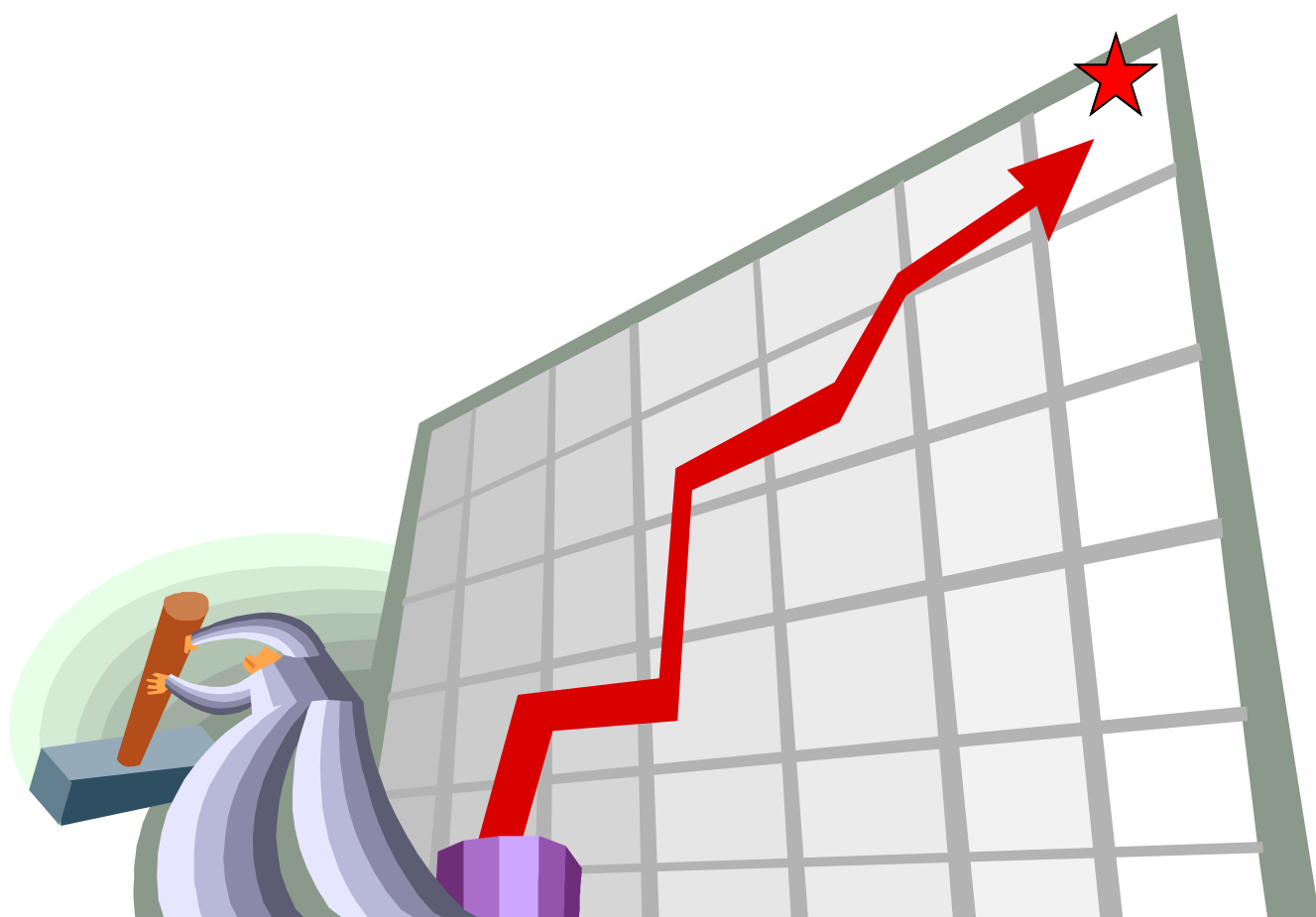


Officeパート十一

事務所案内



事業所概要

認定経営革新等支援機関
(20121016関東第1号及び関財金1第970号)

認定事業再生士

あなたの意志決定支援のパートナー
企業と人財を元気にするパートナー

Officeパートナー 渡辺良勝
【HEADオフィス】

〒410-2123 静岡県伊豆の国市四日町101-8
TEL/FAX 055-949-8570

【伊豆長岡オフィス】

〒410-2114 静岡県伊豆の国市南條761-2
高野マンション 306号
TEL/FAX 055-949-0890

URL <http://office-partner.jp/>
E-mail info@office-partner.jp

Facebook ID

<http://www.facebook.com/yoshikatsu.watanabe>

Facebookページ「Officeパートナー」

Facebookページ「自分品質向上委員会」

Facebookページ「World Coaching Partner」

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】

私達は会計業務のサポートを通じて、
企業と人財を元気にするパートナーです

【Officeパートナーのサポートメニュー】

①財務コンサルティング&サポート

- ・経理集計業務の代行
- ・資金繰り改善コンサルティング
- ・短期事業計画、再建計画の策定支援
- ・財務体質改善コンサルティング

②意志決定支援コンサルティング&サポート

- ・事業発展の経営者コーチング
- ・目標達成会議のファシリテーション
- ・組織風土改善コンサルティング
- ・幹部社員コーチング

③社内研修・セミナー開催

- ・コーチング研修
- ・自己成長コミュニケーション研修
- ・組織風土改善社員研修
- ・経営理念浸透社員研修

Officeパートナー(代表:渡辺) のプロフィール

- ・1969年11月生まれ
- ・昭和63年3月 静岡県立三島南高等学校 卒業
- ・平成2年3月 大原簿記学校 卒業
- 平成元年9月 東京都北区 三浦会計事務所 入社
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40社の定期顧問先の会計指導・サポート・税務申告サポート等の業務を担当
- 平成3年9月 実家の食料品スーパー 入社
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。
平成6年12月 廃業
- 平成7年1月 静岡県三島市 勝谷会計事務所 入社
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50社の顧問先の定期的な会計指導・サポート・税務申告サポート・パソコン会計導入サポートを担当。その他に20社の経営改善計画策定支援及び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

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。

企業の経営活動、経営戦略、経営者の意志決定の結果は必ず「数字：試算表や決算書」に表れます。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。お手伝い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頂くことにより、【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できるのは、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

<p>コーチング 体験者</p>	<p>外資系保険会社勤務支店長 Fさん 男性</p>
<p>コーチングの 目的</p>	<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
<p>コーチングの 概要</p>	<p>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</p>
<p>コーチングを 受けた感想 (メリット)</p>	<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
<p>コーチングを 受けた感想 (デメリット)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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

私がお手伝いさせて頂きました企業の社長さんからの声です。
(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><small>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。</small></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

私が行うセミナー・研修の特長

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・研修の様子

セミナーや研修の様子のご紹介です(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

セミナー・研修実績

■中小企業大学校東京校

中小企業支援担当者等研修 専門研修 「小規模企業支援能力向上研修」

- ・平成26年 6月13日
- ・平成25年12月14日
- ・平成25年 6月14日
- ・平成24年11月16日
- ・平成24年 6月15日
- ・平成23年12月 8日
- ・平成23年 7月 7日～ 7月 8日
- ・平成23年 6月30日～ 7月 1日

■岡山県つくぼ商工会

- ・平成26年01月28日
「買いたい！」スイッチを押すコミュニケーション術セミナー(つくぼ商工会)
- ・平成26年01月28日 つくぼ商工会職員研修「実務に役立つ、決算書の勘所」
- ・平成24年10月25日
会員企業とのよりよい関係づくりの為のコミュニケーション力向上研修
- ・平成23年 9月12日
つくぼ商工会経営ダントツプロジェクト
- ・平成23年 9月13日 自分自身と上手に付き合い対人関係力を向上させる
- ・平成23年 9月12日
会員企業の支援能力向上の為コーチングを相談業務等に活かす

■御殿場市商工会

- ・平成26年10月24日 若手事業育成塾
- ・平成26年02月28日 財務セミナー
- ・平成25年10月25日 若手事業者育成塾④財務関係総論
- ・平成24年10月 5日 お客様の要望を掴むコミュニケーションセミナー
- ・平成24年10月19日 財務諸表セミナー ”第1回 決算書の読み方、読み込み方”
- ・平成24年11月 9日 財務諸表セミナー ”第2回 問題点の改善方法”
- ・平成24年11月22日 財務諸表セミナー ”第3回 財務体質改善計画書の作成”

■岡山県赤磐商工会

- ・平成26年 8月29日
若手後継者等育成事業 経営者向けコミュニケーション力向上セミナー
- ・平成24年11月23日 平成24年度若手後継者育成事業 マネージメントセミナー
- ・平成24年11月23日 赤磐商工会職員研修

セミナー・研修実績

■群馬県商工会連合会

・平成26年9月2日～3日

補助員・記帳専任職員研修 平成26年度 会員支援スキル向上研修会

■岡部町商工会

・平成24年7月26日 コミュニケーションセミナー

■宮城県商工会連合会

・平成24年7月17日

会員企業とのよりよい関係づくりの為にコミュニケーション力向上研修

■S銀行T証券社員研修

・平成23年4月21日～4月22日 対人関係力向上(ヒューマンスキル向上)社内研修

■伊豆地区連商工会青年部

・平成23年2月2日 第1回 コミュニケーションスキル(技術)習得講座

・平成23年3月3日 第2回 コミュニケーションスキル(技術)習得講座

■伊豆の国市商工会

■東伊豆町商工会

■静岡市「しずおか商人道」

■三島市商工会議所

■全国商工会連合会

■静岡経済研究所

■日本瓦工事業連盟青年部 第17回中部ブロック会議

■沼津情報専門学校(約2年間 ビジネスクラスの授業を担当)

■富士市

■中伊豆青年会議所

■「社長の奥様応援講座」

■伊豆の国商工会「経営維新塾」

■A歯科社員研修

■Jセンター社員研修

■D製菓社員研修