



SERVICE GUIDE

経営の体幹を創り、
経営者の心を鍛えるトレーナー

Hidefumi Matsumura

経営相談

コンサルティングサービス

訪問相談、オンライン相談、訪問とオンラインを併用した3種類のサービスを提供しております。企業様の強みとニーズを整理して経営資源を見直し、収益の最大化、コストの最小化を図ります。伴走型サービスで事業の改善・成果の拡大をサポートいたします。

定期経営相談

成果が見える『6カ月コース』を基本としたコンサルティングサービスです。月1回や月2回、隔月などお客様のご希望に合わせた相談回数を設定し、経営戦略を踏まえ、最適な解決策をご支援いたします。ご要望に合わせてコンサルティングプランをご提案いたします。

スポット経営相談

必要な課題に応じてスポット(単発)で相談したいお客様に向けたコンサルティングサービスです。1回ごとに経営力を高める方策を検討していきます。複数回を希望される場合は、一つの課題に対して2回程度ご利用いただけます。基本的に時間内で解決いたします。

事業者さまの声

パフェとグラタン専門店ハワイ 山口哲弘様
「看板の位置を変えるだけで、こんなにお客さんが増えると思わなかった」

当店ではパフェの素材を徹底的にこだわり自信作として提供していました。しかし、食べてもらうよりもまずお客様が「お店の扉を開けるまで」のハードルが高かったんです。お店の前でお客様が当店の看板を見ていると、私が入口の扉を開けて声をかけると、気まずそうに立ち去ってしまうことが続きました。

松村さんに看板が悪いのでデザインを変えたいと相談すると、A型看板の立てる向きを改善することで、お客様が商品を選びやすくなるとアドバイスいただきました。元々お店の入口に面して垂直に置き、道行く人に左右から見えるように置いているものを、店の入口と平行に設置して片面を使わないということに半信半疑でもありました。

いざ設置方法を変えると、お客様がメニュー見てから、選択する判断が早くなり、自らの扉を開けて入店してくれました。看板の向きで導線が変化し、お客様に与える情報量を最小限に整理することで、来店しやすくなるとは気づきませんでした。たくさん掲載したほうがいいと思いついて、一方通行の考え方だったかもしれません。お会いするたびに、次につながるご提案をいただいております。ありがとうございます。

YouTubeチャンネル『まっちゃん経営塾』で、
ハワイ様の支援事例の動画を公開しております。

パフェとグラタン専門店ハワイ
〒850-0862 長崎県長崎市出島町10-16 マンション出島の木1F
電話:095-895-7102 <http://www.hawaii-pafe.com>

お問い合わせ

電話

090-3662-7846

実績・お客様の声
ご覧ください!

URL

<https://consulting-office.biz>

Homepage



Facebook



YouTube



DSSコンサルティング

松村 秀史 Hidefumi Matsumura

経営革新等支援機関
中小企業診断士(経済産業大臣登録 405083)

売上拡大・経営改善支援に従事し、行動を促す経営計画書作成支援に定評がある。経営者の立場にたった親身な対応、事例を交えた具体的で分かりやすい説明が好評を得ている。行政機関・民間企業のセミナー・研修の開催多数。

YouTubeチャンネルにて『まっちゃん経営塾』を配信中。

経営相談やセミナー研修で

お客様に笑顔と喜びを提供したい

DSSコンサルティング代表 松村秀史

語り手 フードドラマ研究所 関原雅人（唼酒師）

ブレない経営を貫くには 「経営の体幹」を創る

松村の経営改善指導は心を鍛えることを重視している。経営者のリーダーシップが経営の鍵になると考えているからだ。

創業から事業を導いてきた経営者は、リーダーシップの強さに自負がある。引退されてもなお、現役さながらにキラキラした印象が残る。次代の経営者は先代のリーダーシップの余波に立ち向かい、次代の担い手として努力している。前進を試みるも、経営判断には迷いや葛藤を垣間見る。

創業まもない経営者は、経営の「道しるべ」を求めて戦略に悩んでいる。松村が話しをする、と、徐々に迷いや不安を口にしはじめる。「経営者は孤独」と言われるゆえんだ。

松村は経営者の意思を伝える力に変化が生まれることで、組織を導く力が芽生え、経営の安定化を図れると考えている。次代の経営者、

経営を担う幹部やリーダーに向けて、経営者の心を鍛えるトレーナーとして、経営の体幹創りをサポートしたいと邁進している。

経営者の意思決定を導く トレーナーを目指す

DSSコンサルティングの由来になるが、「DSS」とは『Decision support system』、日本語では「意思決定支援システム」と説明されている。コンピュータを利用した情報システムの一つであり、企業や組織の意思決定を支援する仕組みである。組織の経営・運用・計画などに使用されており、現象が複雑で、かつ事前に結果が推定しにくい意思決定を支援するものである。

松村は事前に結果を推定しにくい経営者の意思決定を支援し、実践するため、屋号に「DSS」を冠したコンサルティング事務所を立ち上げた。

経営支援者とともに 地域を支える

松村の手に届く支援後のアンケートには、ある言葉が多いことに気づく。民間企業からは「物腰が柔らか」「親身に」「やさしく」が続く。支援機関からの回答は、「質疑に関する対応」と「相談者への寄り添い」の評価が高い。

松村の経歴は、中小企業を支援する公的な組織に22年間所属したのち、平成26年9月に中小企業診断士事務所（DSSコンサルティング）を開業した。直近6年間の相談は延べ5000社を超える。毎日が経営者と事業の成長に向けて真剣勝負である。

経営支援の道を歩むきっかけは、地元で優良企業として盤石であった父の勤務していた会社の倒産がある。バブルがはじけ急激な景気の冷え込みが原因であった。



参加者の成熟度に合わせて説明を切り換える。リーダー研修、幹部研修は互いに牽制しあって小康状態ということもあるが、松村の手腕で積極的な発言へと切り替わる。反発するのではなく多様な考え方を受け入れ、じっくり採むことで、心も鍛えられる。

当時の松村は職場の窓口で企業向け保険を担当。よく顔を会わせる経営者は資金繰りに困っていても、従業員の保険は必ず納めに来る従業員想いな方だった。しばらく顔を見ないと思っていた矢先、廃業されたことを耳にした。地元企業が失われるところを目の当たりにし、資金繰りや経営知識の乏しさに悔しさが溢れた。

松村はその悔しさをバネに、平成19年に長崎県内の商工会議所職員から中小企業診断士取得第一号としてスタートを切る。

過去の経験から「経営者に親身に寄り添い、わかりやすく伝える姿勢で接すること」が、もっとも大切なことだと松村にはすり込まれている。また松村は資格取得に専念させてくれた職場の協力への感謝から、経営指導員・経営支援者とともに成長することを望んでいる。

潜在的な「強み」が 成長の活路に

組織自体が持っている独自能力「強み」の発掘と顧客ニーズの掛け合わせに着目している。一辺倒な解説では顕在的な強みだけ着目し、潜在的な強みには気づかないことが多い。経営者が抱える真の課題が潜む「潜在的な強み」は逃してはならない。

松村は潜在的な強みを「見える化」する独自手法を研修やセミナーに取り入れてきた。松村の改善手法が「真の課題」を解決に導くのは、スタートラインからゴールまで、目指すべき着地点が一直線に明確になっているからである。

研修・セミナー

公的機関様向けセミナー

行政・支援機関様のご要望に合わせた研修を行います。午前午後に分かれた終日セミナー、複数日に渡る連続セミナーなどご要望にお応えいたします。

- 経営計画作成セミナー ●施策活用セミナー
- 販路開拓支援セミナー ●創業セミナー
- 経営革新等計画支援セミナーなど

企業様向けセミナー

企業研修は少人数から、対面・オンラインをお選びいただけます。ご相談を伺いし、企業様の課題やお悩みに合わせた研修を行います。施策を活用した取り組みも研修形式でお手伝いいたします。

- リーダー管理者研修など

オンラインセミナーについて

Zoomなどを利用したオンラインセミナーにも対応しております。お声かけください。

セミナー料金

公的機関様向けの研修では、ご予算に合わせて柔軟に対応いたします。

サービス	期間	内容	価格(税込)
オンライン開催	1日	1~3時間	110,000円
会場開催	1日	1~3時間	110,000円

※会場開催の場合、交通費のみ実費をいただいております。

その他の料金設定について

- ◎レジュメ作成費について
セミナー・研修でレジュメ作成が必要な場合は、別途レジュメ作成費用を申し受けます。
- ◎交通費について
片道50km以内無料。50km超、有料道路などの利用が生じる場合は、実費をご負担ください。
- ◎宿泊代について
実費。日帰りで半日以上時間を要する場合は日当をご負担ください。



DSSコンサルティングのロゴは、右肩上がりの成長を示す矢印、コンサルティングのゴールを導き、整理して書き記すペン先をイメージ。右上の赤いポイント(ドット)は意思決定のゴールを表しています。信念をもって必ず到達する信頼の証です。