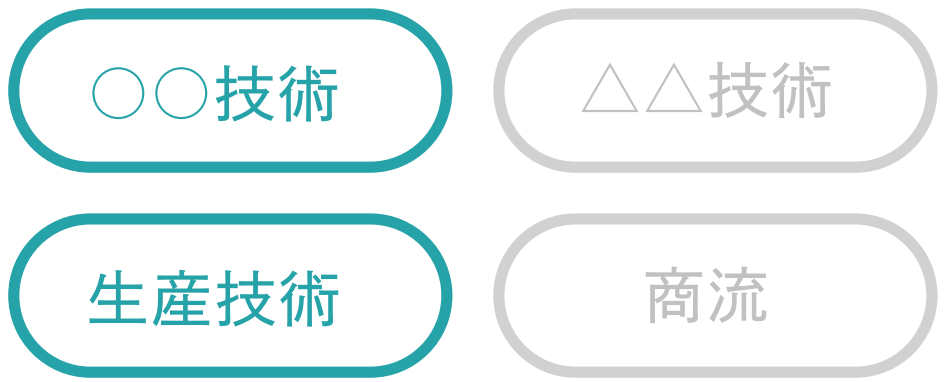
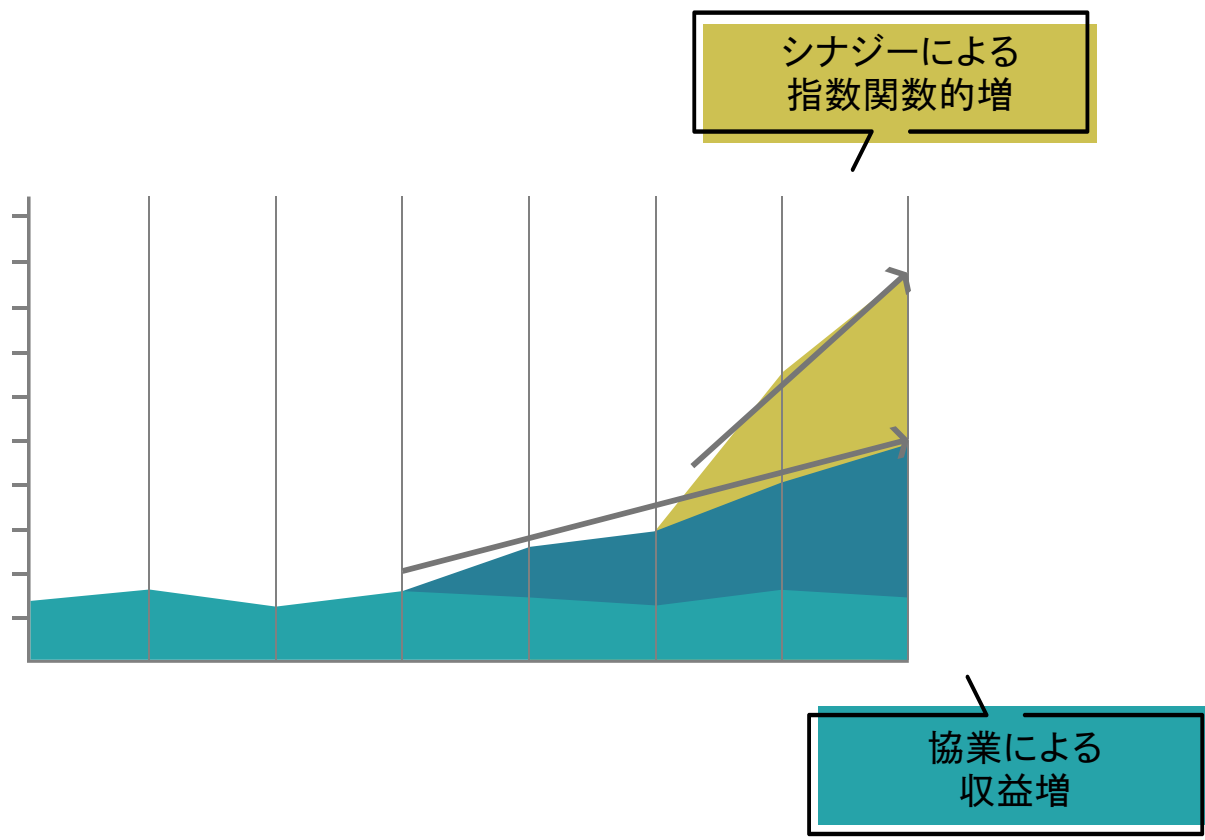
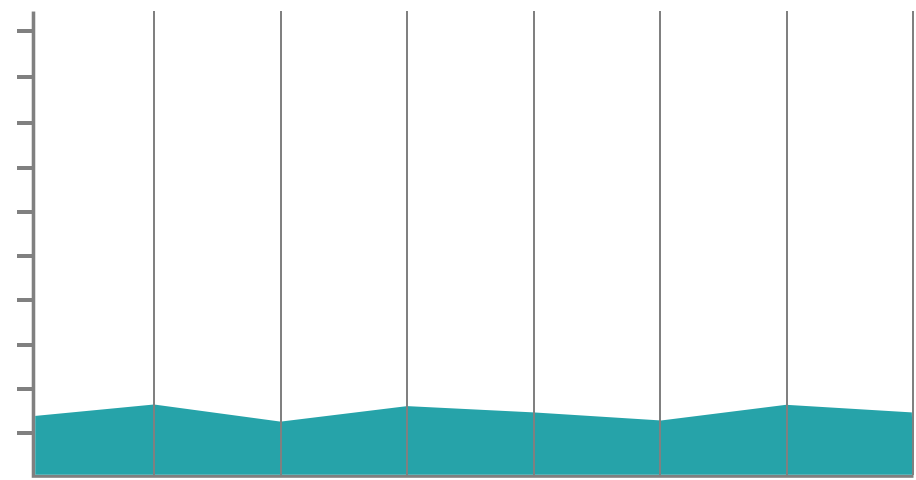


パターン01



パターン02



契約

▶ 契約

- ・M&Aデューデリジェンス支援
- ・事業の市場性調査

仕組み整備

▶ 仕組み整備

- ・ITシステム導入
- ・KPI定義・ダッシュボード構築

現場

▶ 現場のコミュニケーション改善

- ・社内SNS構築
- ・プロジェクトマネジメント支援

M&Aの後、
シナジーを期待したが、
現場が交流できていない



現場からの報告は
何ヶ月も同じ



これらの原因が
全く見えず、
対策が立てられない






実行計画

- 経営指標の可視化
- 市場調査



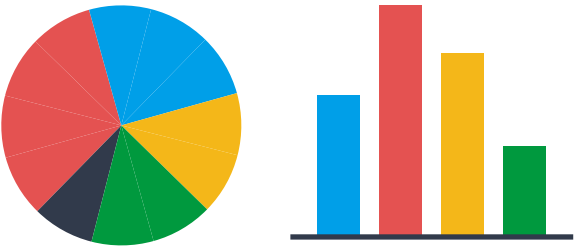
将来像策定

- 成功事例紹介
- カスタマイズ
- 成熟度定義



現状分析

- 経営指標の可視化
- 市場調査



実行

- ITシステム導入や
- 実行PMO支援 など



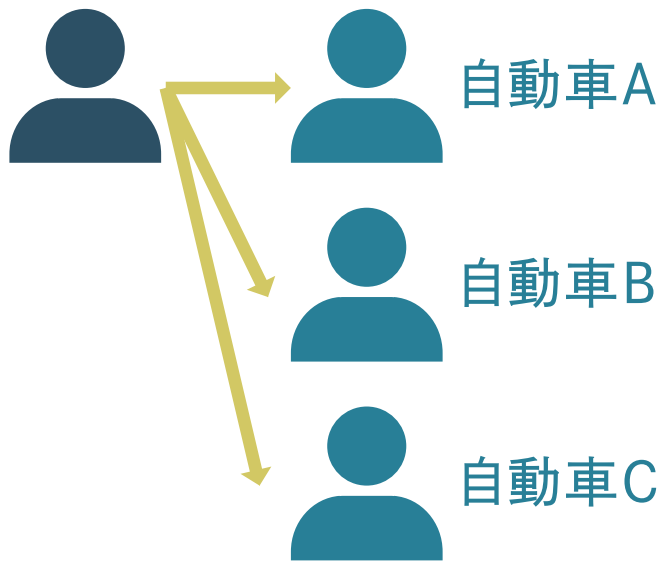
技術の事業化は翻訳の連続
→伝達が多いほどミスコミュニケーション増



研究者・技術者 一般消費者

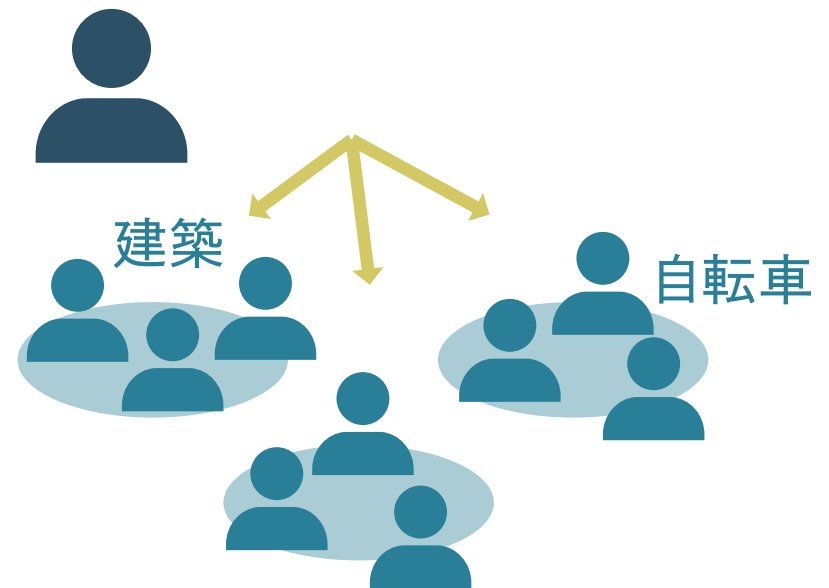
技術者の行動

他社への説明
=顧客業界への説明



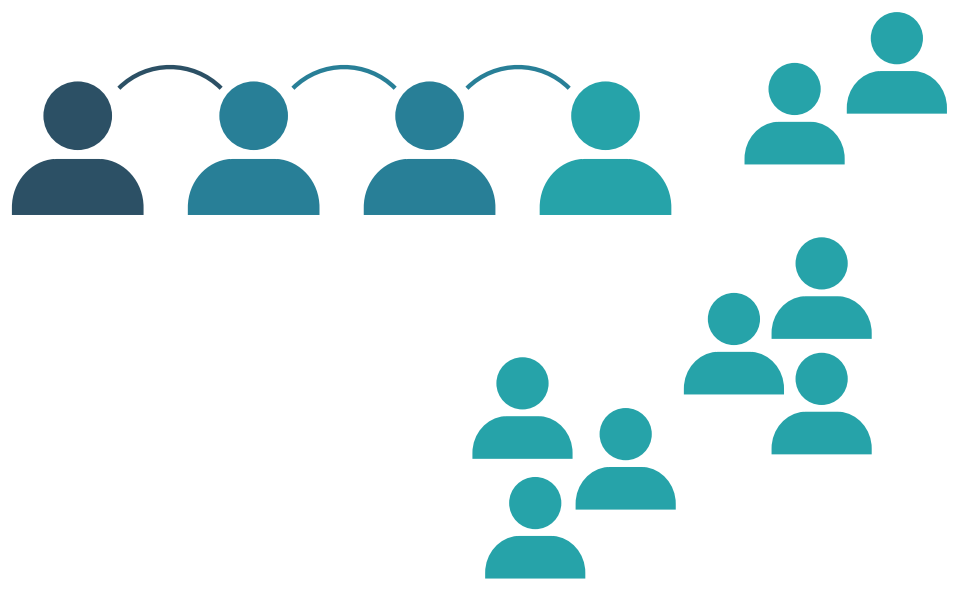
例1 本提案のアプローチ

技術の「翻訳」
→別業界に訴求できる



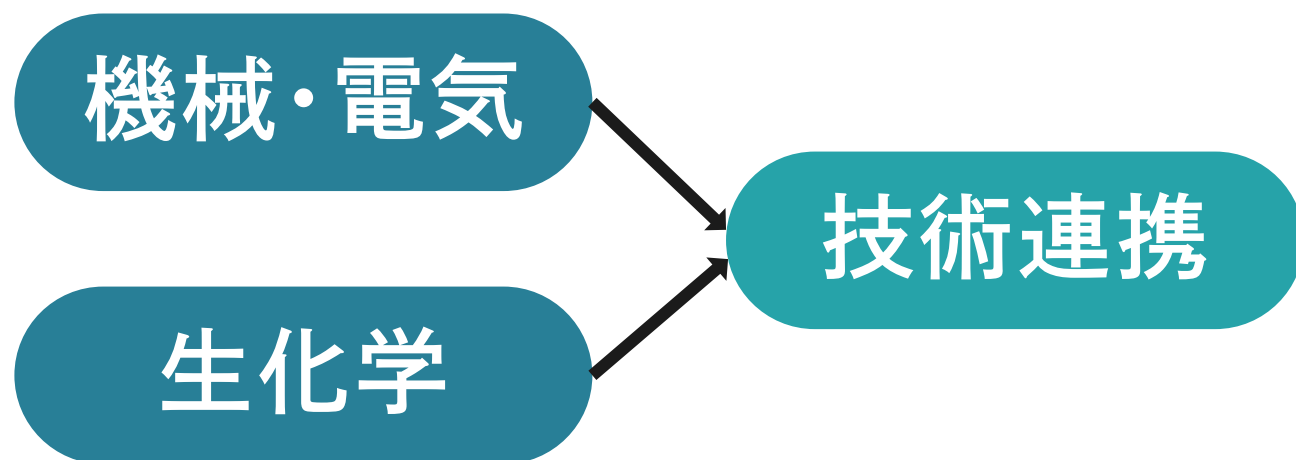
例2 本提案のアプローチ

技術の「翻訳」
→消費者に寄せた表現
→用途開発がしやすくなる



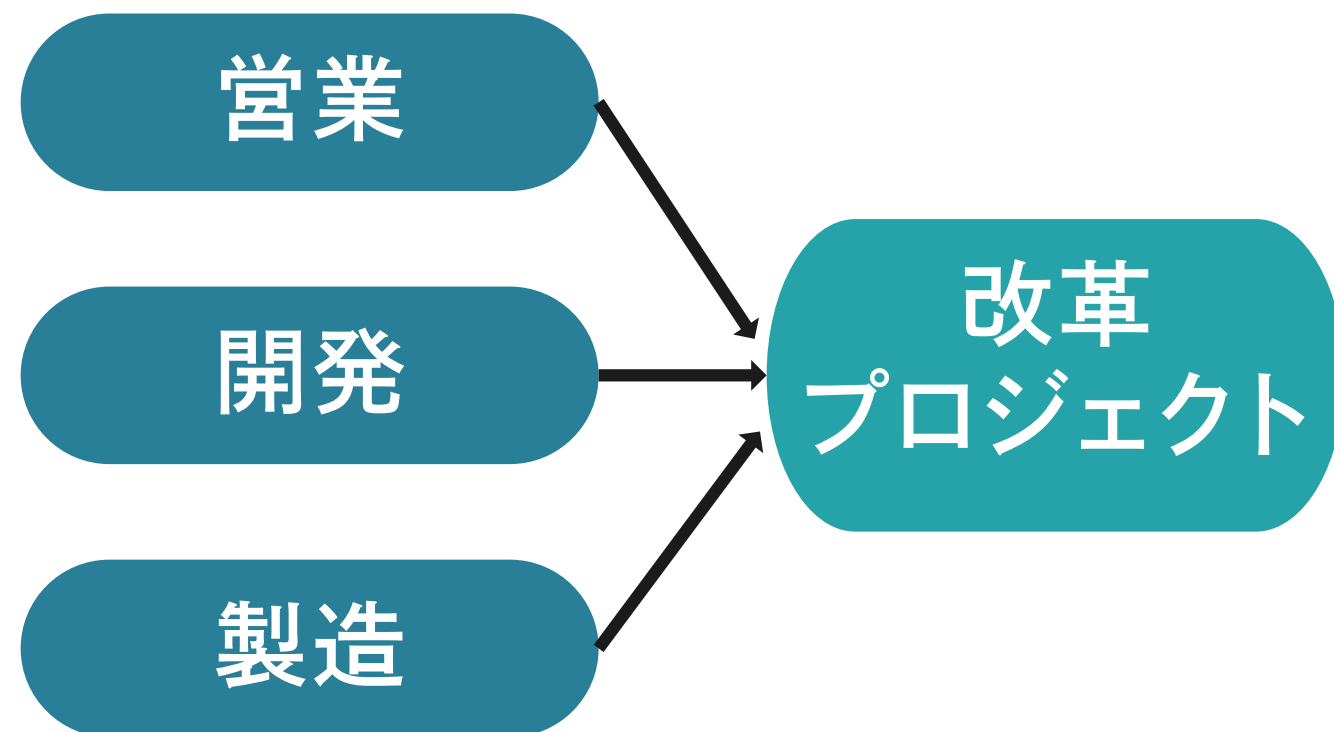
▶ 複数分野

技術開発・事業化のファシリテーター



▶ 複数機能

業務改革のファシリテーター



CONJUNCT メニュー



定例会ファシリテーション

定例会参加・ファシリテート(対面orオンライン) 週1回 60~120分

定例会の資料作成

ミスコミュニケーションの改善

プロジェクト体制案作成 など

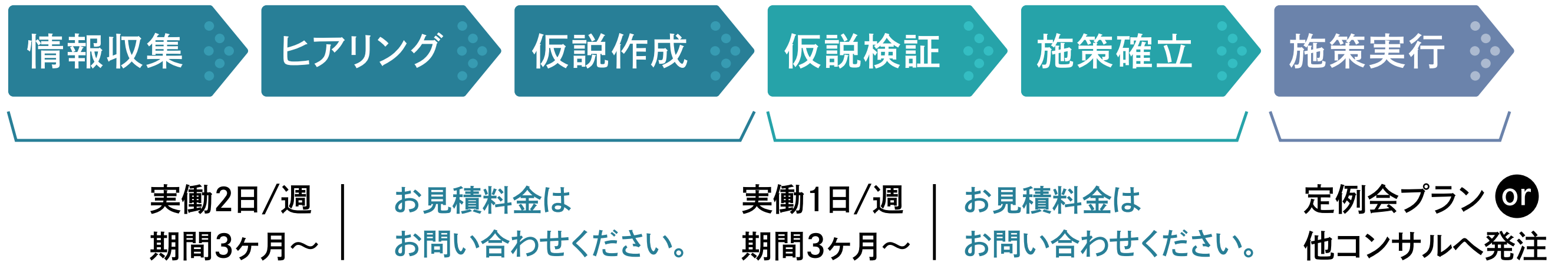
その他分析・報告

お見積料金は
お問い合わせください。

異なるバックグラウンドのメンバーが集まる新規事業プロジェクトや社内改革プロジェクトにおいて、情報の交通整理を行い、議論とプロジェクトが前に進むようにしていきます。

業務改革企画

※期間は対象範囲やヒアリング人数等により異なります



研究開発～営業技術の経験を生かし、R&D部門の風土改革や技術-営業部門の連携性向上といった業務改革の企画を行います。

アイデア資料化

経営者の頭の中にあるアイデアをヒアリングにより整理・可視化し、社内メンバー・投資家・顧客に説明しやすい資料を作成するサービスも請け負っております。