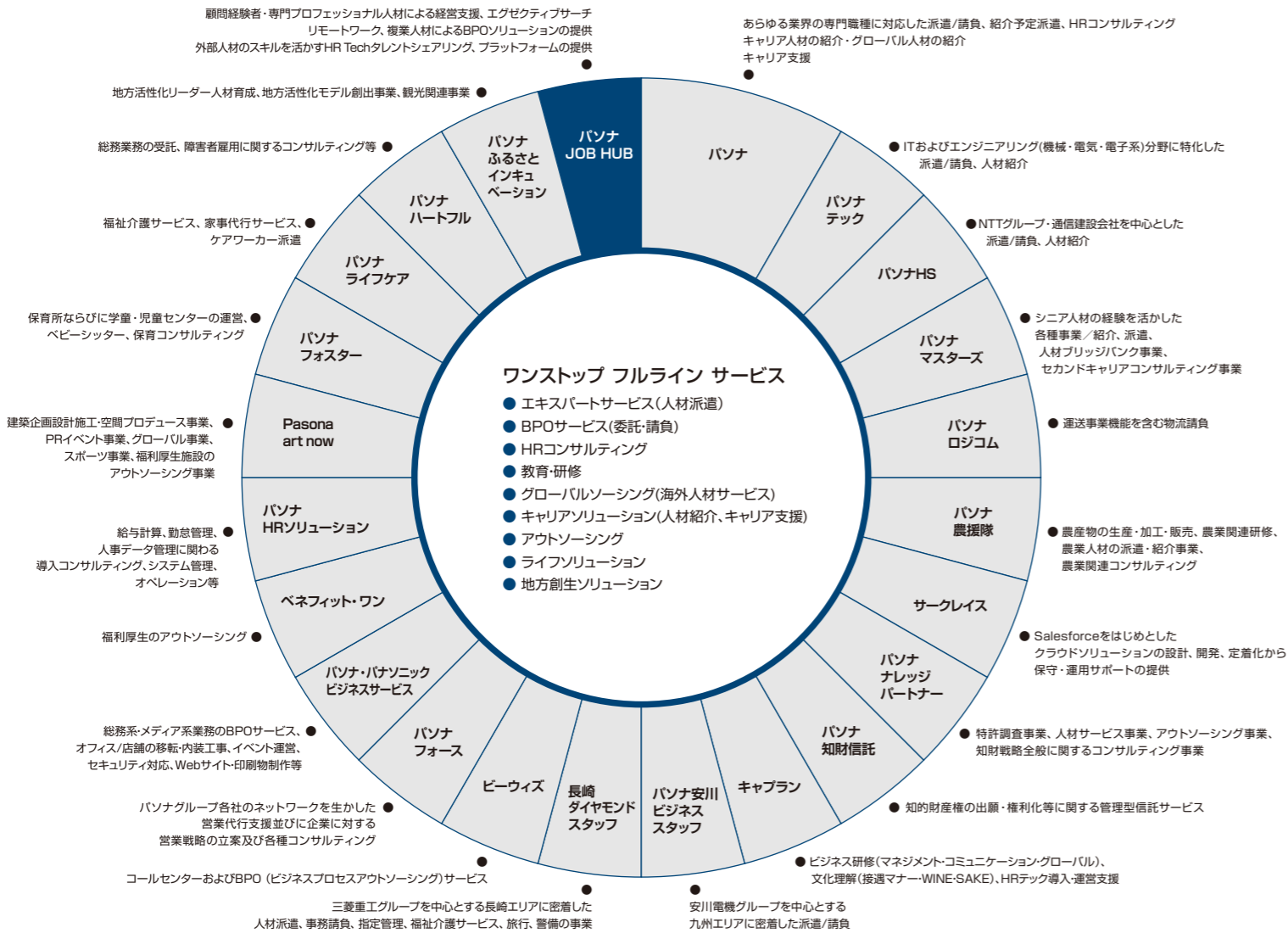


パソナグループは、人材に関わるトータルソリューションを
ワンストップでご提供します。お気軽にご相談ください。



パソナ 顧問ネットワークサービス 成長にプロフェッショナルの経験を



株式会社パソナJOB HUB
〒100-6514 東京都千代田区丸の内1-5-1 新丸の内ビルディング
TEL.03-6832-2901 E-mail:pkinfo@pasona-jobhub.co.jp
www.pasona-komon.co.jp

成長にプロフェッショナルの経験を

パソナ顧問ネットワークとは、ノウハウやキーパーソンとの人脈をもつエグゼクティブや、特化した知見を有するスペシャリストが、貴社の抱える課題をスピーディーに解決するサービスです。

サービスの特徴

豊富で確かな経験力

上場企業の役員・管理職経験者が顧問として多数登録しており、豊富な経験を活用することができます。

スピーディーで柔軟に対応

案件に応じて月2回から、短期間の契約も可能です。また、課題に対してスピーディーに解決支援にあたります。

高い費用対効果

案件に絞って活動するため、正社員や経営コンサルタントと比べて費用を抑えて解決することができます。

支援可能な領域 難易度の高い経営課題に対し、ピンポイントで支援することが可能です。

営業・マーケティング支援

- ✓ 人脈を活用した特定企業・決裁者への商談設定支援
- ✓ マーケティング戦略の支援
- ✓ Webマーケティングの最適化支援
- ✓ 新商品開発、サービス企画立案

経営支援

- ✓ 全社戦略策定・推進支援
- ✓ 新規事業の企画・立ち上げ支援
- ✓ IPO・M&A支援
- ✓ 事業承継、後進育成支援
- ✓ 経営相談

技術支援

- ✓ 技術指導、技術者育成
- ✓ 品質管理、改善強化
- ✓ 製造コストの低減支援
- ✓ 物流改善支援
- ✓ AI、IoT関連の支援

管理部門支援

- ✓ 財務・経理・人事・知財・広報分野支援
- ✓ 情報システムの最適化、DX支援
- ✓ 管理体制構築支援
- ✓ 内部統制・コンプライアンス分野支援
- ✓ 教育、研修講師

海外進出支援

- ✓ 海外進出戦略立案・マーケティング支援
- ✓ 現地法人設立支援
- ✓ 現地パートナー企業の紹介、現地代理店開拓支援
- ✓ 現地マネジメント体制の強化支援

その他

- ✓ 社外取締役
- ✓ 監査役(常勤・非常勤)
- ✓ 取締役(常勤・非常勤)
- ✓ 専任技術者
- ✓ 有資格者

顧問人材の一例



大手銀行
取締役。60歳代。
人脈を活用した営業支援、経営支援が強み。



総合商社
代表取締役。60歳代。
海外進出支援、海外販路拡大の知見有り。



大手電子機器メーカー
取締役製造責任者。60歳代。
生産性向上、品質管理体制強化に強み。



大手飲食チェーン
管理本部長。50歳代。
人事制度改革、管理体制の構築経験が豊富。



大手通信キャリア
データアナリスト。40歳代。
ビッグデータ解析、データコンサルティングの第一人者。



上場ベンチャー
CTO。30歳代。
エンジニア部門の立ち上げ、技術指導に強み。

金融機関、総合商社、グローバルIT企業、大手電機メーカー、医療業界、コンサルティング会社など全業種の出身者が7,000名以上登録しておりますので、貴社の課題解決のための顧問人材の提案が可能です。

活用事例

人脈を活用した営業支援

企業データ
【売上高】 5億円
【従業員数】20名
【事業内容】インターネット企業
解決したい課題
不動産・金融・人材業界の大口顧客開拓を進めているが、決裁者へのアプローチが出来ていない。

支援内容
人脈を活用して、社長、役員、部門責任者に対して商談を設定し、顧客獲得につなげる。
活動頻度:月4回

成果
Sales150%UP
決裁者へのTOPアプローチにより案件受注に成功!
売上前年比150%成長!

新規事業立ち上げ支援

企業データ
【売上高】 8,000億円
【従業員数】10,000名
【事業内容】製造業
解決したい課題
医療機器の新規事業を予定しているが、知見のある社員がいない。

支援内容
医療機器業界の業界構造や法規制のレクチャー、ビジネスモデル構築のアドバイスを行う。
活動頻度:月4回

成果
Startup Success
新規事業のビジネスモデルの構築、顧客紹介により、初年度の単月黒字化に成功!

Webマーケティング支援

企業データ
【売上高】 20億円
【従業員数】100名
【事業内容】アパレル
解決したい課題
自社ECサイトの集客強化を目指す、社内にノウハウがない。

支援内容
現状分析、KPI策定、新たなプロモーション戦略の立案をハンズオンで支援。同時に、担当者育成を行う。
活動頻度:月8回

成果
KnowHow Share
KPI管理、新たな集客手法を構築し、売上げを1.5倍に。ノウハウを落とし込み、1年後には担当者を自立させることに成功!

サービス概要



貴社

コンサルティング契約

顧問ネットワーク

顧問契約(業務委託契約)



登録顧問

弊社が貴社と登録顧問の間に立ち、案件の進捗管理を行うことで責任を持って業務を遂行します。状況に応じて支援内容や活動頻度の変更などにフレキシブルに対応することが可能です。