

「夢は、現実化する」 ～ 事業経営をする、ということ ～

株式会社 キキ・コンサルティング
代表取締役

石田 由紀子

子どもの時からの「夢」

1 自分で“何か”をやりたい！  自分の会社を経営する

2 色々なことを知りたい！  知識産業で仕事をする

3 人の役に立ちたい！  経営者の「困った！」を解決
夢の実現をサポートする

「夢」を実現するための戦略とは？

時間の最大化

「経営者として限りある時間を
どのように有効に使うか？」



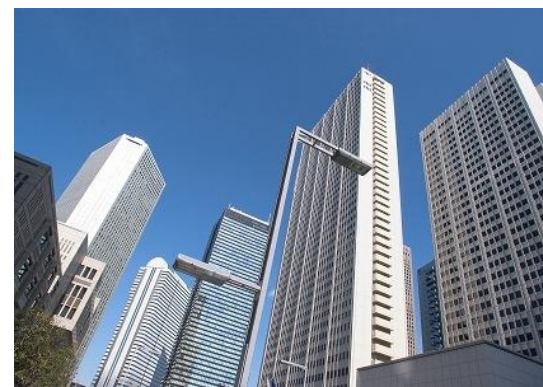
人（お客さま）
人（社員）
人（仲間）

「お客さまがどう思うか？」
「社員はどのように成長したいか？」
「仲間は成長を目指しているか？」



新フィールドの
発見、開拓
（自分自身）

「自分（ビジネス）のコアを中心に」
「つながりを見つけて枠組みの開発」
「点と点をつなぐ、新分野への探求」



具体的な戦術と行動とは？

時間の最大化

「経営者として限りある時間を
どのように有効に使うか？」

- **生産性の高い**仕事をする
→ 全員右腕化計画
- 仕事の**時間を決める**
- **自分への投資**に時間を使う

人（お客さま） 人（社員） 人（仲間）

「お客さまがどう思うか？」
「社員はどのように成長したいか？」
「仲間は成長を目指しているか？」

- 「**お客さまがどう思うか？**」を
最優先の判断基準にする
- 「ここで働いて良かった！」と
社員が自己成長を実現できる
職場づくり
- **成長を共に目指す仲間**との
交流からの得る気づきと学び

新フィールドの 発見、開拓 （自分自身）

「自分（ビジネス）のコアを中心に」
「つながりを見つけて枠組みの開発」
「点と点をつなぐ、新分野への探求」

- 「**コア（軸）**」を持つ
- **中心から、その先へ**広がる
枠組みの開発
- 新しい学びは**即実践**
→ **アイデアの試行**を繰り返し、
柔軟な運用で、期待値を導く

これらから生み出される結果は？

時間の最大化

「経営者として限りある時間を
どのように有効に使うか？」

人（お客さま）
人（社員）
人（仲間）

「お客さまがどう思うか？」
「社員はどのように成長したいか？」
「仲間は成長を目指しているか？」

新フィールドの
発見、開拓
（自分自身）

「自分（ビジネス）のコアを中心に」
「つながりを見つけて枠組みの開発」
「点と点をつなぐ、新分野への探求」

「全員右腕化」

「経営をする」ために
代替可能な役割と責任は
大胆にアウトソース

「好調な業績」

顧客満足度と
社員満足度と
自己成長の達成

「健全な経営」

事業経営は経営者である
自分の能力が全て

経営者の「困った！」に一つでも多く応えられるビジネスの実現

これらを実現するために“大切“なこと



- ✓ 当たり前のこと、
- ✓ 正しいこと、を
- ✓ 一生懸命に、
- ✓ 頑張ってる

- 女性の潜在能力
- 真面目でコツコツ
- 人の役に立ちたい
- 人のために、
自己成長

これからの「夢」

企業理念を体現する
「ワンストップサービスの提供」の実現
～女性のプロ集団で、お客さまをサポートする～



「夢が実現し、人生を楽しむ人たちの
笑顔であふれる世の中になること」