

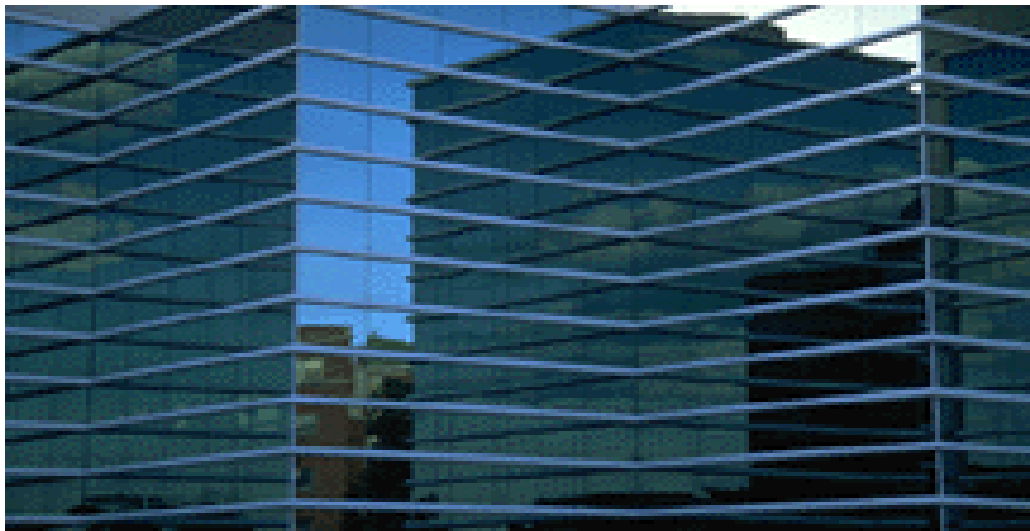


コンサルタントの精鋭集団

**グロマコン埼玉**

# 会社案内

---



ビルの写真はイメージです。

# コンサルティング業務案内

## 著書・執筆等

図解の執筆協力



図解！

ロジカル・シンキングがよ〜くわかる本  
秀和システム社  
著者  
今井信行 先生



図解！

クリティカル・シンキングがよ〜くわかる本  
秀和システム社  
著者  
今井信行 先生



## コンサルティング業務内容

### 1. 現場力の強化コンサルティング

- (1) 工場の現場力強化と現場改善コンサルティング
- (2) 小売店舗の現場力強化と現場改善コンサルティング
- (3) 真5Sの導入と再構築改善コンサルティング



【注】真5Sとは、5Sを現場にきちんと浸透させ、効果を最大化させるための独自の手法です。また、真の5Sと新しい5Sへの取り組みという2つの意味を込めて真5Sと当社では呼んでいます。

### 2. 中小企業専門の社内改革・経営理念・計画立案

- (1) 社内改革コンサルティング
- (2) 経営理念・ビジョンの構築コンサルティング
- (3) 経営戦略・経営計画策定コンサルティング

### 3. できる社員を育成する戦力アップ研修！

新入社員 若手社員 2～3年目社員対象

- (1) ロジカル・シンキングの基礎研修
- (2) ロジカルプレゼンテーション基礎研修
- (3) コミュニケーション力基礎研修

若手社員 中堅幹部対象

- (4) 現場の問題解決力を強くする研修
- (5) コミュニケーション力強化研修

入社後半年～1年目の新入社員対象

- (5) 新入社員を戦力社員に変える研修



その他実務に役に立つ各種の研修を企画をいたします。お気軽にご相談ください。

## ■戦力アップ研修の3つの特長

「わかった」を「できる」にする。(ワークショップスタイル)

実際に現場で役立つように個別に対応する。(現場重視の実践型)

フォローアップと定着化(追跡・定着重視)

# 社員研修・講演・セミナー・コンサルティング実績

## 社員研修実績例

### 研修実績例

ロジカル・シンキングで問題解決力をランクアップ	(新入社員～一般)
コミュニケーションの極意!	(新入社員～中堅幹部)
戦力アップ研修! 「 <u>新入社員</u> を <u>戦力社員</u> に」	(入社6ヵ月～1年)
社内会議を機能させる極意!	(一般～中堅幹部)
接客・接客・販売員研修	(一般～中堅幹部)

他多数

## 講演・セミナー実績

・「元気が出る会社づくり!」	～価値組へ企業変革する秘訣～	(講演)
・「100年に一度の厳しい経営環境に挑む」	～原点回帰～	(講演)
・「コーチング術伝授!」	～コーチングスキルを体得～	(講演)
・「やる気のある社員がどんどん増える経営改革!」		(講演)
・「戦力アップ研修」(新入社員を戦力社員へ)		(ワーク研修)
・「社内会議を機能させる極意!」		(ワーク研修)
・「コミュニケーション力の極意!」		(ワーク研修)
・「問題解決の基本プロセスを事例から学ぶ」		(ワーク研修)
・「実践! 論理的思考が問題解決力を高める!」		(ワーク研修)
・「効果的なプレゼンテーションで結果が変わる」		(ワーク研修)
・「目標実現! 理論から実践へ」	～目標管理を目標実現へ～	(ワーク研修)
・「実践! コンサルタント道場」	(受講者総数850名超える)	(ワーク研修)
・「デキル社員を育てる秘訣!」		(セミナー)
・「超簡単! 1円で作る会社の極意」(データエージェント社主催)		(WEBセミナー)

他多数

## 著書等実績

一流「スゴ腕、コンサルタントガイドブック」掲載 データエージェント社  
「図解ロジカル・シンキングがよ～くわかる本」\*  
「図解ロジカル・シンキングのポイントがよ～くわかる本」\*  
「図解クリティカル・シンキングがよ～くわかる本」\*  
\*著者 今井 信行先生 秀和システム社 図解執筆協力 他



図解! ポケット  
ロジカル・シン  
キングがよ～く  
わかる本  
秀和システム社  
著者  
今井信行 先生

## コンサルティング実績

大手食品会社、アルミ加工製造会社、金属加工製造会社、食品卸売会社、食品販売会社、大手商社、事務機器販売会社、ソフト開発会社、人材派遣会社、NPO法人、社会福祉法人、大手・中堅SM、食品小売店、飲食店、特殊運送会社、自動車部品修理会社、他

## 現場主義で会社を強く元気に！

元気で強い会社をつくるには、**現場力の強化**が必要です！

その現場力の強化には、**業務改善**と**人財育成**が必要になります。

1. 「自ら考え、自ら行動」できる人財を一緒に育てませんか？
2. 現場が自ら問題解決ができる強い現場力をつくりませんか？

そして、私達と一緒に下記のような社内の問題を解決しませんか？

- ・ 5 S が継続的に実施できていない
- ・ このところ在庫が増えている
- ・ なぜかクレームが増えたように思える
- ・ 利益率が下がってしまった
- ・ 生産計画通りに生産できない
- ・ 部門の間で連携ミスが多い
- ・ 社内にムダが多いような気がする
- ・ 社内の問題が思ったように解決できない
- ・ 業務の改善が形式的になっている
- ・ 管理者が思ったように育たない
- ・ そういえば社内に研修はOJTしかない
- ・ うちの会社には経営理念やビジョンがない

どんな会社でも、社内の現場には様々な問題や課題が存在しています。しかし、現場の問題や課題に気づいていないことも意外に多いようです。ところが、この問題や課題に気づかないことが、最も大きな問題なのです。

**もし下記のような現象が社内であるなら現場力が悪化しているサインです。**

1. 以前に5 S は導入したけど上手くいっていない
2. どうも最近、社員にやる気を感じない
3. このところ以前に比べて不良品が増えた気がする
4. 社内での会議がマンネリ化して形だけになっている

もしもこんな現象があるようなら要注意です。  
これは、現場力が低下しているサインともいえます。  
充分に気をつけて迅速な対応も考えた方が良いでしょう。

初回のご相談は1時間まで無料です。まずは、メールでお問合せください。  
(注：訪問してのご相談の場合は、交通費等の実費はご負担ください)

# 経営理念・3つの信条・代表紹介

## 経営理念

関わった「企業」や「人」の成長と成功を心から願い、真のパートナーとして目標実現の支援をすることで社会に貢献する。

## 3つの信条

1. 「勝ち組」から「価値組」へ進化させて、社会にとって真の価値ある企業をつくる
2. あたりまえのことがあたりまえにできる企業をつくる
3. 「自ら考え、自ら行動できる」人財を育成し、コンサルタント不要の企業をつくる



## 代表プロフィール

大手食品卸会社（VC本部）で食品小売店舗の経営・売場改善指導、営業マーケティング、新業態開発を担当。その後、大手商社や輸入販売会社で営業・マーケティングに携わり、困っている中小企業の力になりたいと決意して独立。

1999年5月リバティープロモーション設立 代表  
(セールスプロモーション・人事コンサルティング事業)

2003年5月 フリースタイルコンサルティング(FSC)設立 代表  
中小企業を支援するために経営コンサルタントとして活動を開始  
中小企業を専門とした経営改善や現場力のカイゼンを指導  
また、そのためには人財育成が最も重要と考え、社員研修にも力を注ぎ始める

2004年9月(特)日本経営士協会 経営士 資格取得  
2006年4月(特)日本経営士協会 理事就任

2005年4月～2008年3月 同協会が主催するコンサルタント養成講座  
「実践！コンサルタント道場」の企画、運営、講師を3年間務める。  
(これまでの受講者総数850名を超え現在も開催中)

2008年4月～現在 同協会が主催する新しい講座「知修塾」でも講師を務め、コンサルタントの養成にも注力している。

2008年12月にグロマコン埼玉と名称を変更して、地域密着型で中小企業の活性化を支援する活動を始める。そのため地方の商工会議所の経営相談員と連携し無料で経営相談をするなど中小企業を支援するために幅広く活動している。

2009年4月～現在(特)日本経営士協会主催の「実践！コンサルタント道場」を「初級編」と「実務編」という2つの異なる内容で再開。前回同様に企画、運営、講師を務める。  
2009年5月～2010年3月開催の野田商工会議所主催による中小企業対象の「社長塾」では、8月、9月、翌年2月に講師を務める。



全国書店で発売された

「一流・スゴ腕

コンサルタント・ガイド」

で紹介されました。

編者：中小企業経営研究会

発行：データ・エージェント

## 現職

グロマコン埼玉 代表

(特)日本経営士協会 理事 (経営士)

埼玉経営支援センター シニアコンサルタント

(特)日本経営士協会主催「実践！コンサルタント道場」「知修塾」講師

中小企業IT研究会 アドバイザー

公立高等学校経営支援研究会 世話役



グロマコン埼玉 代表

樋渡 弘

ひわたし ひろし

GLOMACON

# 現場主義で会社を強く元気に！

## 現場主義の理由は、答えが「現場」にあるからです。

### 現場力を強化して元気のある強い会社になろう！

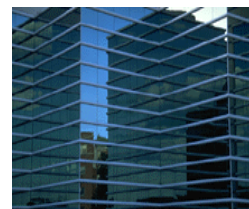
価値ある会社には元気があります。では、「元気のある会社」とはどんな会社でしょうか？最先端のシステムが導入されているからでしょうか？それとも効率重視の経営でしょうか？あるいは、素晴らしいオフィスがあるからでしょうか？そのいずれだけでは不十分だと思います。その会社に働いている社員や従業員である「人」が元気でなければ、その会社に元気などあるはずもないからです。

それでは、「元気のある会社」になる必要があるのでしょうか？答えはYESです。人間でも同じでしょうが、元気がない人はどこか体調が悪いのか？もしかしたら病気かもしれません。これを会社にたとえると、元気のない会社は、やはりどこか病気なのかもしれません。つまりその会社には、大きな問題が潜んでいる可能性が高いということです。

私は、会社はシステムや仕組みだけでは動かないと考えています。もちろんシステムや仕組みはとても重要な要素ですが、問題はそれを扱う「人」にあります。ですから「自ら考え、自ら行動できる」真の人財を育成することが、とても大切だと考えています。それは、現場で自ら問題解決ができる人財を育成することにもなり、社内の現場力が強化され、元気のある強い会社に進化するでしょう。

### 次の時代に勝ち残るために「勝ち組」から「価値組」へ進化しよう。

会社にとって「人」は、とても重要な存在です。それは、「人」が会社を形成しているのですから当然でしょう。そして、「自ら考え、自ら行動できる」人財を育成することは、「勝ち組」から「価値組」へ変革するために必要不可欠な要素であると考えています。激動の社会で勝ち組になるには、社会にとっても真の価値ある会社になる必要があるでしょう。そして、真の「価値組」が「勝ち組」になるのです。



ビルの写真はイメージです。

### 会社は生き物！困ったら会社専門のドクターに相談しては？

会社には様々な問題や課題が存在しています。たとえば、「部門の間で連携がうまくいかない」「最近不良品が増えた気がする」「5Sは導入しているが継続できていない」などもその1つの例でしょう。

会社は生き物です。人間でたとえれば、心臓や肺といった必要な組織があり、その組織を正常に機能させるためには酸素や血液などが絶対に必要です。それぞれがスムーズに、かつ正常に機能して初めて健康といえるのではないのでしょうか？

会社も同じように、組織や社員がバラバラに機能してはお世辞でも健康とは言えませんね。ましてやそんな状態で、今後良い結果が期待出来るのでしょうか？

社内のシステムや仕組みを柔軟に機能させ、それを扱う1人ひとりの能力を十分に発揮できる環境を整えることも、会社の成長には欠かせない大切な要素であると考えます。形だけの組織変更や社内改革では何も変わりません。本当に大切なのは、そこに関わる「人」の意識変革であり、最も重要な要素であることを忘れてはいけません。



グロマコングループ

グロマコン埼玉 代表 樋渡 弘

埼玉県鶴ヶ島市上広谷382-1-505号

グロマコン埼玉

グロマコン本部

<http://www.glomacanj.com/glsaitama/>

<http://www.glomacanj.com/>

直通電話 090-4660-9841

TEL/FAX 049-279-6590

E-mail hiwatashi@jmca.or.jp

GLOMACON