



社外の専門家との向き合い方（1）

心構え 編

中小企業活力向上オンラインセミナー 戦略・経営者分野

中小企業活力向上プロジェクトアドバンス実行委員会事務局



企業が直面する課題

- 生産性向上
- 人材育成・確保
- 販路開拓





企業が直面する課題

従来型の課題 (永遠のテーマ)

- 生産性向上
- 人材育成・確保
- 販路開拓

新たな課題 (ホットピック)

- DX
- 人的資本経営
- SDGs





企業が直面する課題

従来型の課題 (永遠のテーマ)

- 生産性向上
- 人材育成・確保
- 販路開拓

新たな課題 (ホットピック)

- DX
- 人的資本経営
- SDGs



社外の専門家によるサポート
(支援機関、士業、コンサルタントなど)



専門家は魔法の杖を持っている？



好条件の融資！



世紀の発明！



客単価向上！



販路拡大！



専門家は魔法の杖を持っている？



残念ながら
そういったものはない…
専門家が持つのは
「事例」と「理論・考え方」

それらを使って対話して
解決策を見つけていく



専門家を呼ぶときのポイント

1	心構え	<ul style="list-style-type: none">• 対話で協力関係を築く• 自社の状況に適した策を見極める
2	事前準備	<ul style="list-style-type: none">• 論点を絞る• 目標を明確にする• 問い(仮説)を立てる
3	伝え方	<ul style="list-style-type: none">• 空・雨・傘で伝える



専門家を呼ぶときのポイント

1	心構え	<ul style="list-style-type: none">対話で協力関係を築く自社の状況に適した策を見極める
2	事前準備	<ul style="list-style-type: none">論点を絞る目標を明確にする問い(仮説)を立てる
3	伝え方	<ul style="list-style-type: none">空・雨・傘で伝える



専門家を呼ぶときの心構え

対話で
協力関係を築く

「助言をする人とされる人」ではなく、双方向に対話する
➡対話の中で解決策を導き出ける、協力関係を築く



専門家を呼ぶときの心構え

対話で
協力関係を築く

「助言をする人とされる人」ではなく、双方向に対話する
➡対話の中で解決策を導き出ける、協力関係を築く

自社の状況に
適した策を見極める

他社事例や既存の理論が自社に適用できるとは限らない
(規模、資金力、業種、市場特性、etc)
➡絶対的な答えは無い。自社に適切な策を見極める



専門家を呼ぶときの心構え

対話で
協力関係を築く

「助言をする人とされる人」ではなく、双方向に対話する
➡対話の中で解決策を導き出ける、協力関係を築く

自社の状況に
適した策を見極める

他社事例や既存の理論が自社に適用できるとは限らない
(規模、資金力、業種、市場特性、etc)
➡絶対的な答えは無い。自社に適切な策を見極める

答えは”もらう”ものではなく“共に作る”もの。
自分で決めるからこそ、自分ごととして進めることができる。