



TAMAコーディネーター PRレポート

| | | |
|--------|---|---|
| 氏名 | Kamisaka Akio 神坂 彰夫 |  |
| 資格・所属 | <ul style="list-style-type: none">ファイブオークソリューションズ株式会社 代表取締役ランチェスター協会認定インストラクター | |
| 所属団体等 | <ul style="list-style-type: none">(一社) 首都圏産業活性化協会東京都板橋区ソリューションスタッフ(一社) 日本技術士会中小支援グループ 他 | |
| プロフィール | <p>・アルミ総合メーカーでルート販売の基礎を学ぶ。国内系コンサル会社に移り、中堅企業の経営診断、戦略立案等多数経験。総合商社国内販売部門でエネルギー販売実務、新規事業立案、社内ベンチャー等立ち上げ、これら経験をベースに中堅中小企業向け経営コンサルタントとして独立。その傍ら、永年にわたり（公財）東京都中小企業振興公社にて、販路、助成金事業をコーディネート。同時に檜原村の地域活性化事業に関与中である。</p> | |
| 専門分野 | ビジネスプラン・経営戦略 | |
| 支援エリア | 首都圏をベースに全国 | |
| 支援分野 | <ul style="list-style-type: none">製造業小売り、サービス業等々六次産業 | |
| メッセージ | <p>・コンサルティングの成否は、課題の抽出とその背景にある真の根本原因の把握だと考えます。上辺だけの議論だけでなく、クライアント様とズバリ真の根本原因を話し合い、しっかりと把握、認識できなければ課題の解決、対策は覚束なく、経営改善、経営戦略の構築は危ういものとなります。クライアント様とご一緒に問題解決を図るためには、時にはきつくなるかもしれません。真実が話せる意思疎通が重要であります。</p> | |