

コンサル資料



目次

01 会社紹介

02 現状の課題

03 原因とは

04 サービス紹介

05 料金説明

06 事例などの紹介

07 補足説明

08 導入までの流れ

01 会社紹介

会社紹介

① 会社名

I株式会社（エースカブシキカイシャ）

② 所在地

福岡県福岡市博多区奈良屋町14-20 ベスト大博ビル602

③ 代表者名

立川敬右（たちかわけいすけ）

④ 設立

2021年9月

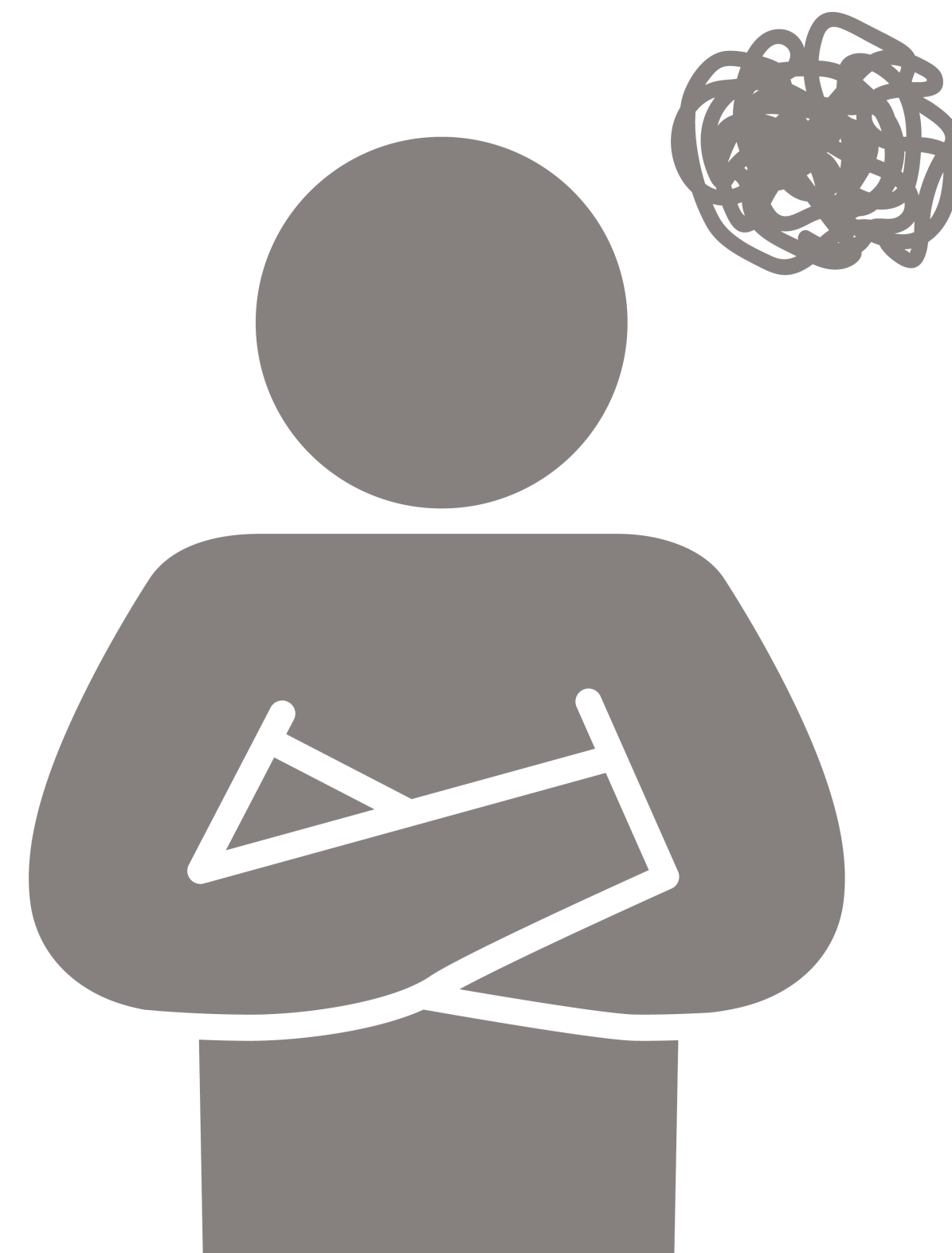
⑤ 資本金

100万円

⑥ 事業内容

営業代行・アニメーション事業・コンサル

02 現状の課題



そもそも「コンサル」がよくわからないという人が多い

03 原因

例えば、「少年に高級な道具（バットやグローブ）」を渡したとしてもメジャーで活躍できるわけではない。逆に、「イチローに1000円のバットやグローブ」を渡してもメジャーで活躍できないというわけではない。つまり大切なことは「選手（使う人）」が大切になってくる。



道具（バットやグローブ）
【HP・LP・動画など】



選手
【運用方法・伝え方など】

ここで大切なのは「選手（使う人）」がプロかどうかということ。

03 原因（経営要素）



①マーケティング（売る力）

そもそも「売上」が立ち「利益」が出ていないといけません。

それも【社名（または商品名）】で売ります。

【社名（または商品名）】で売れるようになるためにもしっかりと「マーケティングファネル」を組んでいきましょう。

ここで大切なのは「配置」と「継続」です。



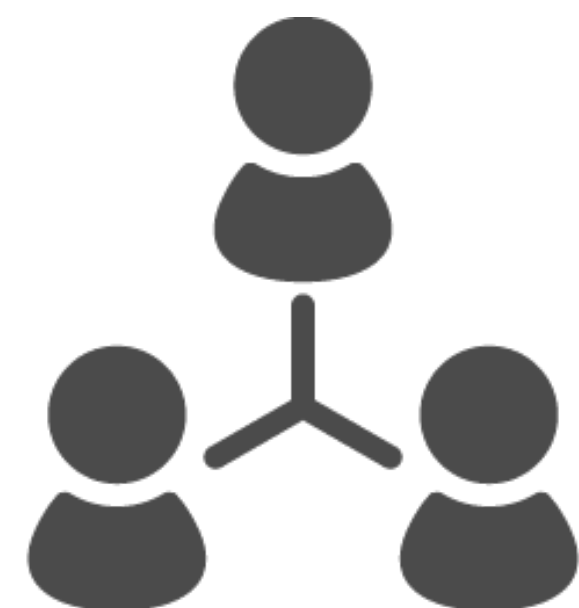
②商品力

いくら売れても「固定客（継続購買・固定収入）」が無いと毎月不安で精神衛生的にもキャッシュフロー的にも不健康な状態です。

そこで「固定客」を作っていくためにも

「商品力」も常に改良していきましょう。

ここで大切なのは「市場分析」「新規性」「権威性」です。



③組織力

また、「たくさん売れ」「たくさん固定客」がついてきたら1人では対応できなくなってきました。

そこで「他の人の力を通じて成果を上げる」という

組織力が大切になってきます。

ここで大切なのは

「理念」「ビジョン」「バリュー」「ルール」になります。



④企業風土

「たくさん売れ」「たくさん固定客」が付き「たくさんスタッフ」がいる状態になると1人ではマネジメントできなくなってきました。

ここで大切なのは「企業風土」です。

どれだけ仕組化していったとしても、それを使うのは人です。

つまりそこで働いている人たちの「風土」によって結果が出るかどうかは変わってくるのです。

ここで大切なのは

トップの「姿勢」と「行動」になります。

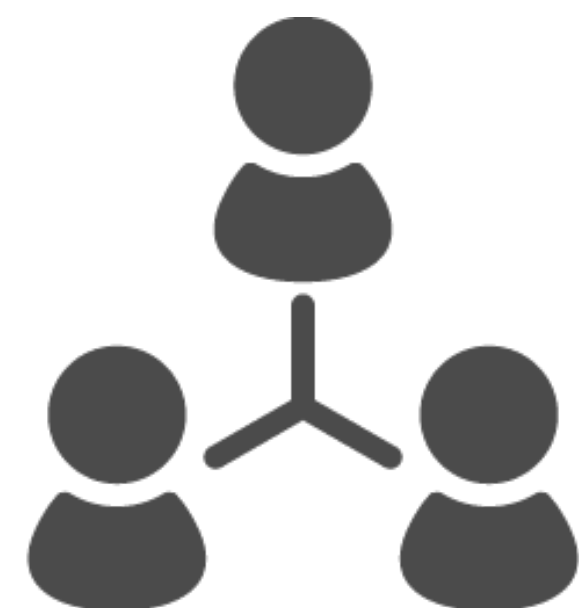
04 サービス紹介



①マーケティング（売る力）
（必要になってくるもの）
マーケティングファネルの構築



②商品力
（必要になってくるもの）
「市場分析」 「発想思考法」



③組織力
（必要になってくるもの）
「採用サポート」 「マネジメント方法」

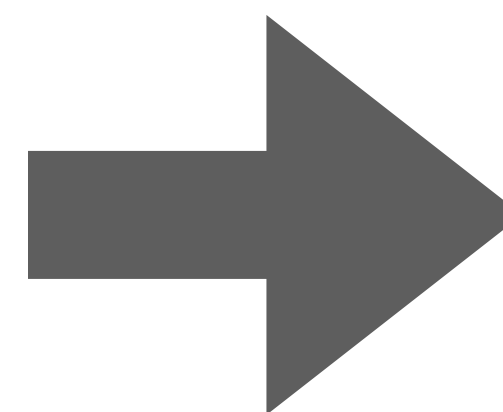


④企業風土
（必要になってくるもの）
「企業風土構築ノウハウ」

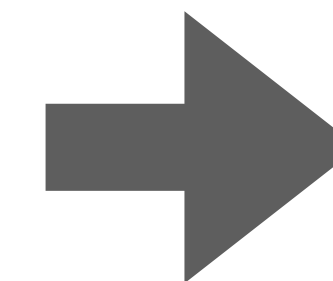
04 サービス紹介

「今の自分」以外のために
| エース

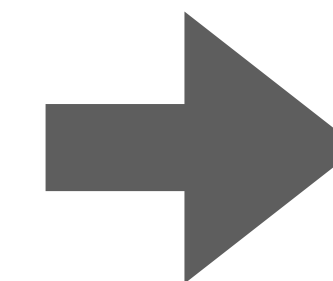
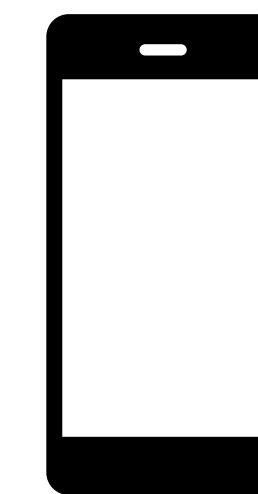
株式会社（弊社）
コンサル導入



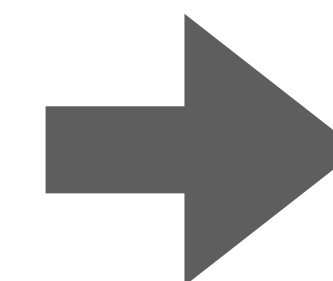
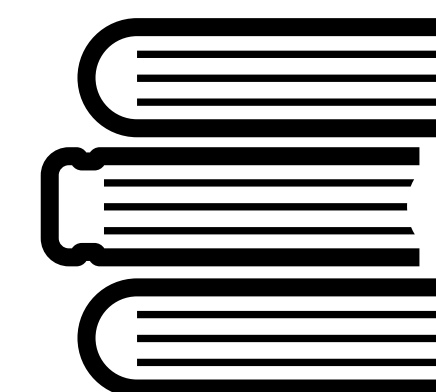
見込める効果



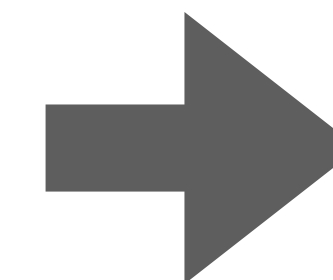
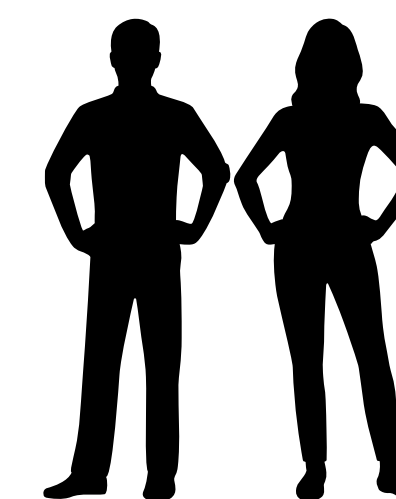
プロの選手
の思考化



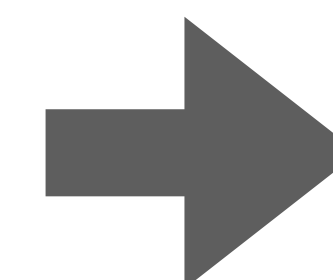
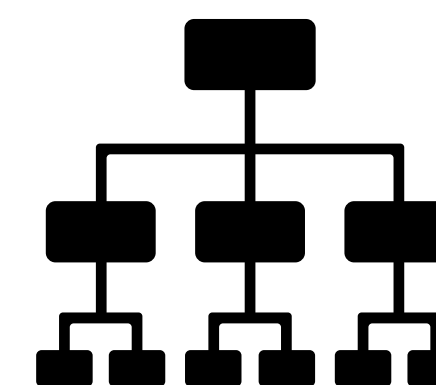
SNSの使い方
が分かる



教育コスト
削減



“組織”として
活動できる



一緒にやることで
ノウハウを
社内に蓄積

04 サービス紹介

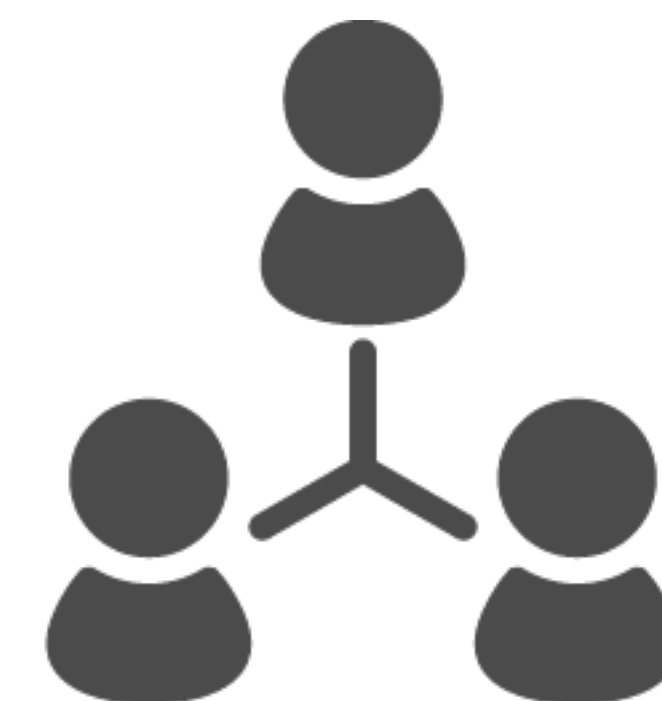
弊社コンサルでは以下の3つのサービスを主に取り扱っています。



①集客サポート



②採用サポート



③組織力強化

04 サービス紹介



①集客サポート

①集客サポート

集客サポートでは

【見込客獲得フロー】から、

【固定客獲得フロー】までの全てを一緒に
組みさせていただきます。

この「マーケティングファネル」が適切に
組みれていると「誰でも売上を立てられる
状態」を作ることができます。

04 サービス紹介

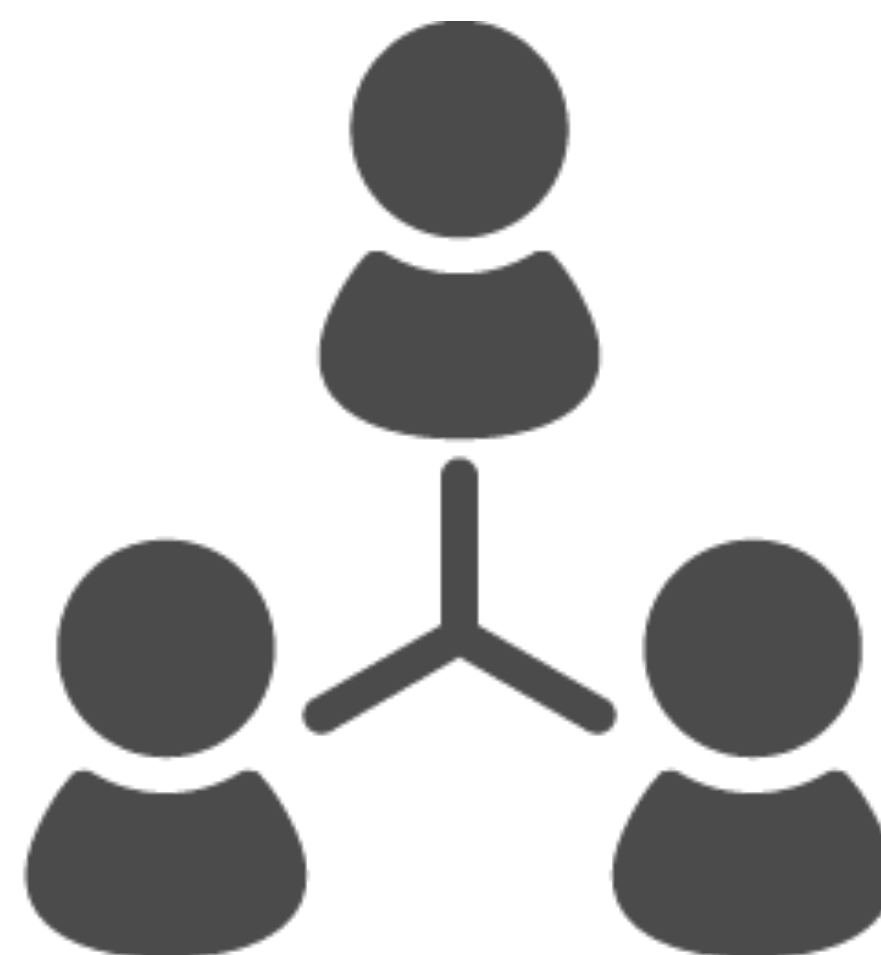


②採用サポート

②採用サポート

採用サポートでは、
【採用に必要な道具（HP・LP・動画・各サイト解説）】を制作させていただき、【運用方法】をインハウスサポート（社内化）することでコンサル契約が終わった後でも「欲しい時に」「欲しい人材」を採用できる状態にしていきます。

04 サービス紹介



③組織力強化

③組織力強化

組織力強化では、
クライアント様の「理念」より
「正しいルールの組み方」
「ルールの運用方法」
などをサポートさせていただきます。
組織力を強化しておくことで
【理想の自走組織】を確立することができます。

05 料金説明

料金表 (税抜)

スポット型 (基本)	プロジェクト型	個別コンサル	各オプション
1ヶ月 100,000円/月			採用サポート 1発：300万円
3ヶ月 285,000円 95,000円/月	20,000円/月	200,000/月	HP・LP作成 300,000円～
6ヶ月 540,000円 90,000円/月			動画制作 要相談 ※5万円～

※「契約月」に関しましては「日割計算」です。

月末締め毎月5日払いになります。※土日祝とかぶっているときはその前営業日まで

06 事例などの紹介



【博多バー Bar LIT】

Bar LITは弊社代表が関わっているBARになりますが、こちらでは

1. 集客サポート→Googleマップを活用し**3ヶ月で売上が2倍に**
2. 採用サポート→「採用したい!」となった**1.5ヶ月後に4人採用に成功**
3. 組織力強化→**店内の業務を全員で分担**することで自走組織を確立

07 補足説明

専門家経費とは？

更新日：2021年6月7日 | 公開日：2021年4月28日

補助対象経費

専門家経費とは、事業再構築補助金の補助対象経費の区分のひとつであり、補助事業遂行のために依頼した専門家に支払われる経費のことです。いわゆる「コンサルティング業務」への対価や、専門家の旅費が該当します。また、技術導入費、専門家経費、外注費は、同一の支出先に対して、併せて支出できません。

【事業再構築補助金】を使うことで「コンサル費」を削減できる可能性があります。

08 導入までの流れ

無料相談

①1度【無料相談】
を行います



②無料相談後
「導入」 or 「お断り」を決める



③「導入」の場合
【契約内容】を確定する



④活動開始