

入社6年で売上 6 倍純利益 1 0 倍増にしたその仕事術とは

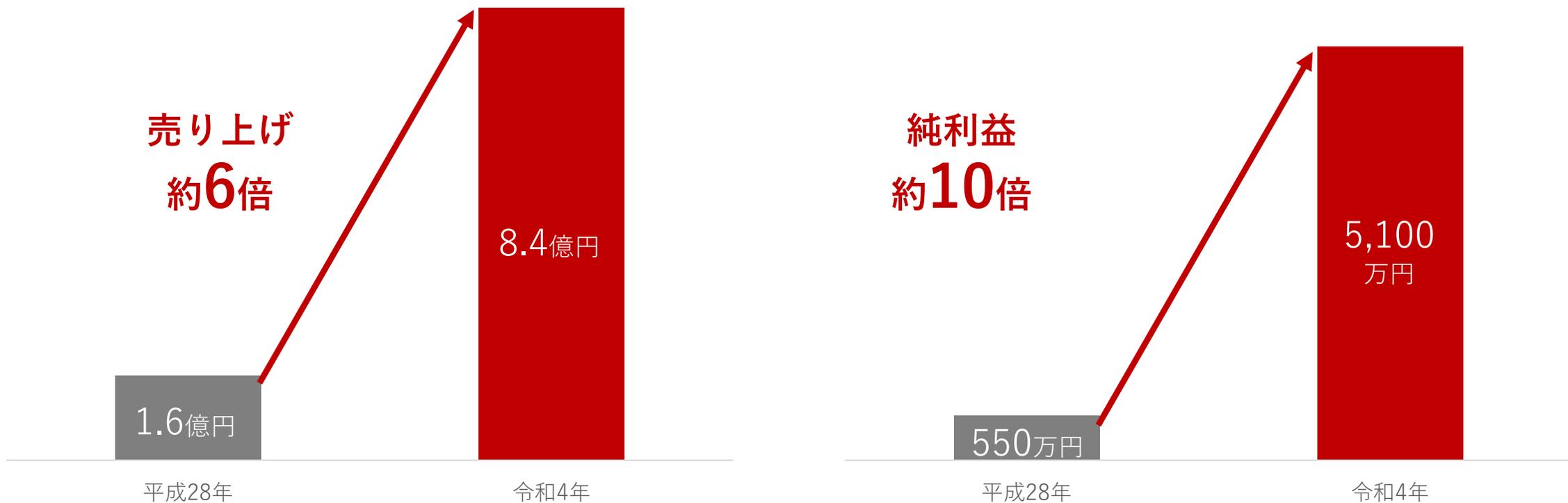
社員から“仕事の鬼”と呼ばれる 2 代目の仕事術

“これから会社を大きくしていきたい”



その覚悟がない社長さんは見ないでください

入社6年で売り上げは **6** 倍、純利益は **10** 倍を達成



コロナ禍でも成長を続けることができた仕事術を、本資料でお伝えします

-古い考えの根強い業界だからこそ、先手を打て-

① 他者との差別化集客法



-業界にはびこる“老害会社”を一掃!?-

② 取引会社を圧倒的に増やす集客法





-とにかく投資、投資を繰り返す-

③ 圧倒的な設備と車両数で広域な事業領域へ

-今こそ強化する組織力-

④ 社員・協力会社の結束力 & 組織力を強化



-経営者は“経営”に徹する-

⑤ 社員任せの現場運営で、成長を促進



-年功序列を撤廃！-

⑥ 成果を評価する給与体系





-社員のアイデアがマーケティング手法に-

⑦ 工事PRでさえも、マーケティング

-発注者の立場になって対応する-

⑧ 圧倒的な機動力





-基礎から実践までのロードマップ-

⑨コンサルティングのロードマップ

まずは会社状況を把握。6ヶ月の準備期間を経て1年/2年で効果を出す。





-コンサルティングについて-

よくある質問

● コンサルティングはどのような時に活用していけばいいのでしょうか？

弊社のサービスは、売上/収益ともに大きく伸ばしたい会社のみコンサルティングを行います。会社を大きくする向上心のある経営者様の志を後ろから全面バックアップさせていただきます。確実な成果を期待したい時、社外のノウハウを活用したい時、スピード感を持って問題解決をしたい時に弊社のサービスをご利用ください。

● どのような成果を期待できるのでしょうか？

1年～2年は教育フェーズと位置づけをさせていただき、3年目以降を実践フェーズとさせていただきます。教育フェーズから現在の会社の状況を把握し、無駄なコストを洗い出し、財務改善を。並行して強靱な組織改革を経営者様と行います。また、同時に私たちが培ってきた売上収益倍増の手法を実践していきます。弊社とともに向き合っ事業を進めていただければ、単純に2年～3年で売上収益の2倍3倍は容易に期待していただければと思います。

● 契約までの流れを教えてください。

まずは、コンサルを行う当人である「須藤洋介」がお客様からお話を伺います。貴社の状況や課題を把握し、どんな戦略が必要なのか、そしてどんな効果を出していけるのかをご提案させていただきます。その後、合意に至った場合は、契約となります。

● 他社のコンサルティングとはどういう違いがあるのでしょうか？

他社と圧倒的に異なるのは、実際に売上を6倍、利益を10倍にした実績があるということが1番の違いです。実際に増収増益を続けてこれた手法/マインド/組織を包み隠さず全てをお客様に適用した形で落とし込んで参ります。

● 最初の相談から料金は発生するのでしょうか？

コンサルティング契約に至までは、料金は一切かかりません。

● どのくらいのコストがかかるのでしょうか？

契約は最低5年契約を原則とさせていただきます。1 - 2年目と3年目以降でコストの金額が変わってきます。当初の教育フェーズでは初期費用と固定費用が発生しますが、実践フェーズでは出来高報酬にさせていただきます。必ず増収増益にする自信があるため、このような報酬体系を取らせていただいております。なお、営業代行は行っていません。営業代行の場合は別途ご相談ください。

● 遠くても、契約できるのでしょうか？

弊社はコンサルティング専門会社ではなく、あくまでも事業を実際におこなっている会社です。弊社も近隣の市町村の会社とは契約は致しません。理由は簡単で、弊社の競争相手が増えてしまうからです。その為、ご契約させていただく会社様は遠方の方がより良いと考えております。