

経営リフレーム

会社を継いだ。
次の経営は、
自分の意思でつくりたい。

経営者のための90分・戦略対話セッション



現場の経験も、積み重ねてきた技術も、大切にしたい。
けれど、これからの経営まで、先代のままでよいとは思っていない。

会社のこれからを話そうとすると、

「現場を知らないと分からない」
「技術的に難しい」で、議論が止まる。

経営として何を判断すべきかが見えない。
変えたい思いはあるのに、次の一步を決めきれない。

その悩みを、一人で抱えていませんか。

タッチコアは、受け継いだ強みを活かしながら、
会社の次の姿をつくりたい後継経営者の相談相手です。

専門技術の話に埋もれている経営の論点を整理し、
顧客に提供する価値と、会社全体の仕事につなげて考えます。

自社の「当たり前」が、選択肢を狭めているかもしれません。

例えば、技術に強い会社では顧客や経営の課題まで「技術力を高めれば解決する」と捉えて
しまうことがあります。

「経営リフレーム」は、経営者との対話を通じて、
自社では当たり前になっている前提や判断の習慣に目を向け、課題の捉え方を広げるサービスです。

専門性の話に埋もれている経営の論点を整理し、顧客への価値提供と、会社全体の仕事につなげて
考えます。

経営リフレーム

経営者のための90分・戦略対話セッション

90分の対話で、一緒に考えること

1. 議論が止まる場所を確かめる

会社をどう変えたいのか。どのような説明を受け、何を判断できずにいるのか。いま気になっている具体的な場面から伺います。

2. 当たり前になった前提を問い直す

技術上の制約と、これまで変えてこなかった慣習は何か。現場に任せる判断と、経営者が引き受ける判断は何か。別の視点から、問題を捉え直します。

3. 次に問うこと・決めることを整理する

顧客に提供する価値と会社の方向性に照らして、優先して検討する経営テーマと、判断に必要な確認事項を整理します。

対話を、次の社内対話と経営判断につなげる

終了後は「経営リフレームシート」（A4・2～3ページ程度）をお渡しします。現在の課題とその背景、見直すべき視点、優先して考えるテーマを整理し、事業計画や経営会議での検討にも活用できます。

サービス概要

対象	中小・中堅企業の経営者・経営幹部。 特に、事業を引き継ぎ、次の経営をつくりたい二代目・三代目経営者
時間・方法	90分 / オンライン
費用	1回 30,000円（税別）
成果物	経営リフレームシート（A4・2～3ページ程度）

※詳細な経営分析、事業計画策定、施策の実行支援は含まれません。

会社の未来を決める対話を、ここから。

現場を尊重することと、経営の判断を委ねることは、同じではありません。

課題がまとまっていなくても構いません。まずは、その思いをお聞かせください。

お申し込み・お問い合わせはQRコード、またはinfo@touchcore.jpまで。



合同会社タッチコア