を行う。
- 予定を守ることが支援先の負担が少なく、プロジェクトの質も良い。

高度な技能を教える方法や手順が未整備	59.2
多忙で教育訓練の時間が確保できない	56.8
社内に指導的人材がいない	52.0

先人が遺してくれたベーシックな メソッドを使わせてもらっている

5W2H	プロジェクト計画
変動分析	収益モデルの分析
PQ分析	改善対象品目の設定
VA ($V = F / C$)	業務改善 (業務の価値分析)
動作経済の原則	作業改善の着眼点
CUDBAS	技能伝承コンサルのガイド

消化して自分のことばで話せるものを使う

- 謙虚でないと「いいとこ取り」ができない。
- 共感がないと実践できない。
- 相手に伝わる（理解し行動を促す）こと。

2007年	このような <u>平易で導入が容易なプログラム</u> はほとんどの中小企業において実施可能なものであり……。
2018年	伝統的な手法であるが、 <u>改善のプロセスが具体的でわかりやすい</u> 。

何を知るべきか、何を聞くべきか？

- 想定される課題を念頭に質問項目を準備する。
- 仮説が大事“何が分かれば、どういうことが言えるか”。
- 相手の言ったことを口に出して確認する、“おっしゃったのはこういうことですね”。
- それだ！うまく言えないけど、それを言いたかったんだ。

準備、まとめ(支援報告)に かける手間を厭わない。

- 1, 2日前に前回の報告書を確認、次回のストーリーづくりと資料準備する。
- 報告書は関係者との理解共有が主目的だが、書いているとアイデアが出てくることもある。
- 報告書は読んだ人が自分の役割を認識してもらえるよう気を配っている。

クライアント様との関係で 大事にしていること

- クライアント様の業績の改善。
- クライアント経営者様の気づき・変化。
- 支援チーム（関係者）への貢献。
 - ・クライアント様、支援機関様、診断士協会様。
- 一歩踏み込む。
 - ・クライアント様の事例を紹介させていただく。
 - ・クライアント様自身にセミナーで事例発表してらう。

経験値を磨く

- 経験値を知的資産としてストックする。
- 世に問う(人に見てもらう)。
- 論文、プレゼンは知的資産化する機会。
 - シンポジウム応募3回、診断ニュース投稿3回
 - セミナー、講師(静大、ポリテクカレッジ、マンパワー)
 - 論文塾
- 講師は声を掛けられたら受ける。

ご清聴ありがとうございました。

何か、皆様に響くものがあれば
お役立てください。