

Officeパートナー

事務所案内

意思決定支援コンサルタント

Officeパートナー 渡辺良勝

〒410-2123 静岡県伊豆の国市四日町101-8

TEL/FAX 055-949-8570

URL <http://office-partner.jp/>

E-mail info@office-partner.jp



★楽天広場ブログ：独立起業応援団！

<http://plaza.rakuten.co.jp/dokuritu00/>

★gooブログ：blog経理・会計塾

<http://blog.goo.ne.jp/blog-kaikeizyuku>

Officeパートナーの経営理念と サポートメニュー

Officeパートナーの経営理念 【共創と共栄】

クライアントの目標達成を心理的・行動的にサポートし、共に成長していくパートナーである

【Officeパートナーのサポートメニュー】

① コーチング・ファシリテーション

- ・あなたの「思考の枠」を広げるお手伝いをします。
- ・あなたや会社の「可能性」を引き出すお手伝いをします。
- ・コーチングによる目標達成及び問題解決のお手伝いをします。

② 経理・財務コンサルティング

- ・経理担当者のスキルアップをお手伝いします。
- ・セカンドオピニオンとして、自社の毎月の経営数値や決算内容について第三者からの視点で専門的なアドバイスやサポートをします。
- ・毎月の会計データの集計をお手伝いします。

③ マネジメントサポート

- ・約9年間の会計事務所勤務の経験を活かし、経理財務数値の面から企業体質の改善、経営戦略策定サポートと実施サポートをします。
- ・経営者や幹部の方達のブレインストーミングパートナーとして、様々な問題解決や意思決定のサポートをします。

④ セミナー講師

起業創業支援、ビジネスコミュニケーションスキル、人間関係作りスキルの習得を体験学習を通じてサポートしています。

Officeパートナー(代表:渡辺)

のプロフィール

- ・1969年11月生まれ
 - ・静岡県立三島南高等学校 卒業
 - ・大原簿記学校 卒業
 - 大原簿記学校卒業後、都内の会計事務所に2年間勤務。在職中、法人・個人合わせて約25件の顧問先の会計指導・サポート・税務申告サポート等の業務を担当
 - 地元に戻り、実家の食料品スーパーを継ぐ。ストアコンセプトを「地域密着店」とし、顧客とのコミュニケーションを重視した店舗運営を行い、近隣住民より親しまれるお店となる。
1992年廃業
 - 地元の会計事務所に就職。7年間の在職中、法人・個人合わせて約30件の顧問先の会計指導・サポート・税務申告サポート・パソコン会計導入サポート・経営計画策定支援・経営会議サポート等の業務を担当。
 - 会計だけではなく経営全般・経営者や従業員の心理面等でも、中小企業をサポートし、活力ある成長に役立ちたいと思い、平成14年10月に独立し「Officeパートナー」を創業。
 - 「食料品スーパー経営」と「会計事務所勤務」を通じて、人と人とのコミュニケーションの大切さやコミュニケーションによる無限の可能性を痛感し、心理学、コーチング、ファシリテーションなどのコミュニケーション理論やスキルを学び習得する
 - 自分自身の強みである「財務会計力」と「コミュニケーション力」を活用し、起業支援コンサルティング、企業再生支援コンサルティング、経営革新支援コンサルティング、人財育成支援コンサルティング、目標達成及び自己実現サポート、経営会議運営サポート、セミナー講師など、静岡県東部を中心にクライアント密着型コンサルティングで活躍中
-
- ・(財)しずおか産業創造機構 登録専門家
 - ・静岡県商工会連合会 登録専門家
 - ・三島商工会議所 エキスパートバンク登録専門家

私が行うコンサルティングの特長

1. 私は倒産して自己破産した経験を持つコンサルタントです。

私は食料品スーパーを実際に経営した経験があり、その食料品スーパー経営時代に倒産を経験しています。
「机上の理論を振り回す」一般的なコンサルタントではなく、資金繰りの大変さ、商品管理の大変さ、経営の大変さなどを経営者と同じように経験しているコンサルタントです。よって、経営者の悩みを分かち合い、企業の経営改善や改革、組織風土改善と一緒に取り組むコンサルティングが特長です。

2. 私は会計事務所勤務経験が約9年間あります。

経営理論やマーケティング理論だけでなく、経理・財務会計や決算書の見方や税務などの計数知識と経験を持っています。毎月の経営成績(売上や経費と利益)について、丁寧にご説明し、「では？これからどうしていくのか？」に重点を置いて社長との打合せをさせて頂いております。

3. 社長や従業員とのコミュニケーションを大切にしています。

「会話」が基本です。社長や会社の従業員と多くの会話を大切にしています。まずは「渡辺という人間」とお話をし、渡辺という人間を観察してください。

4. 「先生と呼ばない」がルール。先生稼業からパートナーへ

当社ホームページのお客様からの声でも書いてありますように、私は【コンサルタントらしからぬコンサルタント】です。

コンサルタント＝先生 クライアント＝指導を受ける立場

という考えや構図は古い考えです。コンサルタントさせて頂くことにより、私自身もクライアント社長様から多くの事を学ばせていただいております。ですから、「先生と呼ばない」が私のルールです。事業のお手伝いをさせていただくことにより、【共に創り: 共創】【共に繁栄: 共栄】が事業コンセプトです。

コーチングサポート

コーチングとは

サッカー選手やゴルフの選手、野球の選手達が、自己の目標を達成する為に、自分自身が持つ潜在的な能力を引き出したり、様々な気付きや視点を変えたりするのを手伝うのが「コーチ」です。

スポーツの分野では昔から認知されている「コーチ」を、今やビジネスにおける社長の意思決定の支援や管理職の方々の部下育成スキルの向上、自分自身のプライベートな目標の達成に「コーチ」を活用するのが浸透してきました。

「コーチング」とは目標達成やパフォーマンス向上のために、その本人を勇気付け、本人のやる気を引き出し、目標達成に導くための心理的支援です。

「コーチング」の理論的な背景は行動科学心理学であり、

- 1:人は皆、無限の可能性を持っている
- 2:潜在的には「いい仕事をしたい」と思っている。
「幸せで充実した生活を送りたい」と思っている。
- 3:答えは本人の中にある 又は 解決の糸口は本人の中にある。
ただ、それに気づいていないだけである。
- 4:その答えを見つけたり、引き出したりするにはパートナーが必要である。

というスタンスで、本人の可能性とやる気を引き出して、目標達成を支援していくのが「コーチング」です。

コーチング例

- ・経営者への事業戦略策定サポートコーチング
- ・経営者への事業戦略実行サポートコーチング
- ・経営者への経営サポートコーチング
- ・管理職への部課目標達成サポートコーチング
- ・管理職への個人目標達成サポートコーチング
- ・管理職へのモチベーション向上コーチング
- ・スタッフへのモチベーション向上コーチング
- ・経営者・管理職へのコミュニケーションスキル向上・習得社内研修
- ・社内会議の進行サポートファシリテーション
- ・社内会議の活性化サポートファシリテーション
- ・社員個別面談サポート

コーチング事例・体験談 ①

コーチング体験者	保険会社勤務 保険外交員 Aさん 女性
コーチングの目的	コンスタントに営業成績を上げていき、保険のコンサルタントとしてスキルアップしていきたい
コーチングの概要	週一回30～40分の電話によるコーチングにより、コンサルタントとして目指す目標の設定(2～3年後)や、今年・今月・今週の目標や行動計画を話し合う。
コーチングを受けた感想(メリット)	<ul style="list-style-type: none">・自分自身の活動を確認し、修正することができた・お客様とのコミュニケーションの中で、相手の話を聴く事・沈黙することの大切さを気づきました。・自分自身を見つめることができ、今の自分を受け入れることの大切さを感じました。
コーチングを受けた感想(デメリット)	<ul style="list-style-type: none">・ずっと後ろ向きな考えで生きてきた私には、今の自分を見つめるために必要な、今までの自分を見つめ直す作業は正直しんどかったです。

コーチング事例・体験談 ②

コーチング 体験者	製造業次期後継者 Bさん 男性
コーチング の概要	週一回30～40分の電話によるコーチング＋ 月2回の面談による将来のビジョンの確認と 現状と目標のギャップを確認し、どのように行 動していくかを話し合う
コーチング を受けた感 想	<p>「コーチング」というわけの分からないものを社 長から進められ、受け始めてから9ヶ月が経ち ました。受けてきて気づいたことは、「何をす る」この事は、誰が決めてくれる事でもなく、誰 かに決められる事でもなく、『自分』で決めるも のであることに気がつきました。</p> <p>自分が今、何をすべきか？何を目標としなけ ればならないのか？何を求めているのか？ そ の気づきから計画・実現までを実感させてく れるものがコーチングであり、実現する為の 強力で自然なサポートであると確信しており ます。</p> <p>コーチングを受ける前の自分と今の自分では、 全く違う自分がいて、自分を変えることが出 来るのは、自分だけの『動機付け』だと確信し ました。</p>

コーチング事例・体験談 ③

コーチング 体験者	飲食店経営者 Cさん 男性
コーチング の目的	経理・財務面でのコンサルティングと店舗の経営をするにあたって、どんなことでも相談や話しをしたい。
コーチング の概要	月に2回(2週間に1回)経営者との話し合いの場にコーチングを活用。現状の把握をしながら、常に将来(1ヶ月先・半年先・1年先)を意識してどう行動していくかを話し合う
コーチング を受けた感想(メリッ ト)	経営者は結構孤独なんです。同業者と話をしていてもすべてはオープンにして話は出来ないし、かといって自分ひとりで考えていても、考えが固執してしまっても埒があかない。コーチと話をしていると、自分とは違った視点から質問をしてくれたり、考えさせられたり、話をする事により明確になっていくことが多いです。
コーチング を受けた感想(デメリッ ト)	考えてもなかなかすぐには考えはまとまらない。考えるのは結構大変でした。

コーチング事例・体験談 ④

コーチング 体験者	管工事業経営者 Dさん 男性
コーチングの 目的	経理・財務面でのコンサルティングと経営をするにあたって、どんなことでも相談や話しをしたい。
コーチングの 概要	月に2回(2週間に1回)経営者との話し合いの場にコーチングを活用。現状の把握をしながら、自分の会社を将来どうしていきたいか?それに向けてどう行動していくかを話し合う
コーチングを 受けた感想 (メリット)	コーチと話をしていると、背中をポンツ!と押される感じがします。一人で考えていると「これでいいのだろうか?やってみよう、でもなあ～」と先に進まないことが多いが、コーチからの質問や承認によって「よしっ やろう!」という気になる
コーチングを 受けた感想 (デメリット)	特にない

コーチング事例・体験談 ⑤

コーチング 体験者	ガス会社勤務 営業マン Eさん 男性
コーチング の目的	自分の人生の将来設計
コーチング の概要	週一回30～40分の電話によるコーチングにより、現状(自分の価値観・仕事場の環境など)を確認するとともに、将来に向かって何がしたいのかを話し合う
コーチング を受けた感想 (メリット)	<ul style="list-style-type: none"> ・自分ひとりで考えると、一辺倒な考えしか出てこないが、コーチと話していると違った視点から考えることが出来る。 ・普段の生活の中では気づかないことを発見することができた
コーチング を受けた感想 (デメリット)	<ul style="list-style-type: none"> ・「週一回、決まった時間に、決まった人に電話をかける」という作業は今までに経験したことがないため、すぐに電話するのを忘れてしまう。 ・普段、考えないことを深く考えたり、将来を具体的に考えたりしたことが無かったので、結構労力を要した

コーチング事例・体験談 ⑥

コーチング体験者	外資系保険会社勤務支店長 Fさん 男性
コーチングの目的	<ul style="list-style-type: none"> ・収入アップ ・他人とのコミュニケーションの改善
コーチングの概要	週一回30～40分の電話によるコーチングにより、スタッフとどの様は会話(コミュニケーション)を交わしていくのか?その時スタッフはどう変化したか?を常に確認する
コーチングを受けた感想(メリット)	<ul style="list-style-type: none"> ・第三者的に話を聴いてくれて、意見を出してもらった事がとてもプラスになった。背中を押してもらった感じがする。 ・自分が考えていることを認めてもらうことにより、「よし、やってみよう」という気になる ・コーチに話をして聴いてもらっていると、いろいろとアイデアが出てくる
コーチングを受けた感想(デメリット)	・週に1回決まった曜日・時間に30分間の時間を作るのは、結構大変だった。どうしてもお客さんとの対応や突発的な予定が入ってしまう。

コンサルティング実績

私が現在顧問契約いただいておりますクライアント様から頂きました、私のコンサルティングに関する声です。(一部のクライアント様のみ記載)

会社名等	コンサルティングへの感想
<p>山ト食品株式会社 様 伊豆の国市吉田563</p>  <p>たちばなのこだわり</p> <p>たちばなのデザートは、 良質の寒天・よりよい素材が主役です。</p>	<p>自分の目標を心に決めてもなかなか信念を貫くという事が難しいです。そんな時、渡辺コーチの力強い言葉に、一つ一つ達成させていく事の大事さを痛感しました。良きパートナーとして信頼しています。</p>
<p>有限会社 杉山バラ園 様 駿東郡清水町堂庭199</p> 	<p>会社運営の危機的状況の中、会社の抱える問題点や改善点を具体的に抽出し改善指導をして頂いた事により、短期間に目に見えた会社の体質改善を実現する事ができました。</p> <p>ある程度は原因に気づきながらも、行動の一步を踏み出す事ができずに悩んでいた時に、背中を押してくれた事に対し、心から感謝しています。</p>
<p>有限会社 オウンウェイ 様 伊豆の国市南條757-1</p> 	<p>月一回の全体会議、月一回の店舗会議をサポートしていただいています。以前は、ただ集まって雑談風の会議だったのですが、渡辺コーチに会議をサポートして頂いてからは、社員相互のコミュニケーションが高まって充実した意識向上の場となりました。</p> <p>若い社員のアニキのような感じで接していただき、彼ら社員からの信頼が厚いコーチです。</p>

上記詳細内容は当社ホームページ<http://office-partner.jp/client/>をご覧ください

私が講師を行うセミナーの特長

1. 講師が一方向的に講義をするセミナーでは
ございません。参加型双方向セミナーです。
2. セミナー内容の充実
 - ・机上の理論＋実体験の情報提供
 - ・参加者同士によるシナジー効果
3. 「知っている」から「使っている」へ
セミナーで学んだ知識等は意外とその場限りに成りがちです。しかし、「知っている」だけでは何も変わりません。今日からすぐにでも使えるようになるのが私のセミナーです。
希望者にはセミナー終了後のフォローアップも行っています。(別途個別契約・要相談)

セミナー講師実績

最近実施しましたセミナーのご紹介です(一部)。



主催:Officeパートナー
テーマ:あの人と今まで以上に積極的に関われる自分
になる為のコミュニケーションセミナー

主催:静岡市役所
テーマ:しずおか商人道セミナー
「積極的な話の聴き方」



主催:Officeパートナー
テーマ:若手経営者・後継者・起業希望者の為の
会計入門セミナー

主催:静岡県瓦屋根工事業連合会青年部
テーマ:顧客をファンにさせる
人間力向上研修会



その他の実績は当社ホームページ
<http://office-partner.jp/seminar/whatsnew/>をご覧ください