

# 会社案内

## 業務内容

### 1. 現場力のカイゼン

工場改善

生産効率改善

小売業改善

卸売業改善

### 2. 経営戦略・計画

経営戦略・計画策定

経営理念構築

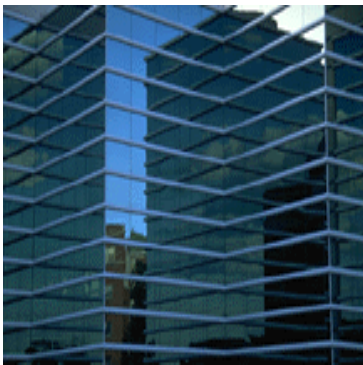
経営ビジョン構築

### 3. 人財育成・社員研修

新入社員研修

戦力社員育成研修

管理者研修



ビルの写真はイメージです。

## 現場主義の理由は、答えが「現場」にあるからです。

### ■元気のある会社になろう！

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、会社はシステムだけでは動かないと考えています。もちろんシステムは重要な要素ですが、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」真の人財を育成して、**元気のある会社になる必要がある**と考えています。

### ■「勝ち組」から「価値組」へ

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。

### ■会社は生き物！

会社には様々な問題や課題が存在しています。たとえば、「**組織が硬直化して柔軟に機能していない**」、「**効率良く組織が機能していない**」などもその1つの例でしょう。会社は生き物！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為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健康とは言えません。その状態で今後良い結果が期待出来るのでしょうか？組織と業務を柔軟に機能させ、1人1人（個人）の能力を十分に発揮できる環境を整えることは、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。形式だけの組織変更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。

## 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！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



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. 現場力のカイゼンと経営力の改善

(1)現場力のカイゼン→5 Sの効果を2倍にするため当社では独自の8 Sを実施！

【注】当社独自の8 Sとは、5 Sを現場にきちんと浸透させて、5 Sの効果を最大化させるための独自の手法です。

- ◇工場の現場改善
- ◇生産効率の改善
- ◇流通・卸売業の現場改善

### (2)経営力の改善

- ◇中小企業を専門にした経営力改善で経営力を強くする



### 2. 中小企業専門の経営戦略・計画立案

- (1)中堅・中小企業の経営戦略や計画の策定支援
- (2)経営理念・ビジョンの構築支援

### 3. できる社員を育成する社員研修（新入社員、2～3年目社員、中堅幹部対象）

- (1)ロジカル・シンキング研修  
(※ロジカル・シンキングの活用から問題解決力強化研修)
- (2)コミュニケーション研修
- (3)ロジカルプレゼンテーション研修
- (4)営業・マーケティング研修
- (5)戦力アップ研修！「新入社員を戦力社員にする入社後6ヶ月目研修」



## 講演・セミナー実績

- 「元気が出る会社づくり！」（“勝ち組”から“価値組”へ企業変革する秘訣）
- 「コーチング術伝授！」（ビジネスに必要なコーチングスキルの基礎を体得）
- 「実践！コンサルタント道場」（特）日本経営士協会主催（3年間実施で受講者数800名以上）
- 「中小企業の生産効率を2倍にする極意！」
- 「デキル社員を育てる秘訣！」
- 「やる気のある社員がどんどん増える経営改革！」
- 「問題解決の基本プロセスを事例から学ぶ」（ワークショップ）
- 「実践！論理的思考が問題解決力を高める」（ワークショップ）
- 「目標実現！理論から実践的応用へ」全4回（目標管理を目標実現に変える）
- 「上手な会議進行の極意！」（ワークショップ）
- 「コミュニケーション力をランクアップ！」（ワークショップ）
- 「効果的なプレゼンテーションで結果が変わる」（ワークショップ）
- 「コミュニケーションの極意！」（ワークショップ）
- 「超簡単！1円で作る会社の極意」（WEBセミナー）データ・エージェント社主催 他多数

# 会社概要

## 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



## 代表の紹介

大手食品卸会社（V C本部）で店舗の経営・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（F S C）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。  
（3年間の受講者数800名超える）

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（経営士）の養成にも注力している。

2008年12月にグロマコンと名称を変更して、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。

## 現職

- ◇グロマコン 代表
- ◇（特）日本経営士協会 理事（認定 経営士）
- ◇埼玉経営支援センター アドバイザー
- ◇（特）日本経営士協会主催 知修塾 講師
- ◇公立高等学校経営支援研究会 世話役



全国の書店で発売！

「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



グロマコン 代表

樋渡 弘

ひわたし ひろし



## 研修実績と3つの特長

### ■社員研修実績例

- ◇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! 「新入社員を戦力社員に」 (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・接遇・販売員研修 (一般～中堅幹部)
- 他多数

### ■社員研修の3つの特長

- ①「わかった」を「できる」にする。(ワークショップスタイル)
- ②実際に現場で役立つ内容に個別対応する。(現場重視の実践型)
- ③フォローアップと定着化(追跡・定着重視)

### 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、事務機器販売会社、ソフト開発会社、人材派遣会社、大手商社、NPO法人、大手・中堅SM、食品小売店、飲食店、社会福祉法人、特殊運送会社、他

### 会社所在地

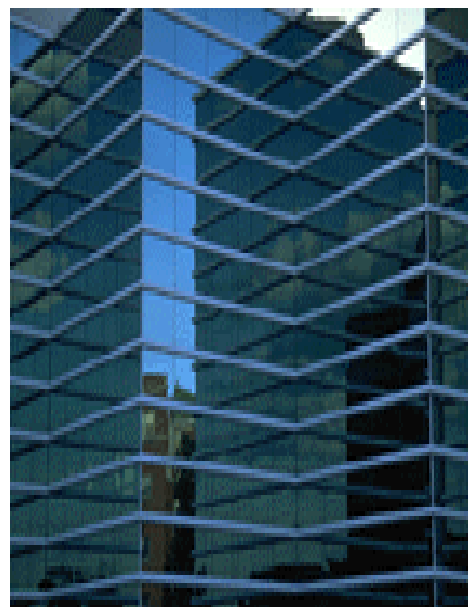
#### グロマコン

埼玉県鶴ヶ島市上広谷382-1 505号

電話 049-279-6590

FAX 049-279-6590

Email: hiwatashi@jmca.or.jp



ビルの写真はイメージです。