

今、直接効果のでないコンサルティングの依頼は、ほぼペンディング状態

予断を許さない世界情勢、サプライチェーンの寸断、コロナ禍と原材料コスト上昇経営を取り巻く環境は今一遍しています。

当然、**ピンチとチャンスは紙一重ですから、この機会を上手に泳げる方も多い**でしょう。

しかし、これがコンサルタントだと、かなり優勝劣敗がハッキリしてきます。

特に劣敗比率が圧倒的に高くなってきます。

景気の低迷や激動期、未来が不透明な時には、経営者は投資を控える傾向があります。

この投資には「コンサルタントを使う費用」も含まれます。

今、**一般的な社員教育、直接効果のないコンサルティングの依頼は減っている**ようです。

今は直接的効果があるコンサルが必要なのです。

特に利益の出ていない中小零細企業にはその傾向がハッキリしています。

だから中長期的には重要な取り組みである「経営理念の浸透」「SDG s」「長期ビジョン」「組織開発」などより、短期的な利益についつい目が向いてしまうのが不況期です。

直接効果が出るコンサルティングとは

今、ニーズが高く直接的効果を取りやすいコンサルティングは下記のようなものです。

(1) 金融機関に提出する融資・リスク直結の経営改善計画書コンサルティング

**(2) 資本金劣後ローン、シンジケートローン、他行肩代わりなどの
融資コンサルティング**

(3) Web、SNS を使った通販サイトコンサルティング

(4) 人材採用サイトコンテンツコンサルティング

**(5) 経営承継時の会長社長役員の職務権限、新戦略、役割分担等の
可視化コンサルティング**

(6) 事業再構築補助金用事業計画書作成支援コンサルティング

(7) 該当する各種補助金獲得、申請と手続きコンサルティング

(8) 業務フロー見直しによる業務効率化合理化コンサルティング

(9) インサイドセールス構築、新規開拓代行コンサルティング

(10) 業務標準化マニュアルづくりコンサルティング

(11) DX、IT 化支援コンサルティング

(12) 間接部門コスト削減コンサルティング

(13) 技能伝承可視化、動画化コンサルティング

(14) 人事評価制度・賃金制度改善コンサルティング

(15) スキルマップ・キャリアパス作成コンサルティング

等です。

**どれも成果が「見える化」されたもので、
投資対効果がイメージできる**ものです。