

人財育成 & 収益改善

あなたとあなたの会社の未来を創る

ペンタゴン・メソッド

リーダーシップ：貴社社員教育専用HP作成

特典（30分無料相談）

【部門別収支報告書購入者に限る】

<https://www.sil-ms.jp>

経営者の悩み & 欲求



- 社員が自主的に学べる場を創りたい。
- 会社専用のHPからならいつでもどこでも学べる。
- 全社員が学べるものを創りたい。
- 社長や役員のを想いを逐次、社員に伝えたい。
- AI画が発展する時代に個人も企業も生き残りたい。
- この会社で働けて幸せだ。社員が本気でそう思える会社になりたい。

解決策の具体案



貴社専用の社員教育用のHPを作成することによって、社員が育ち収益が改善される基盤創りができます。

生成AIや弊社の提携先を活用して、幅広い分野の情報を提供します。

毎月、新たな情報・講座等を蓄積していきます。

毎月テーマを決めて異なる講師等の15分～90分の講座を蓄積していきます。

定期的に社長を始めとして、役員・幹部からの情報発信を含めます。

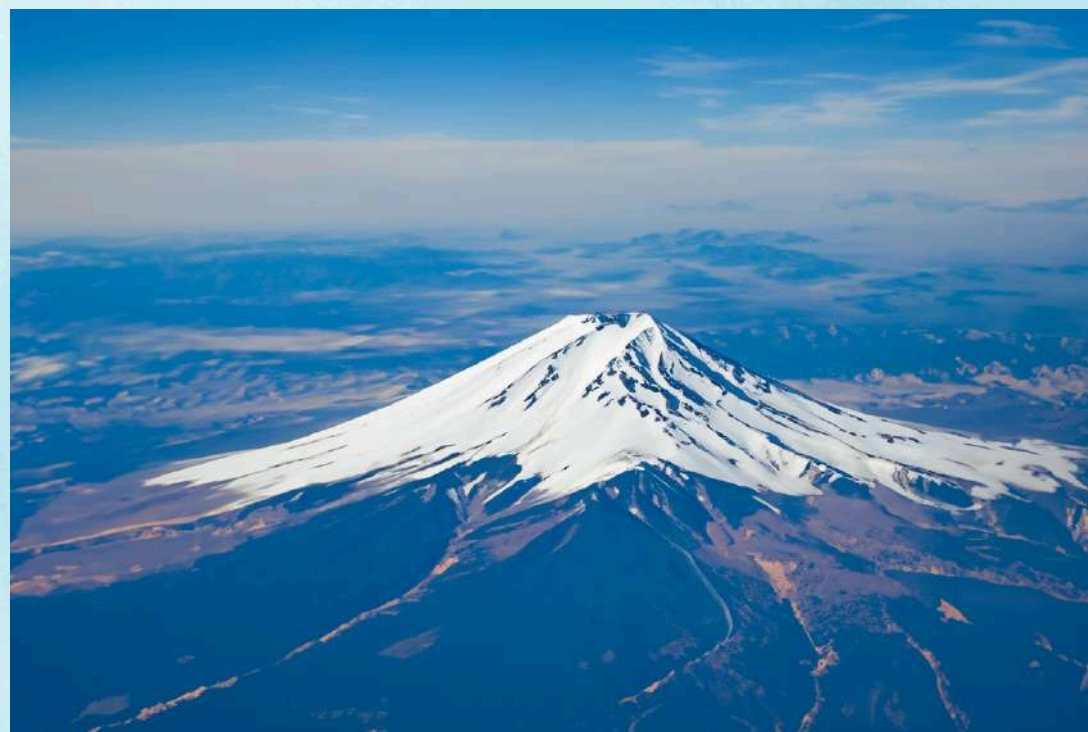
社員からの情報発信もできるものとします。

日経ビジネス電子版：社員教育デイリーウェブを毎日視聴できるようにします。

生成AIの導入を積極的に推進し、時代の変化に適応できる感性を養います。

会社独自のHPからの学びで得られること

1. 視野が広がる



いろいろな分野の人物からの学びを重ねることによる視野の広がり。
基本的な知識レベルの話は、生成AIの活用によって簡単に得られることを実感。

2. 取引先との信頼構築



社員教育のために取り組んでいるこのような実例を取引先に説明することにより個人としても会社としても先方との信頼関係が向上。

3. 集客につながる



現在の取引先のみならず、新たな新規顧客獲得の
大いなるきっかけになる。

お客様の声

社員教育での実例を知り、弊社でもそのような手法をそのまま見習うことにしました。



◎社は社員さんが何時も礼儀正しく、誠実で感心しています。お話を聞きしてなるほどと思いました。

弊社でもまずは「部門別収支報告書」でお付き合いを始めzoomコンサルをお願いしました。

70代の方なので少し躊躇いがありましたが、とても気さくで楽しい方でした。

その後、上司とも相談して改めて顧問契約を交わし、弊社用の社員教育のHPを作成していただくことになりました。自社専門で社員教育用のHPを用意しているってスゴイことだと思います。これは一度で作り切りのものではなく、毎月毎月、内容が追加されるのが嬉しいです。今の時代は、もちろんリアルで直接集まるのがよりベターかもしれませんが、皆それぞれ都合があります。ネットを通して、いつでもどこでもネット環境さえあれば学べる。何度でも学べるという仕組みは魅力的です。その内容が、どこにでもあるものでなく、自社のニーズにあったもの、自社の社員の体験談などもあるもの。そういうHPを用意するって素晴らしいことだと思います。

私が言うのも何ですが、自社の社員教育用のHPのおかげで社長の方針が社内に浸透し、社員が育ち収益も改善されていると思います。

弊社社長プロフィール



福島清隆

経営顧問サービス&オンラインビデオ講座
SILマネジメント株式会社 代表取締役

1954年鹿児島生まれ。
慶應義塾大学大学商学部卒。

卒業後、大塚倉庫株式会社入社。
定年までの37年間、主に物流業界に身を置いた。

在職中は30代で役員に就任し、事業部長の立場で西日本全体の各事業所を統括する立場を15年程度務めた。
その後、中国上海にて新規事業の立ち上げと運営に董事長兼総経理の立場で携わった。

日本に帰国後、東京にて流通加工の関連会社、並びに子会社で病院納品専門の運送会社2社の代表取締役を務める。

本社での事業部長、上海での新規事業、東京での2社の経営体験を含め、企業経営におけるマネジメントの重要性を体験的に深く認識するようになった。

2012年に社内の内部統制に関わる業務に就き、リスクマネジメントの重要性が企業経営には欠かせないと考えるようになった。

2014年定年退職と同時に経営コンサルタントとして起業。
当初から事業理念を「人を育てる&収益を改善する」と定めた。定年と同時に現役時代、ご縁のあった某運送会社の社外顧問を務める機会を得た。

現在は「ペンタゴン・メソッド」をオリジナル商品として、下記5つの分野で事業理念の浸透に取り組んでいる。

「キャッシュフロー」「AI&経営戦略」「リーダーシップ」「リスクマネジメント」「経営計画書」。内容については弊社HPをご参照ください。
<https://www.sil-ms.jp>

また、顧客獲得の為にいきなり「ペンタゴン・メソッド」の導入に取り組むのではなく、エクセルで作成した、「部門別収支報告書」をまず初めにご紹介し、そこからご縁のある企業様と経営顧問契約を交わしていく流れを構築しています。
この説明も弊社HPから御確認頂ければ幸甚です。
<https://www.sil-ms.jp>

経営顧問の立場で貴社とじっくり長くお付き合いできることを願っております。宜しくお願い申し上げます。

SILマネジメント株式会社
代表取締役
福島清隆
fukushima@sil-ms.jp

zoom無料面談詳細

日時	20xx年xx月xx日（x）（要相談）
場所	オンライン（Zoom） ※申し込み後にURLをお伝えします
価格	（無料：部門別収支報告書購入者に限る）

[zoom無料面談に申し込む](#)

よくあるご質問

Q 貴社との顧問契約はどのような内容でしょうか

このLPでは基本的に貴社専用の社員教育用HP作成を目的とした「オンライン経営顧問契約」を前提とし、説明をさせていただきます。主に下記の3通りをご提案させていただいております。

1. 月間固定費用
2. 時間単価
3. 固定+時間単価

1の場合の方がクライアントにとっては毎月の費用が明確なので分かり易いようです。しかし、この場合、毎月の取り組み内容を固定化する必要があり、状況によってはお互いの満足度に齟齬をきたす可能性があります。

2の場合は、毎月のテーマにそってクライアントとの接触時間を自由に調整することができます。

しかし、いずれの場合でも基本的には毎月の取り組みはスケジュール化されることが好ましく、月によって大きく変動することがないようにするのが好ましいと思われます。

弊社では3をお願いすることが少なくありません。

毎月の基本料金を設定し、同時に時間単価を設定します。またある一定時間以上経過した場合、時間単価を低く設定します。

これによって、クライアントは想定外で顧問料が高く成る事を回避できます。また経営顧問側は安い単価で長時間の業務は回避する努力がしやすくなります。経営顧問側から毎月の勤務実績状況をエビデンスで提出するようにしています。

あなたとあなたの会社の未来を創る

ペンタゴン・メソッド

リーダーシップ：貴社社員教育専用HP作成

特典（30分無料相談）

【部門別収支報告書購入者に限る】

<https://www.sil-ms.jp>

