

# エグゼクティブコーチング/ コンサルティングサービス提案資料

---



G R A N D Y S S E Y

# 会社概要

法人名称	株式会社 Grandyssey
設立	2023年7月20日
資本金	250万円
事務所所在地	〒150-0045 東京都渋谷区神泉町10番15号 TEL:090-8565-3784
代表者	相川 雄太
事業概要	SNSマーケティングコンサルティング事業 経営者向けコーチング事業

# 中小企業経営者の 抱える課題

---

# 中小企業経営者を取り巻く環境の変化

## 1. 企業目標

「財務的な利益実現」から「**社会的な利益の追求**」へ

## 2. 戦略策定

「先を読む」から「**先が読めないことを前提にした経営**」へ

『VUCA(ブーカ)の時代

Volatility(変動性・不安定さ)、Uncertainty(不確実性・不確定さ)、  
Complexity(複雑性)、Ambiguity(曖昧性・不明確さ)

## 3. 組織

「決めたことを実現する」集団から「**付加価値を追求する**」集団へ

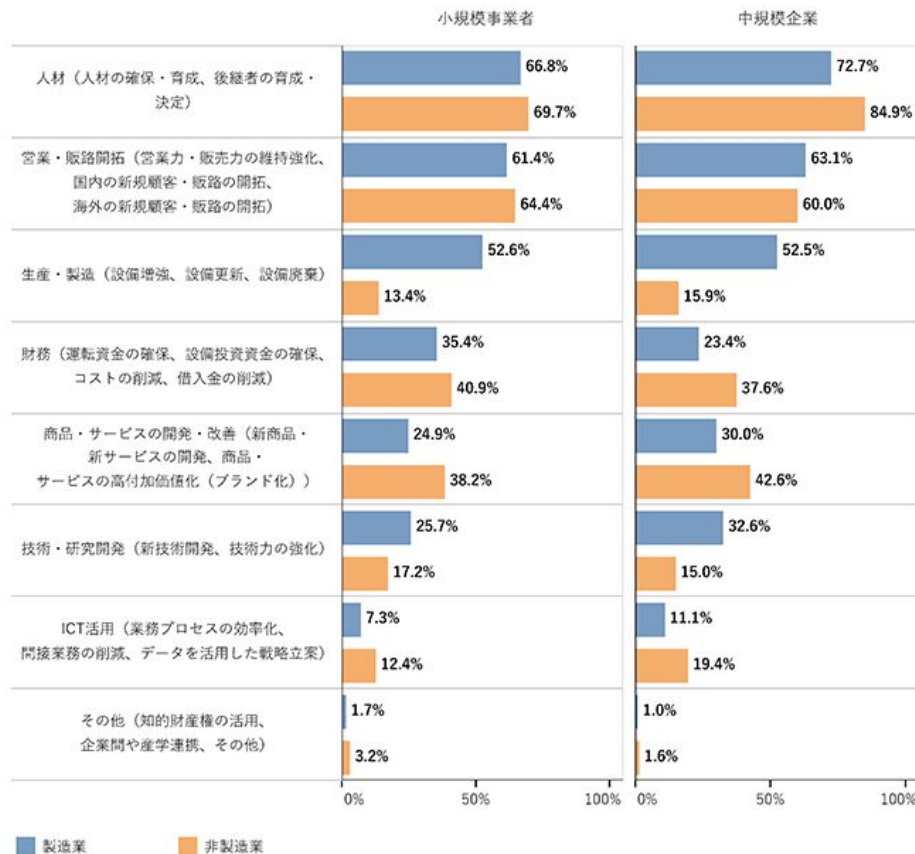
## 4. 人材マネジメント

「企業に即した人材マネジメント」から「**変化に対応する人材マネジメント**」へ

# 中小企業経営者の抱える課題

第3-2-23図 重要と考える経営課題（企業規模別、業種別）

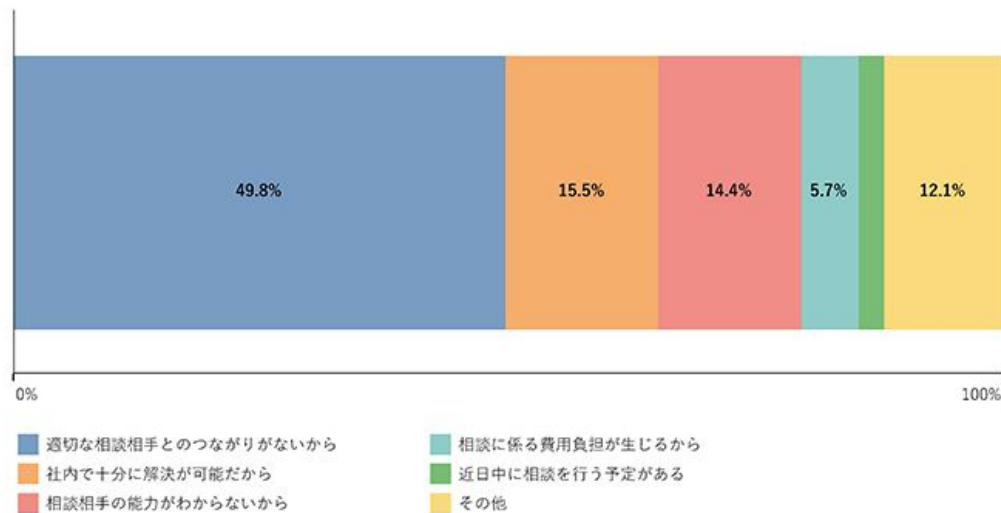
✓ 製造業、非製造業を問わず、  
小規模事業者では7割前後、  
中規模事業者では7~8割の事業主が、  
人材を重要な経営課題と回答



# 中小企業経営者の抱える課題

✓ 重要な経営課題について、相談を実施できていない理由として、  
**適切な相談相手がいないが5割を占める**

第3-2-29図 重要な経営課題について、相談を実施できていない理由



資料：(株)野村総合研究所「中小企業の経営課題と公的支援ニーズに関するアンケート」

(注)1.重要と考える経営課題について、具体的な解決策の提示や支援実施を期待する相談相手への相談を実施していないと回答した者について集計している。

2.回答数(n)は、1,312。

# 中小企業経営者にこそ エグゼクティブコーチングが必要である理由

---

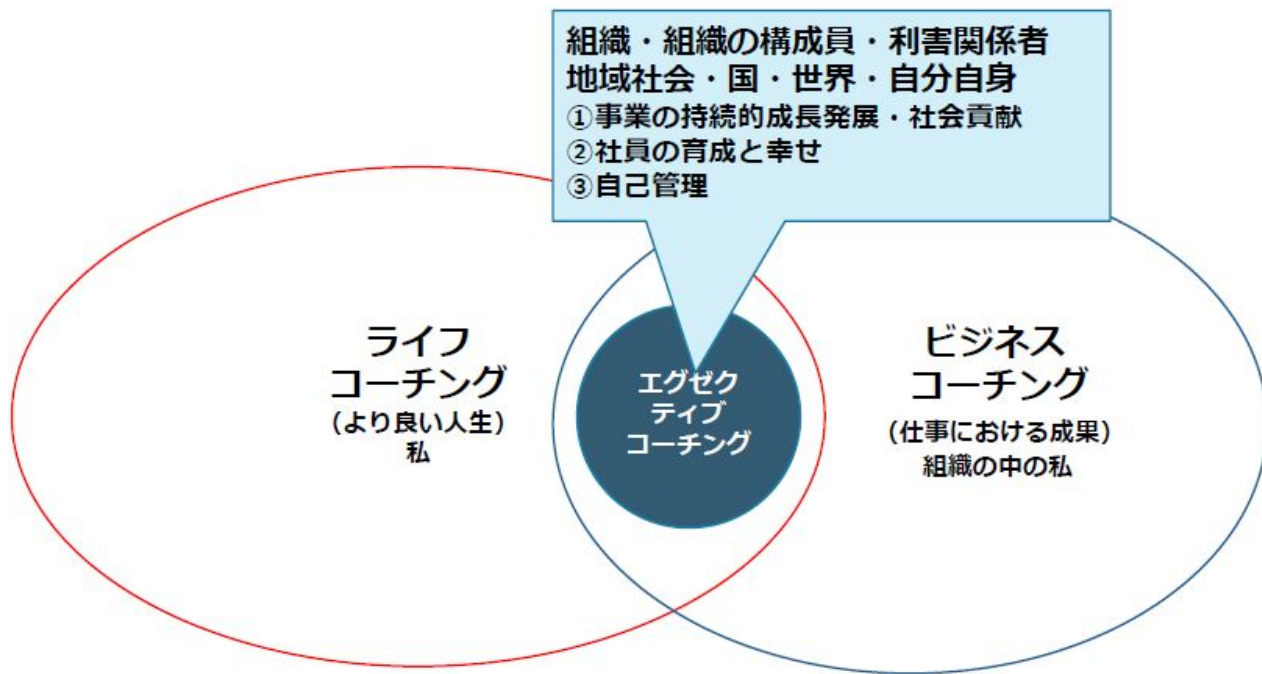
# エグゼクティブコーチングとは

**「コーチングとは、クライアントのプライベートや仕事における潜在能力を最大限に発揮させるために、思考に刺激を与える創造的なプロセスを通じて協働していくことである」**

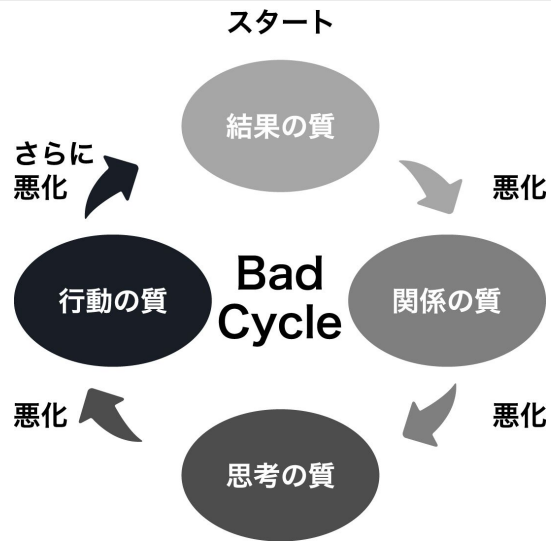
**(国際コーチング連盟(International Coaching Federation))**



# エグゼクティブコーチングの位置づけ



# エグゼクティブコーチングによる組織風土への効能



対立、押しつけ、命令する

面白くない、受け身で聞くだけ

自発的・積極的に行動しない

成果に繋がらない

関係が悪化する

チームの関係が良く、風通しが良い(お互いに尊重する)

対話を通してより深く本質的な議論が行われる

新たな挑戦や助け合う行動が生まれ、自発的に行動する

チームや組織のパフォーマンス、売上や成績が向上する

より信頼関係が高まる

# 人的資本・価値創造のための施策例

## エグゼクティブコーチング

### 組織文化醸成

経営理念の策定

コアバリューの策定・普及

ビジョンの策定

ダイバーシティインクルージョン

心理的安全性の醸成

人的資源管理

### 人的資本育成

リスクリング

エンゲージメント施策

リーダーシップ研修

モチベーションコントロール研修

経営参画

1 on 1 ミーティング

会社のビジョンと個人の役割の明確化

# 中小企業経営者がとるべき「人材」の戦略とは

中小企業経営者は

- ・人的
- ・金銭的
- ・時間的

リソースに制約がある



自身の人的能力開発と並行して、人材育成をアウトソースできる施策をとる必要



**エグゼクティブコーチング**

弊社の提供するもの

コーチングセッションを通じて

**企業の人材育成・組織文化醸成**

を解決します

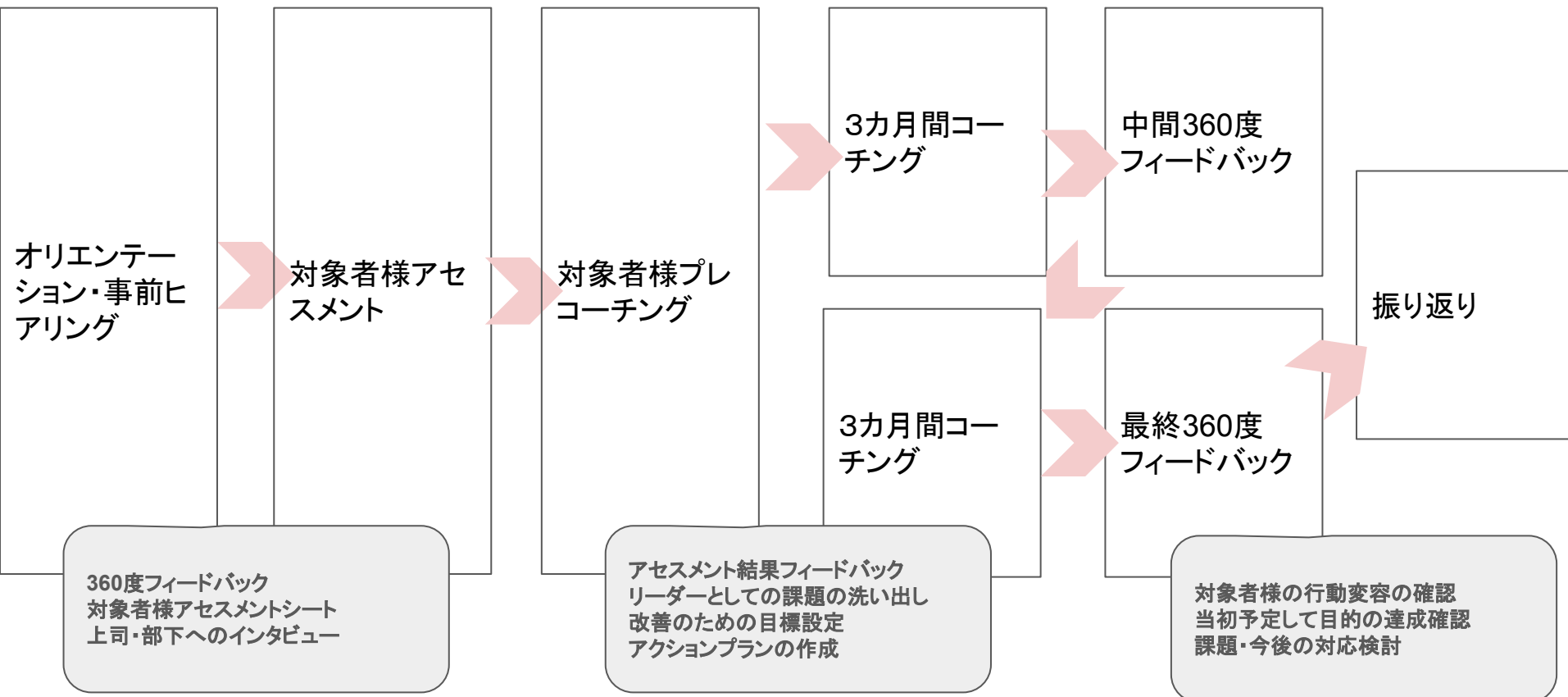
# 弊社提供サービスについて

---

# 弊社提供サービスについて

目的	人と組織の可能性を最大化し、企業の成長を促す人材が醸成される組織文化を創造する
方法	<ul style="list-style-type: none"><li>・一対一の個別コーチング</li><li>・経営幹部合同グループコーチング</li></ul> ※オンライン及び対面どちらも可能
時間・回数	無制限 ※ご要望に応じて実施させていただきます
特長	<ul style="list-style-type: none"><li>・組織におけるビジョン(未来像)、ミッション(使命)、バリュー(価値観)の明確化</li><li>・組織文化醸成のための人的資源管理施策の実施</li><li>・社員一人一人との対面セッションの実施</li><li>・効果的な意思決定を行うためのチームビルディング</li></ul>
コーチング料金	3カ月100万円(税込み)

# サービス納品プロセス例(6か月例)





## サービス価格について


プログラム期間: 3カ月間

プログラム料金: 100万円(税込)


料金支払い方法: 銀行振込・カード決済他  
※分割等については応相談

# 申込方法について


お問い合わせ



面談



受講申込



口座入金 or クレカ決済



コンサル開始