

おおもと経営オフィスのサービスと理念

○ おおもと経営オフィスとは

- 代表・大本佳典の経歴と理念
 - 代表の大本佳典氏は、かつてタクシー会社の倒産を経験し、その後再起を果たした経営者。
 - 倒産経験から得た「泥臭い実践知」を武器に、経営者を中長期でサポート。
 - 経営者の孤独や悩みに寄り添い、「参謀」として明確な方向性を示すことを使命とする。
 - 「社員を大切にしながら利益を出す経営」を重視し、持続可能な成長を目指す。
- サービスの特徴
 - 理論だけでなく、現場目線の「生きたアドバイス」を提供。
 - コーチング型の伴走を通じて、経営者の主体性を育む。
 - 経営者が迷いなく前進できるよう、「わかりやすさ」と「実行のしやすさ」を重視。
- 経営者へのメッセージ
 - 「一歩踏み出す勇氣」が経営者と社員の未来を大きく変えると信じている。
 - 経営者の孤独感を理解し、客観的視点と実践的アドバイスで背中を押す。
 - 5年後の未来を共に描き、歩むパートナーとしての役割を果たす。
- 倒産経験から得た教訓
 - 1億6,523万9,180円の連帯債務を背負い、倒産を経験。
 - 数字や理論だけでは解決できない「人と組織」の難しさを痛感。
 - 経営者の成長を支える仕組みを整え、腹落ちするアドバイスを提供。

@ 弊社のクライアントが抱える主な悩み

- 経営者の孤独と判断の難しさ
 - 一人で判断を迫られることが多く、客観的な視点が欲しい。
 - 幹部や右腕が育たず、社長が何でも抱え込む状態に陥る。
- 社内コミュニケーションの課題
 - 銀行融資や資金繰りの相談ができず、不安が膨らむ。
 - 社内コミュニケーションに限界を感じ、スタッフのモチベーション向上に悩む。
 - 年上社員とのコミュニケーションが難しく、意思疎通が不足。
 - 社員が好き勝手に動き、経営者の思いが伝わらない。
- 将来ビジョンと短期課題のバランス
 - 将来のビジョンを描く時間がなく、短期的な課題ばかりに追われる。
 - 経営を俯瞰する時間が確保できず、長期的な戦略が立てられない。
 - 「これ以上の成長は望めないのでは」と漠然とした不安を抱える。
- 資金繰りと金融機関対応
 - 金融機関との交渉ノウハウが不足し、事業拡大時の資金繰りに不安。
 - 融資に対する強い不安を抱え、具体的な対応策が見つからない。
 - 資金繰り表の作成や銀行折衝に関する知識が不足。

👤 サービスの対象となる経営者

- サポート対象となる経営者像
 - 会社は黒字だが、経営の舵取りに漠然とした不安を感じる方。
 - 日々の業務に追われながらも、会社の未来について真剣に考えたい方。
 - 経営者としての孤独感を抱え、本音で相談できるパートナーを求めている方。
 - 短期的な利益だけでなく、持続可能な成長を目指す方。
- 弊社ではサポートできない経営者像
 - 即効性のある解決策だけを求める方。
 - 自分で考えるより、答えを教えてくださいと考える方。
 - 経営課題の本質に向き合わず、表面的な対処を望む方。
 - 変化を恐れ、現状維持を優先する方。

📄 経営者へのメッセージ

- 経営参謀としての役割
 - 経営者の孤独を理解し、客観的な視点でサポート。
 - 5年後の未来を共に描き、経営をもっと面白く、成果を出せるよう支援。
 - 経営者が笑顔で前に進める環境をつくり、組織全体を元気にすることを旨とする。

📋 サポートの流れ

- 無料相談
 - 経営課題をヒアリングし、現状や希望に基づいた最適なプランを提案。
- 契約と目標設定
 - 経営者の悩みや不安を共有し、具体的な解決策を模索。
 - 顧問契約の場合、契約期間や面談頻度を明確化。
 - 5年後・3年後など中長期の目標を共有し、詳細プランを作成。
- 定期セッション
 - 対面またはオンラインでの定期面談を通じて課題を解決。
 - 行動を振り返り、次の施策を練り上げる。
- 成果確認と継続フォロー
 - 目標に対する進捗を定期的に振り返り、戦略を修正。
 - 経営者がさらに成長できるよう、長期的に支援。

🚀 サービスの特徴と強み

- 伴走型サポート
 - 定期面談やオンラインでの継続フォローにより、いつでも相談可能。
 - 意思決定の迷いを解消し、優先順位を明確化。
 - 経営者の孤独感を和らげ、自信を持って前進できる環境を作る。
- コーチング×コンサルティング
 - 押し付けるのではなく、問いかけを通じて経営者の潜在力を引き出す。
 - 具体的な戦略立案から現場実行のフォローまで、成果にこだわる。
 - 経営者が自走できる力を養い、長期的な成長を実現。
- 倒産経験に基づくリアルな支援
 - 倒産・再起を経て得た具体的なノウハウを提供。
 - 社員を大切にしながら利益を出す経営を重視。
 - 経営者目線で腹落ちする提案を行い、精神的にも寄り添う。

💡 提供するサービス内容

- エグゼクティブ・コーチング
 - 毎月または隔月の定期ミーティングを通じて経営判断をサポート。
 - ChatWorkやLINEなどチャットサポートで、迅速な相談対応を実現。
- スポット経営相談
 - 中長期の目標を共有し、経営者が迷いなく前進できる環境を提供。
 - 必要なタイミングだけ専門家の意見を聞きたい方に対応。
- セミナーと講演
 - 創業、経営戦略、IT活用、人材育成など、多彩なテーマを学べる機会を提供。
 - 企業や団体向けの講演依頼にも対応し、経営者の知識向上を支援。
- 融資サポート
 - 資金繰り表の作成から銀行折衝の具体的なアドバイスまで総合的にサポート。
 - 金融機関との交渉方法がわからない経営者に安心感を提供。
 - 資金繰りに関する不安を解消し、事業拡大を支援。